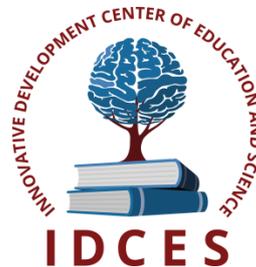


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в
современном мире**

Выпуск III

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 мая 2016г.)**

**г. Омск
2016 г.**

Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3 г.Омск, 2016. 315 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г.Москва), к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н. Бобыль В.В. (г.Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н. Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н. Викторова Т.С. (г.Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г.Москва), к.э.н. Гафиуллина Л.Ф. (г.Казань), д.э.н. Гонова О.В. (г.Иваново), к.э.н. Гурфова С.А. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г.Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г.Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г.Киров), к.э.н., профессор РАЕ Курпаяниди К.И. (г.Фергана), д.э.н., профессор Макаров В.В. (г.Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г.Иваново), к.э.н. Мошкин И.В. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г.Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г.Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г.Волгоград), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г.Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г.Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р.Н. (г.Новосибирск)

В сборнике научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....	9
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
Зинуров В.Э., Тимофеев Р.А.	9
СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В	
СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РОССИИ	
Алаева А.И.	12
ЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ПАРАДИГМА «ECONOMICS»	
Горбач Г.Г.	14
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 2014-2015 ГГ.	
Цхададзе Н.В.	21

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	25
АЛГОРИТМ СИСТЕМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ В УПРАВЛЕНИИ КЛИЕНТСКИМ КАПИТАЛОМ	
Воронов Г.А.	25
БЕНЧМАРКИНГ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Баженов Г.Е., Дьячкова А.В.	29
БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ	
Бирюков В.А.	32
ВЫБОР СПОСОБА ЗАКУПОК ПОДРЯДНЫХ РАБОТ НА ОСНОВЕ КРИТЕРИЯ СЛОЖНОСТИ ОБЪЕКТА	
СТРОИТЕЛЬСТВА	
Демиденко М.В.	34
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	
Плотникова Е.В.	37
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ СТРАНЫ	
Муслимова З.А., Джамалудинова М.Ю.	40
КЛАССИФИКАЦИЯ УЧАСТНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ	
КОМПЕТЕНЦИЙ	
Филиппов А.С.	43
ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО РЫНКА В РОССИИ И КЕМЕРОВСКОЙ	
ОБЛАСТИ	
Клюев Ю.В.	46
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ	
ОРГАНИЗАЦИИ	
Галицкая Ю.Н., Куракова С.В.	48
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Разиньков П.И., Разинькова О.П.	50
ПЛАТА ЗА СПЕКТР КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ	
СВЯЗИ И ТЕЛЕВИЗИОННОГО ВЕЩАНИЯ	
Макаров В.В., Стародубов Д.О.	52
ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СМК НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОМ	
ПРЕДПРИЯТИИ	
Макаров В.В., Фомина М.А.	54
ПРИКЛАДНАЯ ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ВНУТРИФИРМЕННОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО	
ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И КОМПЛЕКСАХ	
Барановская Н.С.	56
ПРИЧИНЫ ИЛИ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ	
Ведихина А.С.	62
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОДУКТОВ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ	
МЯСНОГО СЫРЬЯ	
Петров К.А., Садыков Р.Р.	64
РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ РЫНОЧНОЙ	
ЭКОНОМИКИ	
Назаров В.В.	67
СТРАТЕГИИ ЗАМЕЩЕНИЯ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ НА РОССИЙСКИХ АГРОРЫНКАХ	
Ипатов А.В., Степанян С.Г.	68
СТРАХОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ	
БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ	
Глазкова И.Н., Исмагилова Р.Р.	72

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ УСТОЙЧИВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	
Халилова Ф.С.	74
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПОЧТОВО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ	
Чернобай М.В.	76
ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ПАРАМЕТРОВ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ	
Фатеева О.В. (Вишневецкая О.В.), Дегтярева Е.В.	79

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....	82
МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ	
Пермякова О.В.	82
МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОГО КЛАССА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕТОРОВ ОТРАСЛЕВЫХ КОММЕРЧЕСКИХ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ	
Попов В.А., Лавская К.К.	85
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Нуруллин Н.Н.	89
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ	
Гребенникова В.А., Казаковцева Е.В.	93
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРУДА КАК ОСНОВЫ СОКРАЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ	
Алданиязов К.А.	97
СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КАНАДЫ	
Хорохонов Д.Ю., Абдулова М.С.	100
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	
Тропина В.В., Шайбакова Л.Ф.	103

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	107
АДАПТАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИИ	
Гаврик А.О.	107
АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	
Ершова Н.Б., Сайдова А.Г.	110
БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «СОЗДАНИЕ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ»	
Бай М.С.	113
БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ: ПОИСК ОБЩЕГО ИНТЕРЕСА	
Макина С.А., Харламова А.В.	117
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	
Бубликова И.В.	119
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ: НАСТОЯЩЕЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Макина С.А., Пучило О.И.	121
МЕСТО ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ЖЕЛЕЗОБЕТОННОГО ЗАВОДА	
Черных И.Н.	124
ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	
Бардина И.В., Губанова И.А.	126
ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА РЕЗЕРВОВ СОМНИТЕЛЬНЫХ ДОЛГОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	
Короткова О.В., Емцова Е.С.	129
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКИХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С КИТАЕМ)	
Собачкина Ю.А.	132
ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА РАСЧЕТА ЗАТРАТ НА ОКАЗАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ	
Асабаева Д.Ж.	136

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ Ильина Е.А.	141
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Корзоватых Ж.М., Гаврилова А.И.	143
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	149
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ГОДОВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ИНФЛЯЦИИ Бунтова Е.В.	149
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	152
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ МЕЖСТРАНОВОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ Буценко И.Н.	152
МИРОВЫЕ ЦЕНТРЫ МАШИНОСТРОЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ Трейтяк Л.П.	156
ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА Вальчук М.Е.	158
ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОФФШОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Сауткина М.Д.	160
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	162
АНАЛИЗ ВАЛЮТНО – ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА 2014-2015 Г.Г. Танашева К.В., Мигда М.В.	162
АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ Панкова Н.В.	164
ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, КАК НОВАЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ Костерева А.В.	168
ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЕ СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ БАНКОВ Ипатова А.В., Морозова Д.М.	170
ИНСТРУМЕНТЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ Искандирова К.Ф.	173
СИСТЕМА БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Серков М.Е.	175
УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ОЦЕНКА ЕГО КАЧЕСТВА Гудкова Д.Д.	177
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	180
АГРОШКОЛА В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ – УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОШИБКА ИЛИ РЕАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ Сакоренко И.В.	180
СПЕЦИФИКА НАЦИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В ЭКОНОМИКЕ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ Красоченкова Н.П.	181
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	185
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	185
ВАЛЮТНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: ЕГО РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ В ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Савельева Д.Р., Казарян М.С.	185
ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ (НА ПРИМЕРЕ КЛЮЧЕВЫХ СТРАН МИРА) Илясова Ю.В., Орехова Т.А., Тополь Б.Я.	188
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Казарян М.С., Савельева Д.Р., Широкопояс В.И.	193

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КИТАЕ Азаев Ш.Х.	195
КРЕАТИВНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ КНДР Лобжанидзе Г.Р.	197
НАПРАВЛЕНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УРОВНЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В США Жабоева С.Р.	199
ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ, НАПРАВЛЕННОГО НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В КИТАЕ Шахбазян Г.В.	203
ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ЕВРОСОЮЗА Каштанкина Т.Д.	208
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ЗДОРОВЬЯ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ Мусаелян А.Е.	214
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА 2016 ГОД Бескоровайная С.А.	216
РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ ЯПОНИИ Касимханов М.Р.	222
ФИНАНСОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ГЕРМАНИИ Манучарян А.А.	224
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	227
ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ АССОРТИМЕНТА МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ НА ПРИМЕРЕ СЕТИ МАГАЗИНОВ «OLD PRESIDENT CLUB» Диев О.Г., Бароян Н.С., Марченко И.В., Петрикеева Е.Н.	227
ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ГОСТИНИЧНЫМИ УСЛУГАМИ МЕТОДОМ КОНТЕНТ-АНАЛИЗА Злобина Ю.А.	230
ПОЛУЧЕНИЕ СЕТЕВОГО ЭФФЕКТА ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ МУЗЫКАЛЬНОГО КАНАЛА В ИНТЕРНЕТ- СРЕДЕ Тюлягин С.И.	232
РАСШИРЕНИЕ СЕГМЕНТА РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ Вакулич Н.Р.	235
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	238
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	238
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	238
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	238
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	238
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Ковалева Т.В., Поминчук Е.В.	238
ПЛАНИРОВАНИЕ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИИ ПУТЕМ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА Сибгатулин Р.Ж., Новиков С.В.	242
ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Рахматуллина Е.С., Фазлеева Г.Н.	244
РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И СТРАТЕГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО Жанасов Т.Б.	251

СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	254
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	254
АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	
Ходорович О.В.	254
КОНФЛИКТЫ И СПОСОБЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	
Тухканен Т.Н., Мастюгин А.Ю., Новошицкая М.И.	256
ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ	
Тухканен Т.Н., Поникарова Ю.В., Макарова В.А.	258
ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА	
Девяткина А.А., Саенко О.В.	260
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	262
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ	
Кравчук А.А., Басаева В.И., Петрова Ю.О.	262
ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	
Гусаков А.Г., Новиков С.В.	264
РОССИЙСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ЗА 2015-2016 ГГ.	
Сизова Е.В., Озерова А.В.	266
РОЛЬ МОТИВАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	
Михайловская В.А., Ивановская Т.Ю., Петрова Ю.О.	268
СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В КОМПАНИИ «МІF»	
Копырина Ю.А.	270
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	275
ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ	
Молчанов С.В.	275
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	
Проскурин В.Н.	279
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК	
Кондарюк Т.В., Гришина Н.А., Павленко Н.Э.	287
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА	
Бурыка Д.В.	292
ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	
Немчинов А.А.	293
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	295
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН В 2015-2016 ГГ.	
Утегенов Т.К., Хаметова Н.Г.	295
ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ	
Ковшикова Г.А., Рычкова А.С.	299
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК НА ПРИМЕРЕ МОНОГОРОДОВ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	
Кудряшов С.А., Шестакова Е.А.	302
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ – КЛЮЧЕВОЙ ВОПРОС РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	
Талалушкина Ю.Н.	305
РОЛЬ КАПИТАЛИЗАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	
Хаметова Н.Г., Газизуллина А.И.	307

СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ.....	309
КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	
Высочина М.В., Святохо Н.В., Османова З.О.	309
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	312
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	312
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД	313

СЕКЦИЯ №1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Зинуров В.Э., Тимофеев Р.А.

Казанский Государственный Энергетический Университет, г.Казань

Одним из важных вопросов современной Россия является – повышение конкурентоспособности организации. Решение социально-экономических проблем в условиях конкуренции является наиболее актуальным и востребованным вопросом.

Современная рыночная экономика сформировалась в сложную систему, состоящую из большого количества производственных, коммерческих, финансовых, информационных структур, взаимодействующих между собой, и объединяемых общим понятием – рынок [1].

Основным понятием, характеризующую сущность рыночных отношений, является конкуренция (лат. *concurrere* – сталкиваться, состязаться) [2].

Конкуренция - это борьба между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные и перспективные условия производства и сбыта товаров. Целью, стимулирующей к конкурентной борьбе, является стремление опередить других. В соперничестве на рынках речь идет о заключении сделок и о долях участия в рыночной сфере.

Конкуренция составляет основу рыночной экономики и является главной движущей силой эволюции взаимоотношений субъектов, функционирующих в данной среде.

Основа конкуренции заключается в распределении экономической власти внутри составляющих экономику двух главных совокупностей - предприятий и домохозяйств. При большом количестве покупателей и продавцов на конкурентном рынке, ни тот и ни другой не может повлиять на его цену. Рассмотрим этот тезис со стороны продаж, или предложения, на товарном рынке. При дефиците товара, цена на него повышается. Например, из-за холодов не удалось собрать норму урожая, что резко повысило цену на него. Точно так же, совместно действующая маленькая группа производителей, способная управлять общим объемом предложений продукта, может искусственно повысить цену к выгоде продавца.

Собственно говоря, регулируя предложение, можно в собственных интересах манипулировать рынком. Однако сущность конкуренции заключается в том, что на рынке находится такое большое количество покупателей и продавцов, что они вносят бесконечно малую долю общего объема предложения, которое не в состоянии воздействовать на предложение, следовательно, и на цену продукта.

В следствии, индивидуальные производители не способны манипулировать ценой продукта. Тоже самое справедливо и для покупателей. Они действуют независимо друг от друга, что в результате не дает им возможности манипулировать рынком к своей выгоде.

Рассматривая конкуренцию необходимо показать как положительные ее стороны, так и отрицательные.

Положительные стороны конкуренции:

- поиск и реализация инноваций в производстве продукции
- обязательное усовершенствование производства;
- улучшение характеристик товара;
- снижение цен вследствие обильной борьбы за покупателя;
- интегрирование новых схем управления.

Отрицательные стороны конкуренции:

- при конкуренции наблюдается беспощадность и жестокость по отношению к неудачнику;
- большое количество «жертв» в виде безработицы.

Конкуренция подразделяется на открытую, закрытую и полужакрытую, в зависимости от степени проникновения внутрь отрасли. Из-за сильной конкуренции можно выделить конкуренцию трех видов:

1. Функциональная конкуренция – возникает потому, что любую потребность можно решить различными способами. Соответственно, все такие товары являются функциональными конкурентами: находящиеся в магазине бытовых, спортивных принадлежностей изделий, именно таковы.

2. Видовая конкуренция – следствие того, что имеются товары с одной и той же функцией и предназначением, но различающиеся каким-то важным параметром. Например, легковые 5-и местные автомобили одного класса, но с разными по мощности двигателями.

3. Предметная конкуренция – результат конкуренции фирм, выпускающих почти или совершенно идентичные товары. Данную конкуренцию также называют межфирменной.

Одна из самых употребляемых классификаций – по состоянию рынка и по способам соперничества, где основные показатели это:

число производителей и потребителей

своеобразность товара

требования входа/выхода на рынок

информация и быстродействие

Характерные отличия совершенной конкуренции:

Основным отличием совершенного, конкурентного рынка является большое число независимо действующих продавцов, предлагающих свою продукцию на рынке. Например, автомобильные рынки, ярмарки.

Конкурирующие фирмы, производящие однородную продукцию. Как правило, потребитель рассматривает продукцию данных фирм как одинаковый товар. Конкуренция между фирмами за потенциального покупателя идет на базе рекламы.

При чисто конкурентном рынке, отдельные фирмы практически не участвуют в регулировании цены на продукцию. Потому, что произведенный товар данной фирмы на фоне общего объема производства будет незначительным. Например, потребители откажутся от товара фирмы А, стоимостью товара 150 рублей, если у ее 500 конкурентов стоимость аналогичного товара составляет 120 рублей.

Свобода действий фирм. То есть, новые фирмы могут входить на рынок, а старые покидать его, при это не существует никаких проблем – законодательных, технологических и других.

Несовершенная конкуренция не является новым термином, она существовала всегда. Но особое ее обострение началось в конце девятнадцатого века, так как в это время стали появляться новые монополии. К этому периоду относят создание акционерных обществ и скапливание капитала. Начинается борьба за всевозможные ресурсы.

Несовершенная конкуренция характеризуется двумя причинами. Во-первых, стремление к уменьшению производителей товаров, в тех отраслях, для которых характерна экономия от количества произведенной продукции. Например, крупным фирмам производство обходится дешевле, соответственно и товар они могут продавать дешевле, что в свою очередь приводит к вытеснению мелких производителей.

Во-вторых, трудности возникают при вступлении новых конкурентов в отрасль. Это связано с государственным регулированием или с финансовыми составляющими, прорваться в отрасль может быть слишком дорого.

Конкуренцию разделяют по методам на ценовую и неценовую.

Ценовая конкуренция хорошо прослеживается в несовременное время, когда даже аналогичные товары предлагались на рынке по самым различным ценам. С помощью снижения цены, производитель мог выделить свой товар, рекламируя его, соответственно, получая долю рынка. Если рынки монополизированы, то ключевые игроки пытаются удержать цены постоянными, чтобы, снизить себестоимость и затраты на рекламу, то есть, максимизировать прибыль. На монополизированных рынках цены не столь эластичны, как на немонаполизированных. Конечно, нельзя сказать, что на современном рынке не ведется <<война цен>>, она присутствует, но в скрытой форме. Противостояние цен на какой-либо товар возможно до тех пор, пока предприятие не исчерпывает резервы снижения себестоимости товара, которые возникают из увеличения масштаба массового производства.

При установление баланса цен, новая попытка снизить цену, как показывает практика, может привести к тому, что конкуренты сделают тоже самое. В итоге фирмы от этого не выигрывают, оставаясь на равных позициях между собой, а это в свою очередь на прямую оказывает влияние на их финансовое состояние и вследствие снижаются инвестиции в модернизацию и расширение производства. Происходит постепенный спад производства и вместо долгожданного результата и вытеснения конкурентов наступают непредвиденные банкротства.

Схема ценовой конкуренции реализуется следующим образом.

Производитель продукции устанавливает цены ниже рыночных. Фирмы-конкуренты, которые не способны последовать данной тенденции начинают испытывать трудности и вследствие уходят с рынка или становятся банкротами. Но всегда присутствует такой игрок, который сможет вывести фирму из сложного положения, переживет волнение цен и дождетя нового улучшения в ценовой конкуренции. Поэтому фирмы, находящиеся в

приблизительно одинаковых положениях, как правило, от ценовых войн ничего не получают. Однако на улучшение своих позиций может рассчитывать та фирма, которая имеет сильное положение на рынке [3].

Основное условие позитивной ценовой конкуренции является снижение себестоимости и модернизация производства.

При неценовой конкуренции на первое место выходит качество и характеристика товара, его надежность, прочность и т.д. Роль цены несколько не уменьшается, но в данном виде конкуренции главным аспектом предложить разнообразный стиль, тип, качество продукта или услуги.

Главными формами неценовой конкуренции в области монополистической конкуренции представляются дифференциация продукта. Дифференциация продукта позволяет создать разнообразные по типу, стилю, качеству товары и услуги. При успешной реализации, данный способ конкуренции позволяет фирме создать свой круг покупателей, которые будут предпочитать данный товар аналогу у других фирм.

Даже при тех огромных вариациях товаров, которые существуют на рынке всё равно возможно создать новое предложение. Которое сможет предоставить что-то новое от уже имеющегося на рынке. Скрупелезный анализ потребительских вкусов позволяет внедриться новым игрокам в рынок и стать новым конкурентоспособным товаропроизводителем.

В современное время дифференциация продукта может способствовать введению в заблуждение потребителя. Потенциальный потребитель из-за огромного обилия предлагаемых товаров может ложиться на ложный ориентир в выборе товара. Частым оперируемым фактором выбора товара из себе подобных становится цена, которая по мнению потребителя является наилучшим показателем выбора продукции.

Иной формой неценовой конкуренции является улучшение продукции и услуг. Повышение качества выпускаемой продукции даёт фирме изготовителю преимущество перед другими фирмами, которые не инвестируют в модернизацию своей продукции. Благодаря этой форме конкуренции можно выделить два позитивных нюанса, помимо повышения престижа в глазах потенциальных покупателей.

Из-за удачного улучшения продукции одной фирмой, другие фирмы конкуренты в ускоренном порядке тоже начнут модернизацию своей. А это в свою очередь поможет развитию научно-технического прогресса.

С другой стороны, это будет содействовать появлению новых источников финансирования процесса дальнейшего улучшения продукции или выпуска нового товара. В дальнейшем это позволит увеличить производство данной продукции и получить экономическую выгоду [4].

Иногда к неценовым методам относят предоставление большого комплекса услуг: увеличение гарантии на продукцию, бесплатное сервисное обслуживание, замена старого товара на новый в качестве какой то суммы и т.д.

В настоящее время популярное направление развития получили маркетинговые исследования, которые изучают запросы потребителя, его отношение к разной продукции, т.к. дополнительная информация способствует притоку потенциальных потребителей.

Большим ходом развивается средства массовой информации, пресса и реклама становятся важнейшим методом ведения конкурентной борьбы. С помощью рекламы и другим приемов стимулирования сбыта можно добиться временного преимущества в условиях монополистической конкуренции.

Оценки конкурентоспособности для разных объектов устанавливаются в каждом отдельном случае индивидуально, в зависимости от сложности и особенностей объекта. Конкурентоспособность объекта рекомендуется оценивать на основе показателей конкурентоспособности товаров с учетом значимости рынков. Например, конкурентоспособность государства можно оценить на основе главных показателей, показывающих эффективность отдельных сторон.

В настоящее время основным показателем мировой конкурентоспособностью являются неценовые факторы, важнейшее значение приобретает качество товара, его инновационность и характеристики изделия. Поэтому, развитые страны в быстром темпе развивают научно-технический потенциал, чтобы вести разработки высокотехнологичных продуктов и соответственно, повышать конкурентоспособность своей страны.

В последние годы одним из значимых факторов конкурентоспособности является экологический фактор. Жесткие экологические стандарты, возрастающие требования к качеству товара заставляют производителей использовать новые принципы разработки изделий. Поэтому, важной задачей является модернизирование рыночных механизмов таким образом, чтобы экологические издержки включались в себестоимость изготавливаемой продукции. Цена на продукцию должна учитывать экологический фактор, дальнейшую утилизацию и рециркуляцию отходов.

Таким образом, конкурентоспособность является важным, неотъемлемым признаком введения успешной деятельности фирмы. В условиях монополистической борьбы, манипулируя продуктом, можно добиться кратковременного преимущества над конкурентами. Прибегая к помощи массовой информации можно также

повысить рентабельность своей продукции. Если дифференциация продукта приспособливает продукт к потребительскому спросу, то реклама приспособливает потребительский спрос к продукту.

Конкурентоспособность фирм показывает их возможности к изменению окружающей среды, показывает слабые стороны и дает возможность продуктивно использовать свои внутренние резервы на устранение проблем. Для высокой конкурентоспособности фирмы, страны нужны инвестиции и грамотные модернизации во всех структурных уровнях.

Список литературы:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика-М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. 257 с.
2. Вариамова А.М. Конкуренция и монополия / РИСК.-2010. №5. С.56-60.
3. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Основы экономики: Учеб. пособие. 2 изд. - СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2010.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие/ Г.В. Савицкая. - 7-е изд., испр. - Мн.: Новое знание, 2010. 704с.

СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

Алаева А.И.

Российский государственный социальный университет, г.Москва

Возникновение государственных корпораций было связано с проблемами в сфере товарно-рыночной экономики промышленных стран в конце 1990-х гг. Сферы взаимоотношений общества того времени, имеющие исключительно важное значение для гарантирования безопасности государства и реализации государством социальных программ в интересах целого общества, требовали внедрения государственно-управленческих функций. Эти сферы, как правило, узко направлены (например, сфера атомного энергокомплекса страны), а также могут находиться в определенном состоянии, при котором требуется активное вмешательство со стороны государства, в том числе путем проведения организационно-хозяйственных мероприятий, отвечающих потребностям и интересам общества и государства в целом (например, «сфера экономики страны, требующая модернизации и технологического развития»¹).

В 1999 г. была создана госкорпорация «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» (была ликвидирована в 2004 г.), в 2004 г. – государственная корпорация "Агентство по страхованию вкладов". Совершенствование правовой системы Российской Федерации в 2007 г. ознаменовалось стремительным развитием такой организационно-правовой формы некоммерческих организаций, как государственная корпорация. Именно в 2007 г. были сформированы такие государственные корпорации, как «Внешэкономбанк», «Роснано», «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», Государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта («Организация прекратила свою деятельность после решения уставных задач по организации и проведению XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года в городе Сочи»²), «Ростех», «Росатом». И в январе 2015 года принято решение о преобразовании агентства «Роскосмос» в государственную корпорацию.

Эти государственные корпорации были созданы для оптимального решения поставленных задач в социальной сфере и в сфере экономики, необходимостью исключения излишнего формально-бюрократического управления и несовершенством низкоэффективного и часто противоречивого законодательства, регулирующего деятельность юридических лиц различных организационно-правовых форм. Что, в свою очередь, тормозило решение первоначально значимых государственных задач и его инновационное развитие.

В соответствии с Федеральным законом от 12.01.1996 N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» государственной корпорацией признается «не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций»³.

Как показывает мировой опыт, существование в России государственных корпораций как организационно-правовой формы юридических лиц и формы участия государства в экономических отношениях вполне возможно и в ряде случаев обоснованно. Но требует основательного изучения вопроса в правовой системе Российской Федерации. Определение места государственных корпораций в системе юридических лиц, вопрос

имущественных прав корпорации, сферы их действия, объема и характера передаваемых им полномочий – это вопросы, которые требуют первоочередного решения.

Исходя из ФЗ «О некоммерческих организациях», понятие государственной корпорации как организационно-правовой формы обладает следующими свойствами:

1) наличием статуса юридического лица. Это означает обособленность имущества, за счет которого государственная корпорация отвечает по своим обязательствам, и возможность участвовать в обороте от своего имени.

Именно вопрос о собственности государственной корпорации является самым принципиальным. Госкорпорации по действующему законодательству признаются собственниками своего имущества. Госкорпорации имеют право совершать в отношении принадлежащего им имущества любые действия, не противоречащие закону. На имущество государственных корпораций также распространяется конституционная неприкосновенность собственности, недопустимость произвольного вмешательства федеральных органов государственной власти в частные дела государственных корпораций. «Переход государственного в частное без достаточной правовой аргументации, широкие полномочия в части распоряжения финансами и имуществом и отсутствие фактического контроля над деятельностью данных субъектом делают их весьма специфичными субъектами правовой системы России»⁴;

2) организационная форма государственной корпорации – некоммерческая организация, что означает отсутствие цели получения прибыли в качестве основной цели деятельности, а значит отсутствует обязанность перечисления части прибыли учредителю;

3) Российская Федерация является учредителем государственной корпорации, от её имени как учредителя на основании закона выступают отдельные государственные органы;

4) отсутствует членство, что означает строго закрепленное участие в государственной корпорации. Это означает, что никто, кроме Российской Федерации, не может приобрести полномочия по управлению государственной корпорацией и контролю за её деятельностью. В свою очередь, Российская Федерация не может прекратить свои обязанности по учредительству без ликвидации самой корпорации;

5) публичность характера деятельности государственной корпорации;

6) государственная корпорация действует на основании закона, т. е. она должна регистрироваться на основании отдельного закона, который является решением Российской Федерации о её создании и выполняет функции учредительных документов;

7) после внесения имущественного взноса в государственную корпорацию Российская Федерация утрачивает на это имущество право собственности.

«При ликвидации государственной корпорации имущество направляется на цели, предусмотренные законом о ликвидации государственной корпорации. Российская Федерация обладает в отношении государственной корпорации только правами на участие в управлении, в том числе контроля»⁵.

Государственные корпорации обязаны представлять отчетность в органы, участвующие в образовании их органов управления. Аудиторская проверка подтверждает достоверность годовой отчетности государственных корпораций. Кроме бухгалтерской и финансовой отчетности, корпорации обязаны предоставить сведения об использовании имущества. В виду того, что государственные корпорации являются некоммерческими организациями, они предоставляют отчет по своей деятельности в налоговые органы и органы государственной статистики. Однако этого явно недостаточно. Учитывая тот факт, что создание и деятельность государственных корпораций происходит на основе государственной собственности, то должен осуществляться государственный контроль за целями использования имущества, а также требование о публикации их финансовой отчетности в едином для всех порядке и печатном органе. Достижение своих основополагающих целей является критерием успешной деятельности государственных корпораций. Для этого необходим периодический (например, ежегодный) и окончательный (перед ликвидацией) публичный отчет перед Государственной Думой.

Объективно существующие потребности и интересы государства и общества могут удовлетворяться в рамках деятельности государственных корпораций. Проблема же заключается в отсутствии должного урегулирования статуса государственных корпораций. Отсутствие общих норм гражданского законодательства в совокупности с большим количеством специальных нормативно-правовых актов, устанавливающих порядок создания и функционирования госкорпораций, не создает условий для эффективной реализации целей государственных госкорпораций. Наоборот, возникают существенные разногласия в вопросах регулирования деятельности изучаемых форм. Государственные корпорации наделяются широким кругом полномочий, свойственных министерствам, агентствам и ведомствам. Несмотря на малое количество государственных корпораций действительный масштаб и суть этого явления таковы, что весомая часть экономических ресурсов

сконцентрирована в руках рассматриваемых организаций. Учитывая, что госкорпорации практически не контролируются извне, эффективность деятельности государственных корпораций ставится под сомнение.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 20 мая 2009 г. N 579 "О Комиссии при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России" // СЗ РФ. 2009. N 21. Ст. 2552.
2. Федеральный закон от 21.07.2014 г. № 210-ФЗ «О ликвидации Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта, внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях и признании утратившими силу отдельных законодательных актов Российской Федерации»
3. Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ (ред. от 21.02.2014) «О некоммерческих организациях»
4. Добродеева А. В. Неопределенность правового статуса госкорпораций в России // Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 824-829.
5. Курбатов А. Я. Правовое регулирование деятельности государственных корпораций как организационно-правовой формы юридических лиц // СПС "КонсультантПлюс"

ЭВОЛЮЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА КАК АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ПАРАДИГМА «ECONOMICS»

Горбач Г.Г.

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (Казахстанский филиал), г.Астана

В настоящее время в современной экономической науке, в её академической среде, можно наблюдать противостояние между ортодоксальными и гетеродоксальными научными направлениями (школами), которое отражает объективную потребность экономической науки и практики в новой парадигме, способной лучшим и адекватным образом объяснять закономерности существующей экономической реальности, изменившейся в ходе мирового экономического кризиса 2007-2010 годов. Основному ортодоксальному направлению в современной экономической науке – неоклассической парадигме («economics») – противостоят несколько гетеродоксальных научных школ по ряду направлений, одним из которых является инновационная проблематика и процессы долгосрочного технико-экономического развития, которые остаются за пределами предмета исследований «economics». Выдающийся австрийский и американский ученый-экономист Йозеф Шумпетер в своих исследованиях показал, что экономическое развитие обеспечивается нововведениями. При этом нововведения могут быть тем фактором, а новое знание тем ресурсом, которые соединившись с другими ресурсами и факторами экономического роста, обеспечат существенную экономию последних, и, достигнув определенной критической массы, обеспечат изменение структуры национальной экономики, что выразится в производстве товаров и услуг с более высокой добавленной стоимостью. Однако, возникает закономерный вопрос о том, как генерируются, распространяются и закрепляются новые знания и инновации, посредством чего обеспечивается их накопление. Ответ на этот вопрос дает новая, активно формирующаяся в экономической науке парадигма об экономическом развитии – эволюционная экономика (эволюционная экономическая теория).

Прежде чем обратиться к содержанию эволюционного подхода относительно выше обозначенных вопросов необходимо ответить на другой вопрос: какое место вопросы нового знания, инноваций, научно-технического прогресса и в целом проблема экономического развития (а не только экономического роста) занимают, и занимают ли вообще, в доминирующей в настоящее время в экономической науке неоклассической парадигме (ортодоксии). Неоклассическое направление экономической мысли, которое в последние полвека является ведущим течением в экономической науке («мейнстримом»), как известно, возникло в результате маржиналистской революции во второй половине XIX века, которая была связана с переключением экономической мысли (политической экономии) с рассмотрения проблем развития национальной экономики во взаимосвязи с процессами социально-политического развития, на рассмотрение поведения экономических субъектов на микроуровне. Во многом маржиналистская революция явилась реакцией на распространение в политической экономии марксизма.

Возникновение современной ортодоксальной экономической теории (неоклассической парадигмы, «economics») принято связывать с разработанной представителем лозаннской школы Л. Вальрасом теорией и математической моделью общего экономического равновесия. Их сущность сводится к тому, что все рынки являются рынками с совершенной конкуренцией, где цены равны предельным издержкам (что соответствует

принципу максимизации прибыли), в результате чего на рынках возникает достаточное для обеспечения платежеспособного спроса равновесие. В дальнейшем теория равновесия дополнялась, модифицировалась, но основное её содержание оставалось неизменным. В основе экономического анализа лежали принципы поведения экономических субъектов направленные на достижение максимальной полезности и максимальной прибыли при заранее известных экономических и технологических возможностях. Упрощением экономической действительности в неоклассической парадигме является то обстоятельство, что в её анализе, экономические процессы и явления рассматриваются в статике, как заданные и неизменные. Основными методологическими принципами данной парадигмы явились метафизическая философия, формальная логика и математическое моделирование. Технический прогресс если и рассматривался, то в качестве экзогенного, внешнего по отношению к экономике процесса.

Основные постулаты неоклассической парадигмы можно свести к следующему. Во-первых, все экономические субъекты однородны. В экономическом анализе можно использовать категории репрезентативной фирмы и репрезентативного домашнего хозяйства. Во-вторых, идеальным рынком является модель совершенной конкуренции, где максимизируются полезность и прибыль. В-третьих, поскольку экономика является статичной, то предыдущая история развития не имеет значения. В-четвертых, единственным мотивом поведения фирм является максимизация прибыли, а домашних хозяйств – максимизация полезности. В-пятых, экономические агенты действуют рационально. Им заранее известны все технологические и экономические возможности и результаты альтернативного использования имеющихся ресурсов, в результате чего максимизируя прибыль и полезность они принимают рациональные решения. В-шестых, идеальным состоянием экономики является равновесие, при котором наиболее эффективно используются все имеющиеся ресурсы и которое наступает в результате принятия экономическими агентами рациональных решений. Экономический рост в неоклассической теории, как пишет С.Ю. Глазьев, рассматривается как процесс вызванный «изменением равновесного состояния во времени под влиянием реакции фирм на увеличение предложения производственных ресурсов в рамках заданного множества технологических возможностей» [2, С.-70]. Иными словами, экономический рост представляется как процесс увеличения количества благ в результате вовлечения в процесс производства дополнительных единиц используемых видов ресурсов. Таким образом, вопросы качества экономического роста и экономической динамики, т.е. вопросы экономического развития, новых знаний, нововведений, инноваций и научно-технического прогресса находятся за рамками исследовательских направлений неоклассической парадигмы. В рамках этого направления экономической науки можно отметить только модель экономического роста представителя кейнсианско-неоклассического синтеза Р. Солоу, в которую включен научно-технический прогресс как экзогенный фактор [7, С.-379]. В результате названного обстоятельства возникла проблема несоответствия постулатов доминирующей в экономической науке неоклассической парадигмы и разработанных на её основе рекомендаций экономической политики реальным процессам экономического развития. Превращение в развитых странах инноваций и научно-технического прогресса в главные факторы экономического роста, а знаний в главный ресурс роста поставили перед экономической наукой ряд важных вопросов, ответы на которые представляют не только научный интерес, но и практическое значение в разработке мер экономической политики направленных на переход стран, отстающих от развитых, к модели инновационного развития национальной экономики.

Новую в экономической науке парадигму, призванную дать ответы на поставленные вопросы формирует эволюционная экономика (эволюционная экономическая теория). В отличие от неоклассической парадигмы, эволюционная экономика рассматривает экономические процессы и явления в динамике, а в качестве методологической основы исследования использует диалектический метод. Само понятие «эволюционная экономика» в качестве исследовательской программы введено американскими исследователями Р. Нельсоном и С. Уинтером в их фундаментальной работе «Эволюционная теория экономических изменений» [8]. Предшественниками эволюционной экономики можно считать К. Маркса, Т. Веблена, Н. Кондратьева и Й. Шумпетера. Базовые идеи эволюционного подхода заимствованы из биологии. Сущность этих идей состоит в том, что с одной стороны, в результате изменения условий окружающей среды происходят изменения признаков и свойств той или иной популяции (мутации), а с другой стороны, признаки и свойства в ряду поколений данной популяции сохраняются. Кроме того, изменения условий среды вызывающие изменение признаков и свойств популяций, сопровождаются естественным отбором, в результате которого вымирают одни виды живых организмов и формируются другие виды, чьи свойства оказываются более устойчивыми в новых условиях окружающей среды. Формирующиеся в результате изменений условий среды свойства популяций определяют их способность к выживанию и росту. Таким образом, изменения условий окружающей среды, приводящие к естественному отбору популяций, формируют эволюционный процесс, для которого кроме прочего характерны обратные связи, проявляющиеся в том, что «изменчивость среды, порождая мутации своих обитателей,

впоследствии сама становится объектом их воздействия» [5, С.-138]. Применительно к национальной экономике данное свойство эволюционного процесса проявляется в том, что изменение условий воспроизводства приводит к изменению поведения, мотивации, направлений деятельности и её эффективности у экономических субъектов, что в свою очередь воздействует на сам процесс воспроизводства в национальной экономике.

Эволюционная экономика исследует переходные процессы. При этом под переходными процессами следует понимать не только смену способа координации в экономической системе (переход от плановой экономики к рыночной, и наоборот), но также любые процессы изменения функционирования национальной экономики, придающие ей новое качество. В качестве такого процесса выступает переход национальной экономики от сырьевой модели роста к модели инновационного развития, что дает основания рассматривать этот процесс с позиций эволюционного подхода. Главные теоретические постулаты эволюционной экономики сводятся к следующему. Во-первых, как уже было отмечено, эволюционная экономика рассматривает все экономические процессы и явления в динамике. С позиции эволюционного подхода «каждая точка на траектории экономического развития определяется всей предыдущей историей эволюции и естественного отбора» [2, С.-75]. Во-вторых, инновации и научно-технический прогресс не являются экзогенными параметрами, а имеют экономическую природу. Рыночная экономика обладает внутренними, то есть «эндогенными, встроенными в неё факторами, генерирующими инновационную деятельность фирм» [5, С.-139], что в итоге обеспечивает научно-технический прогресс. Следовательно, НТП – внутренний, присущий рыночной экономике фактор развития. В-третьих, рыночная среда является неопределенной и постоянно меняющейся, причём, эти изменения «трудно предугадать, а вероятность их наступления нельзя оценить» [5, С.-139]. Источниками подобной неопределенности являются как присущие рыночной экономике экстерналии (провалы рынка), так и деятельность фирм, приводящая к изменению конкурентных условий [5, С.-139]. В-четвертых, в силу рыночной неопределенности экономическим субъектом заранее неизвестны все технологические и экономические возможности и последствия альтернативного использования ресурсов. Поведение экономических субъектов не может быть абсолютно рациональным, они способны лишь адаптироваться к изменяющимся условиям окружающей среды. В-пятых, субъекты рынка не являются однородными в связи с чем, невозможно использовать категории репрезентативной фирмы или репрезентативного домашнего хозяйства. Экономические субъекты делятся на две группы: новаторов и консерваторов. Данное деление осуществил еще Й. Шумпетер в разработанной им теории предпринимательской функции [11]. Первые разрабатывают и внедряют нововведения, изменяя институциональную и производственную структуру экономики, вторые – «эксплуатируют наличные технологии, производя «старые» виды продукции» [6, С.-5]. Экономический и технологический прогресс происходит за счет «вытеснения новаторами части наименее эффективных консерваторов» [6, С.-5]. В-шестых, максимизация прибыли не является единственным мотивом поведения экономических субъектов. Критерием поведения многих субъектов рынка, как правило, консерваторов, является выживание, обеспеченное получением минимально возможной прибыли.

В-седьмых, рынок совершенной конкуренции не является идеальной моделью рынка, а возникновение монополии не всегда будет являться рыночным дефектом. Совершенная конкуренция препятствует экономическому развитию, так как «в условиях совершенной конкуренции инновационная деятельность – нежизнеспособный тип поведения» [5, С.-120], потому, что у потенциальных новаторов не возникает стимулов к нововведениям. Появление нововведений обеспечивает новаторам временную монополию до тех пор, пока среди консерваторов не возникнут имитаторы этих нововведений. Подобную монополию Шумпетер назвал эффективной монополией «базирующейся на преимуществах, завоёванных в конкурентной борьбе предпринимательских инициатив» [5, С.-121]. Отсюда вытекает «гипотеза Шумпетера» о том, что «монополия – плата общества за научно-технический прогресс» [5, С.-121]. При этом можно предположить, что имелось в виду не наличие в экономике единственной монополии, а межотраслевая конкуренция между монополиями, возникшими в результате деятельности предпринимателей-новаторов.

В-восьмых, итоговый постулат эволюционной экономической теории можно свести к тому, что установление рыночного равновесия заведомо недостижимо. Как пишет Ю.В. Тарануха, «...равновесное состояние не порождает стимулов к изменению фирмами своего поведения. Неравновесие является признаком, объективно присущим любому рынку» [5, С.-141]. Неравновесность рынков объясняется тем, что в условиях рыночной неопределенности и изменчивости, а также неоднородности экономических субъектов, фирмы ведут себя по-разному, что предопределяет невозможность установления рыночного равновесия. Таким образом, как можно видеть теоретические постулаты эволюционной экономики противоречат постулатам неоклассической парадигмы, но вместе с тем, как представляется, более адекватно отражают реальные процессы в экономике.

Итак, в условиях рыночной неопределенности, изменчивости и неоднородности экономических субъектов предприниматели ведут себя по-разному. Однако возникает вопрос: почему одни предприниматели становятся

новаторами и соответственно одни фирмы становятся инновационными, а другие предприниматели, оставаясь консерваторами, проигрывают в конкурентной борьбе. Неоклассическая теория отвечает на этот вопрос так: в конкурентной борьбе выигрывают те фирмы, которые наиболее оптимально используют производственные ресурсы. Но в условиях неопределенности и изменчивости окружающей среды оптимальность и рациональность поведения фирмам не свойственны, так как им неизвестны все возможные варианты выбора. Эволюционная экономика отвечает на поставленный вопрос через свою центральную категорию – «рутины». «Рутины» (рутинизированные процессы поведения) представляют собой «воплощенный в правила поведения результат накопленных навыков и приёмов, которые выработала фирма в процессе своей деятельности» [5, С.-141]. Рутинизация это основа экономической динамики. Их роль в экономической эволюции сравнима с ролью генов в эволюции живых организмов. Рутинизация, будучи основой памяти экономических субъектов, «постоянно воспроизводится и изменяется в ходе «естественного отбора» [2, С.-76]. В условиях рыночной неопределенности разные фирмы действуют по-разному, так как поведение каждой фирмы определяется характером сформированных ею «рутин». В конкурентной борьбе фирмы побеждают не потому, что оптимально используют ресурсы, а потому, что их «рутины» оказываются подходящими к сложившимся условиям воспроизводства. Именно различия в «рутинах» экономических субъектов определяет различный характер их поведения и различную их реакцию на изменение рыночной среды.

«Рутины» определяют возможность приспособления фирм к изменению условий воспроизводства в национальной экономике. При этом, как уже было отмечено, для процесса эволюции характерно наличие устойчивых обратных связей, которые проявляются в том, что изменение условий функционирования экономики приводит к закреплению и распространению тех «рутин», которые к изменившимся условиям оказываются наиболее приспособлены, и вместе с тем, сами эти «рутины», закрепившись, оказывают воздействие на условия простого и расширенного воспроизводства. Распространение успешных в данных экономических условиях «рутин», происходит путем их заимствования в результате стремления фирм к выживанию и росту в процессе конкурентного отбора. Если условия воспроизводства и институциональная структура национальной экономики таковы, что конкурентные преимущества фирмы могут завоевать путем создания и внедрения нововведений, то закрепляются и распространяются такие «рутины», которые обеспечивают накопление и воспроизводство знаний, являющихся ресурсом роста. В этих условиях эволюцию можно рассматривать в качестве «процесса избирательного сохранения знаний, в котором фирма выступает генератором, накопителем и воспроизводителем знаний, а конкуренция является механизмом его распространения» [5, С.-140].

Однако, если рыночные требования, определяемые условиями воспроизводства и институтами экономики, не благоприятны для формирования, распространения и закрепления «рутин» способствующих накоплению и воспроизводству знаний, а наоборот, способствуют тому, что в условиях этих требований успешными становятся «рутины» обеспечивающие фирме завоевание конкурентных преимуществ не путем новаторской деятельности, а счет иных факторов (эксплуатации наличных технологий и ресурсов, роста цен, монополии на производственные ресурсы), то воспроизводства и накопления знаний не происходит, а значит, не происходит технологического и экономического развития. Иными словами, возможности новаторского поведения фирм определяются характером их «рутин», выработавшихся в процессе их деятельности под воздействием соответствующих условий воспроизводства и институциональной структуры национальной экономики. Таким образом, можно заключить, что процесс формирования модели инновационного развития национальной экономики должен быть направлен на формирование особых условий воспроизводства и институциональной структуры, под воздействием которых будет происходить формирование, распространение, закрепление и воспроизводство таких «рутин», которые будут обеспечивать фирмам выживание и рост за счет генерирования, накопления и воспроизводства знаний, что в свою очередь обеспечит качественный экономический рост путем производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Переход к модели инновационного развития путем изменения условий воспроизводства должен породить мутации экономических субъектов, которые впоследствии сами будут оказывать воздействие на характер условий воспроизводства и институтов в национальной экономике. В этом проявляется присущий процессу эволюции механизм обратных связей.

Эволюционная экономическая теория в настоящее время является наиболее динамичным направлением в экономической науке. В целом, в рамках эволюционной экономики можно выделить три уровня исследований: эволюционная микроэкономика, институционально-эволюционное направление и эволюционная макроэкономика [6]. Основными объектами исследований эволюционной микроэкономики являются популяция фирм, механизм «естественного отбора», закономерности гибели одних фирм и рождения других, процесс формирования, распространения, закрепления и воспроизводства «рутин», конкуренция фирм в условиях рыночной неопределенности и изменчивости, которая, как постулирует эволюционная микроэкономика, «выводится за рамки ценовых и количественных параметров и дополняется соперничеством в области «рутин» [5, С.-141].

Основой эволюционной микроэкономики можно считать уже упоминавшуюся работу основоположников всего эволюционного направления в экономической науке Нельсона и Уинтера «Эволюционная теория экономических изменений» [8]. Кратко можно сказать, что эволюционная микроэкономика изучает эволюцию фирм и вызывающий её процесс мутации, как отдельных фирм, так и их популяций.

Институционально-эволюционное направление представляет собой синтез идей, взглядов и постулатов старого институционализма (институционализма Веблена) и эволюционной экономической теории. Институционально-эволюционное направление исследует вопросы популяции институтов, их мутации и эволюции, механизмы обратных связей между процессом эволюции институтов и экономическим развитием. Крупнейшим представителем институционально-эволюционного направления можно считать Д. Норта, который, среди прочего, исследовал вопросы выживаемости и устойчивости функционирования национальных экономик с низкими параметрами социально-экономического развития в течение длительного периода времени [8].

Основным объектом исследования эволюционной макроэкономики является экономический рост, его циклическая динамика и вызванный его инновационным характером процесс долгосрочного технико-экономического развития. Эволюционная макроэкономика объясняет эндогенный (внутренний) характер экономических колебаний, в основе которых лежат технологические изменения, имеющие экономическую природу и вызывающие научно-технический прогресс. Кроме того, эволюционная макроэкономика восходит к подходу Й. Шумпетера о том, что «сущность экономического развития заключается не столько в накоплении капитала и приращении дополнительной рабочей силы, сколько в перераспределении наличного капитала и наличной рабочей силы из менее эффективных сфер экономической деятельности в более эффективные» [6, С.-15].

Как уже было отмечено, эволюционная экономика на сегодняшний день является наиболее динамичным направлением в экономической науке. Эволюционная макроэкономика как полноценное и признаваемое большинством экономистов учение еще активно формируется. Основу эволюционной макроэкономики составляет формирующаяся в настоящее время теория долгосрочного циклического технико-экономического развития. Данная теория формируется в результате синтеза идей и постулатов эволюционной экономической теории Р. Нельсона и С. Дж. Уинтера, теории экономического развития Й. Шумпетера, теории длинных волн Н. Кондратьева и теории воспроизводства, основоположником которой является К. Маркс. Названные теории объединяет одно важное обстоятельство – все они опираются на диалектический метод познания. Именно используемая методология является основным отличием новой парадигмы в экономической науке, в качестве которой выступает эволюционная экономическая теория от неоклассической парадигмы и лежащей в её основе теории общего рыночного равновесия.

Теория долгосрочного циклического технико-экономического развития является антагонистической по отношению к теории общего рыночного равновесия (или как некоторые её называют, доктрине рыночного фундаментализма). Существенное влияние на формирование данной теории оказала теория длинных волн Н. Кондратьева. Как известно, на основе анализа показателей экономического развития промышленно развитых стран начиная с промышленной революции конца XVIII века, Кондратьев пришел к выводу, что рыночная экономика развивается неравномерно, существуют длинные циклы (а не только короткие и средние) капиталистического производства продолжительностью около 50-ти лет, включающие фазы подъема и спада [4]. Так как длинные циклы не имеют строгой периодичности и в технологическом, институциональном и социальном отношении не повторяют друг друга, то данные циклы Кондратьев назвал волнами. Однако Кондратьевым не был раскрыт механизм формирования и смены длинных волн. Й. Шумпетер, исследуя вопросы экономического развития, пришел к выводу о том, что механизмы экономических циклов имеют эндогенную природу и связаны с всплеском инновационной активности, вызванной конкурентной борьбой экономических субъектов, победу в которой одерживают новаторы [11].

В дальнейшем эволюционная теория долгосрочного технико-экономического развития формировалась под влиянием работ Р. Фостера, который в истории промышленного развития передовых стран выделил четыре «волны нововведений» [10, С.-55], работ К. Фримена и К. Переса, которыми была выдвинута концепция смены технико-экономических парадигм. [12]. Особо следует выделить фундаментальную работу американского экономиста индийского происхождения Д. Сахала «Технический прогресс: концепции, модели, оценки», в которой автор на основе моделирования жизненного цикла тысяч технологий формулирует факторы и закономерности процесса технологического развития, который, по его мнению, нельзя назвать строго экзогенным или строго эндогенным по отношению к процессу социально-экономического развития общества [9]. Но как представляется, наибольший вклад в развитие рассматриваемой теории внесли российские экономисты Д. Львов и С. Глазьев, которыми была выдвинута концепция технологических укладов [3]. Сущность данной концепции состоит в том, что в основе каждой длинной «кондратьевской» волны лежит комплекс сопряженных производств образующих

самовоспроизводящуюся целостность – технологический уклад, представляющий собой «целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется воспроизводственный цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления» [2, С.91]. Сопряженность технологий и производств, входящих в технологическую совокупность обеспечивает синхронность процессов их развития, что в свою очередь обеспечивает переход составляющих технологический уклад технологий с одной фазы своего жизненного цикла на другую более или менее одновременно.

Процесс развития технологических укладов является нелинейным и неравномерным. Жизненный цикл каждого технологического уклада включает в себя четыре фазы и составляет около ста лет [2, С.-91]. Структура технологического уклада включает в себя три элемента: ядро – «базисные совокупности технологически сопряженных производств» [2, С.-93], «ключевой фактор» - нововведения обеспечивающие формирование ядра, и, несущие отрасли – отрасли и виды деятельности, генерирующие спрос на продукцию технологического уклада и обеспечивающие его распространение. Фаза роста жизненного цикла технологического уклада соответствует фазе роста большого цикла Кондратьева. Смена технологического уклада и соответственно переход экономики на новую длинную «кондратьевскую» волну происходит в силу исчерпания возможностей роста и функционирования экономики на его основе по причине, во-первых, насыщения потребностей удовлетворявшихся продукцией доминирующего технологического уклада и соответственно ограничения со стороны спроса, и, во-вторых, падения эффективности использования применяющихся технологий, что выражается в росте затрат ресурсов и соответственно росте издержек производства.

Падение эффективности функционирования экономики на базе технологического уклада вступившего в фазу зрелости описывается законом Гроша (названный по фамилии американского исследователя процессов технологического развития и прогнозирования): «если техническая система совершенствуется на базе неизменного научно-технического принципа, то с достижением некоторого уровня ее развития стоимость новых её моделей растет как квадрат (или еще большая степень) ее эффективности» [1]. Падение эффективности в целом по экономике существенно повышает рыночную неопределенность. Новшества, возникающие в этот период, еще не успевают трансформироваться в инновации. Капитал высвобождается из теряющих эффективность производств и устремляется в спекулятивные сферы. Возникает структурный кризис. Вместе с тем, в такой период, как показывает история, возникает иницирующий импульс (в предыдущие эпохи он был в основном связан с милитаризацией экономики), который обеспечивает создание и применение новых технологий, становящихся ключевым фактором нового технологического уклада. В таких условиях повышенной рыночной неопределенности и снижения прибылей обостряется конкуренция между фирмами, в которой выживают фирмы-новаторы, чьи «рутины» направлены на внедрение новшеств (технологий и управленческих практик формирующегося нового технологического уклада) и их трансформацию в инновации. В результате этого процесса происходит накопление и распространение новых знаний и соответствующих им технологий. Выживают и в дальнейшем растут фирмы, раньше других освоившие производства нового технологического уклада. Их «рутины» заимствуются другими фирмами, что обеспечивает распространение, закрепление и воспроизводство этих «рутин». Фирмы, таким образом, обеспечивают генерирование, накопление и воспроизводство новых знаний и технологий, а конкуренция обеспечивает их распространение в результате чего, производства нового технологического уклада достигают критической массы и революционизируют структуру экономики. В ходе данного процесса формируются новые институты, новые потребности, новые системы управления и в целом новое качество жизни.

В результате названных процессов новый технологический уклад становится доминирующим, вступая в фазу своего экспоненциального роста, длящуюся 20-30 лет, обеспечивая тем самым выход мировой экономики на повышательную фазу длинной «кондратьевской» волны. Следует уточнить, что под мировой экономикой подразумевается совокупность экономик промышленно развитых стран, на которые с начала промышленной революции приходится до трех четвертей от валового мирового продукта. Период роста технологического уклада сопровождается интенсивностью конкуренции, которая приводит к превращению бывших фирм-новаторов в монополии и в целом к возникновению в экономике монополистических и олигополистических структур, что свидетельствует о вхождении доминирующего технологического уклада в фазу зрелости, и что одновременно сопровождается зарождением следующего технологического уклада. Происходит насыщение потребностей продукцией доминирующего технологического уклада и одновременное снижение отдачи от используемых технологий, что вызывает рост издержек и падение эффективности производств. Цикл повторяется вновь: доминирующий технологический уклад вступает в фазу упадка, экономика переходит на понижательную фазу длинной волны, формируется новый технологический уклад, который достигнув критической массы, вступает в фазу роста, выводя экономику вновь на повышательную фазу новой длинной волны.

Каждый раз, переходя на новую длинную волну, экономика эволюционирует, приобретая новое качество и вступая в новый этап своего развития. Данный процесс экономического развития носит нелинейный, неравномерный и неравновесный характер. Говоря о формировании инновационной экономики, имеет особое значение то обстоятельство, что в период структурных кризисов, связанных с переходом мировой экономики с одной длинной волны на другую, перед отстающими странами открывается возможность «оседлать» эту новую волну путем обеспечения концентрации ресурсов на тех прорывных направлениях формирующегося технологического уклада, в которых у этих стран имеются конкурентные преимущества [3].

Таким образом, анализ процессов экономического развития с позиций альтернативной «economics» парадигме, в качестве которой выступает эволюционная экономическая теория, позволяет считать установленными, как пишет С.Ю. Глазьев, такие закономерности экономического развития как: «неравномерность, выражающаяся в чередовании длинных волн экономической конъюнктуры; обусловленность периодически возникающих структурных кризисов мировой экономики глубокими технологическими сдвигами, кардинально изменяющими её структуру, состав и соотношение факторов экономического роста; неравновесность процессов технико-экономического развития, жизненный цикл каждого из которых имеет внутреннюю логику и объективные ограничения; нелинейность траекторий развития, распространения и замещения технологий» [2, С.-79]. Необходимо сказать, что данные закономерности экономического развития становятся таковыми только в соответствующих условиях воспроизводства, присущих промышленно развитым странам начиная с промышленной революции и процесса формирования рыночных отношений. С практической точки зрения, знание и учет определённых эволюционной парадигмой и противоречащих «economics» закономерностей экономического развития позволит сформировать эффективную стратегию перехода национальной экономики к модели инновационного развития в условиях глобализации.

Список литературы

1. Глазьев С.Ю. Современная теория длинных волн в развитии экономики // Официальный сайт С.Ю. Глазьева. Режим доступа: <http://www.glazev.ru/upload/iblock/77b/77b8141cdfc1038b78520f79fc9acd40.pdf>.
2. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития российской экономики в условиях глобального кризиса [Текст]. - М., Экономика. 2010. – 287 с.
3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития [Текст]. – М.: Валдар, 1993. – 310 с.
4. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды [Текст] / Международный фонд Н.Д. Кондратьева и др.; Ред. колл.: Абалкин Л.И. (пред.) и др.; сост. Яковец Ю. В. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 767 с.
5. Конкуренция: система и процесс: Монография [Текст] / Ю.В. Тарануха. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2012.
6. Маевский. В. Введение в эволюционную макроэкономику [Текст]. – М.: Издательство «Япония сегодня», 1997. – 108 с.
7. Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. [Текст] / А.А. Никифоров, О.Н. Антипина, Н.А. Миклашевская; под общ. ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010 – 624 с.
8. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений [Текст] / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
9. Сахал. Д. Технический прогресс: концепции, модели, оценки [Текст]. - М.: «Финансы и статистика», 1985.
10. Фостер Р. Обновление производства. Атакующие выигрывают [Текст]. – М.: Прогресс. 1997.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст]. - Издательство «Эксмо», 2007.
12. Perez C. Structural change and assimilation of new technologies in the economic and social system. Collaborative Paper IASA, 1987.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 2014-2015 ГГ.

Цхададзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Развитие экономики (2010-2013 гг.) происходило в условиях восстановительного экономического роста после драматических событий 2008-2009 гг. Однако, начиная с 2012 г. темпы роста российской экономики стали замедляться, дефицит госбюджета, государственная и частная задолженность расти.

Так, по данным МВФ[1], темпы роста ВВП России в 2012 г. снизились до 3,4%, что ниже, чем в 2011 г. (4,3%). В 2013 г. российская экономика, по сути, оказалась в состоянии стагнации: темпы роста ВВП, по оценкам МВФ[1], составили 1,2%, что ниже темпов роста мировой экономики в целом (3,0%).

Ключевой причиной торможения экономического роста являлось замедление инвестиций в основной капитал. Так, темпы прироста инвестиций в основной капитал, по данным Росстата, снизились с 21% в 2011 г. до 5% по сравнению с 2012 г.[2] В результате уровень накопления в России на протяжении 2009-2013 гг. составлял 21,8%. В то же время в течение последних 50 лет устойчивый экономический рост демонстрировали страны, в которых доля инвестиций в ВВП составляла не менее 25%[3].

При этом за рассматриваемый период темпы прироста реальной заработной платы были выше темпов прироста производительности труда. Так, в 2012 г. производительность труда выросла на 3,1% в год[4]. В то же время среднемесячная реальная заработная плата за аналогичный период увеличилась на 8,4%[4].

На этом фоне стали ухудшаться показатели финансовой устойчивости. Так, по данным Росстата[5], если в 2011 г. федеральный бюджет был исполнен с профицитом (0,8% ВВП), то в 2012 г. был зафиксирован дефицит бюджета на уровне 0,1% от ВВП. В 2013 г. дефицит федерального бюджета составлял уже 0,5%[5]. Такая тенденция наблюдалась в связи с необходимостью финансирования возрастающих социальных обязательств государства, крупных инфраструктурных объектов (Чемпионат мира по футболу 2018 г.) и растущих военных расходов. В то же время зависимость федерального бюджета от цен на нефть существенно увеличилась: по данным Минфина[6], доля нефтегазовых доходов в общих доходах федерального бюджета увеличилась в два раза (с 20% в 2002 г. до 50% в 2012 г.), а нефтегазовый дефицит возрос более, чем в пять раз (с 2% ВВП в 2002 г. до 10,5% в 2012 г.).

Но особое беспокойство в данной ситуации вызывал стремительный рост кредитования физических лиц (как потребительского, так и ипотечного), рост долговой нагрузки частных домохозяйств на фоне ухудшающихся макроэкономических показателей. Так, по оценкам Сбербанка [7], во втором квартале 2012 г. темпы роста потребительского кредитования достигли пиковых значений и составили 41% в реальном выражении, в то время как реальные располагаемые доходы населения за аналогичный период выросли лишь на 6,6%. При этом, по данным статистического агентства журнала «Эксперт», портфель необеспеченных кредитов за данный период вырос на 65%. [8] Данные тенденции сохранились в 2013 г.: по данным Банка России, объема кредитов, предоставленных физическим лицам, на 21%[9] превышал аналогичный показатель по состоянию на конец 2012 г. При этом в течение 2013 г. совокупная задолженность домохозяйств увеличилась на 29% [9].

Одновременно происходил и рост государственной задолженности. По данным Минфина, государственный внешний долг России в 2012 г. увеличился на 51%[10] в долларовом выражении в связи с увеличением задолженности по государственным гарантиям и долга по внешним облигационным займам. Рост государственного долга продолжился в 2013 г.: к концу 2013 г. государственный внешний долг достиг 77,7 млрд долл. США по сравнению с 54,4 млрд долл. США на конец 2012 г. (рост на 11%[10]). Существенными были темпы роста внешнего долга корпораций: они составляли порядка 15% в год[10] в 2012-2013 гг.

Таким образом, к началу 2014 г. в российской экономике сложилась благодатная почва для развертывания финансово-экономического кризиса. Внешние факторы, связанные с возросшими геополитическими рисками и, в том числе, с введенными странами Европейского Союза и США санкциями против крупнейших отечественных компаний, способствовали дальнейшему ухудшению макроэкономических показателей и обострению уже накопленных противоречий. В этом смысле экономический кризис, начавшийся в России осенью 2014 г., следует рассматривать как составную часть, «вторую волну» современного долгового кризиса, как неизбежное продолжение кризисных явлений 2008 г. Об этом косвенно свидетельствует тот факт, что кризисные тенденции в 2014 г. наблюдались в экономиках многих развивающихся стран (Аргентина, Бразилия, Турция). С серьезными экономическими трудностями столкнулись экономики Китая и Индии. Важный аргумент, позволяющий нам рассматривать текущий экономический кризис в России сквозь призму современного долгового кризиса, состоит в том, что данный кризис распространялся через те же каналы, что и в 2008 г. и явился следствием как

экспортной ориентации российской экономики, так и замораживания рынков ссудного капитала для российских компаний (вследствие международных санкций).

За период с 01 июля 2014 г. по 31 декабря 2014 г. цены на нефть марки Brent упала со 112 долл. США/барр. до 58 долл. США/барр., то есть почти в два раза.[11] Причинами снижения цен на нефть являлись сокращение спроса на энергоносители со стороны развивающихся стран-импортеров, прежде всего, Китая, в связи с замедлением темпов экономического роста, рост предложения нефти благодаря увеличению объемов поставок сланцевой нефти из США, а также сознательная политика стран-членов ОПЕК, нацеленная на удержании доли на мировом рынке энергоносителей и подрыв конкурентных позиций США (существенно нарастившей добычу нефти благодаря так называемой «сланцевой революции»).

В результате валютная выручка крупнейших отечественных компаний стала существенно сокращаться. Все это происходило на фоне необходимости погашения большого объема накопленного внешнего корпоративного долга, составившего к 01 октября 2014 г. порядка 614 млрд долл. США[12]. Международные санкции, включавшие запрет на выдачу новых кредитов со сроком более 30 дней, сделали невозможным рефинансирование данного долга. Как следствие, спрос на валюту стал существенно возрастать. Так, за август-октябрь 2014 г. официальный курс рубля к долл. США вырос с 35,4 руб./долл. США до 43,4 руб./долл. США. [13].

Сложившееся положение было во многом усугублено недальновидной политикой Банка России.

Во-первых, Центральный Банк в течение всего 2014 г. проводил неоправданно жесткую кредитно-денежную политику, направленную на изъятие денежной массы из экономики. По оценкам экономиста С. Глазьева, объем денежной массы, по предварительным данным за 2014 г., сократился в реальном выражении на 700 млрд руб., что привело к снижению уровня монетизации с 47% от ВВП до 44% от ВВП[14]. На фоне закрытия внешних кредитных рынков данная политика Центрального Банка существенно ограничила возможности по заемному финансированию для многих компаний и сделала неизбежным спад инвестиций.

Во-вторых, с 01 ноября 2014 г. Центральный Банк РФ ввел рубль в режим «свободного плавания», что означало отказ от удержания курса национальной валюты в рамках заданного валютного коридора. Это спровоцировало дальнейший рост спроса на валюту, как со стороны компаний, так и населения. В декабре 2014 г. ситуация на валютном рынке стала выходить из-под контроля. 15-16 декабря 2014 г. валютный рынок охватила паника, в результате которой курс рубля к долл. США поднимался выше уровня 80 руб./долл. США, а курс рубля к евро - выше 100 руб./долл. США.

Несмотря на принятые меры, к концу 2014 г. экономический кризис в России стал общепризнанным фактом. По данным Министерства Экономического Развития РФ[15], в ноябре 2014 г. ВВП России снизился по сравнению с аналогичным показателем 2013 г. на 0,5%, впервые с 2009 г. продемонстрировав отрицательную динамику. По итогам 2014 г. рост ВВП составил всего 0,6% в реальном выражении[16]. При этом инфляция потребительских цен в 2014 г., по оценкам Росстата, достигла двухзначных значений (впервые с 2008 г.) и составила 11,4%[17].

Негативные тенденции продолжились наблюдаться и в 2015 г. По итогам 2015 г. падение валового внутреннего продукта составило 3,7% относительно аналогичного уровня 2014 г.[18]. За январь-декабрь 2015 г. инфляция потребительских цен, по данным Росстата, составила 12,9% по сравнению с аналогичным уровнем 2014 г.[19].

Для предотвращения коллапса национальной валюты и финансовой системы в целом правительство и Банк России предприняло ряд экстренных мер. В рамках мер по спасению финансовой системы были приняты законодательные акты, предусматривающие возможность правительству выделять до 1 трлн руб. через облигации федерального займа в Агентство по страхованию вкладов для докапитализации банков и право выделять до 10% средств из Фонда Национального Благосостояния банкам, обладающим капиталом свыше 100 млрд руб.[20]. В рамках мер кредитно-денежной политики была резко повышена ключевая ставка – с 10,5% до 17% (к началу августа 2015 г. ключевая ставка была снижена до 11%)[21]. Также для поддержания курса национальной валюты, Банком России были осуществлены масштабные интервенции: за период с декабря 2014 г. по февраль 2015 г. золотовалютные резервы РФ сократились на 13,5%: с 420,5 млрд долл. США на 28 ноября 2014 г. до 363,0 млрд долл. США на 27 февраля 2015 г.[22]. Среди прочих антикризисных мер, в частности, мер по поддержке населения, стоит отметить увеличение страхового возмещения по вкладам – с 700 тыс. руб. до 1,4 млн руб [23].

Говоря об эффективности принятых экстренных мер, следует отметить, что некоторые из этих решений только усугубили экономическую ситуацию. Прежде всего, речь идет об увеличении ключевой ставки, что окончательно загнало российскую экономику в стагфляционную ловушку, приведя к существенному падению производства в ближайшей перспективе. Сохранение текущей жесткой кредитно-денежной политики Банка России на фоне внешних кредитных ограничений лишает реальный сектор экономики потенциала для экономического роста и рискует обеспечить затяжной характер кризиса.

Стратегия правительства по борьбе с кризисом на кратко- и среднесрочную перспективу была отражена в «Плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» [24].

Если рассматривать меры по поддержанию стабильности финансовой системы, то здесь предполагается создание банка плохих активов для предотвращения банкротства крупных предприятий и дополнительная рекапитализация крупных банковских учреждений.

В рамках бюджетно-налоговой политики предполагается существенное сокращение государственных расходов: минимум на 5% в 2016-2018 гг. При этом указанное сокращение не должно затронуть социальные расходы и расходы на оборону. Для стимулирования экономического роста предусматриваются налоговые льготы для малого бизнеса и меры по импортозамещению и экспорту высокотехнологичной продукции.

В условиях кризиса перспективы развития отечественной экономики в кратко- и среднесрочном периоде представляются неблагоприятными. В соответствии с прогнозами Международного Валютного Фонда [25] ВВП России сократится на 1,9% в 2016 году. Далее аналитики ожидают ускорение темпов роста ВВП до 1,5% к 2020 г.

Основной стратегической задачей долгосрочной государственной экономической политики в России является структурная модернизация отечественной экономики. Ключевым шагом на пути к структурной модернизации экономики страны является создание развитого внутреннего финансового рынка, который обеспечивал бы большую независимость отечественной финансовой системы от международных рынков ссудного капитала. Существенным направлением в рамках данной политики является развитие рынка долгосрочных финансовых инструментов, которые использовались бы для инвестиционных, а не для спекулятивных целей. Однако данный шаг невозможен без наличия соответствующей институциональной базы. Достаточно сказать, что в США и странах Западной Европы главную роль на долговых рынках играют так называемые институциональные инвесторы (например, пенсионные фонды), инвестирующие на срок от 5 лет и выше. На этом фоне последние шаги российского правительства (в частности, отмена накопительной части пенсии в 2015 г.) не являются движением в правильном направлении. Решение данной задачи также могло бы способствовать размещению государственных облигаций на российских торговых площадках; развитию инфраструктуры отечественного финансового рынка, снижению информационных, регулятивных и технологических барьеров на рынке.

Вторым важным направлением государственной экономической политики является проведение более адекватной кредитно-денежной политики Банком России, соответствующей задачам экономического роста. В текущих кризисных условиях необходимо отказаться от неоправданно жесткой монетарной политики, которая, ограничивая возможности внутреннего кредитования, подрывает стимулы для экономического роста. В этой связи в ближайшей перспективе предлагается снизить ключевую ставку до однозначных показателей. Также представляется необходимым ввести временный мораторий на свободное плавание курса рубля и вернуться к практике установления валютного кредитора, в рамках которого курс рубля может колебаться. Говоря об институциональных мерах, которые могли бы быть предложены в данном направлении, представлялось бы целесообразным закрепить в законодательстве в качестве целей государственной денежно-кредитной политики и деятельности Банка России создание условий для экономического роста, увеличение инвестиций и занятости.

Проведение адекватной кредитно-денежной политики, обеспечивающей стимулы для долгосрочного роста, должно сопровождаться соответствующей налоговой политикой. Данная политика предполагает реформирование налогового законодательства, обеспечивающее снижение ставок по налогу на прибыль и отчислениям в социальные фонды, с одной стороны, и введение прогрессивной шкалы налогообложения и налога на предметы роскоши, с другой стороны.

Решение задачи смягчения последствий долгового кризиса невозможно без проведения институциональных реформ, направленных на снижение транзакционных издержек экономических субъектов (повышение независимости и прозрачности судебной и правоохранительной системы, снижение административных барьеров для бизнеса, ужесточение мер по борьбе с коррупцией). Эти реформы должны заключаться в следующем:

- повышение независимости и прозрачности судебной и правоохранительной системы;
- либерализация законодательства (снижение сроков наказания за незначительные экономические преступления, широкая экономическая амнистия);
- снижение административных барьеров для бизнеса (ликвидация большого числа регулирующих органов, сокращение количества бюрократических процедур, необходимых для открытия и ведения бизнеса);
- налоговые реформы (снижение налоговой нагрузки, в том числе за счет снижения ставки страховых взносов, упрощение налогового администрирования);
- ужесточение мер по борьбе с коррупцией (ратификация статьи 20 Конвенции ООН против коррупции).

В последние годы государство предпринимало определенные шаги с целью улучшения инвестиционного климата (экономическая и политическая амнистия 2013 г. и 2015 г., введение принципа «одного окна»). Однако положительный эффект от всех этих действий был нивелирован общим обострением геополитической обстановки и ухудшением отношений с западными партнерами.

Наконец, еще одной задачей является изменение структуры и направления государственных инвестиций путем развития перспективных отраслей экономики с высокой добавленной стоимостью (нефтепереработка, химическая промышленность, телекоммуникации). Развитие данных отраслей могло бы быть обеспечено за счет следующих шагов:

- создание полюсов (точек) роста и научно-технологических кластеров на базе существующих университетских центров в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске;
- увеличение расходов на науку, образование и здравоохранение.

К сожалению, в ближайшее время вряд ли стоит ожидать существенных позитивных сдвигов в данном направлении. В бюджете на 2016 г. предполагается существенное сокращение общего объема государственных расходов, но при сохранении текущего уровня социальных и оборонных расходов. В этой связи очевидно, что сокращение произойдет за счет свертывания инвестиционных расходов, расходов на такие сферы, как здравоохранение, образование. Так, по оценкам Министерства Финансов России, в среднесрочной перспективе расходы бюджета на образование будут составлять не более 4% [26] от объема ВВП, а на здравоохранение – не более 3-3,5%, что не является достаточным для полноценного развития этих сфер. При этом меры по импортозамещению, принимаемые экономическими властями в условиях санкционного давления, не представляются достаточными для стимулирования развития несырьевого сектора и в основном ограничиваются упрощением процедур для экспорта высокотехнологичной продукции.

Список литературы

1. World Economic Outlook Database [Electronic source]. IMF, 2014. Official web-site: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weose1gr.aspx>.
2. Инвестиции в нефинансовые активы [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#.
3. Мау В. А. В ожидании новой модели роста: социально-экономическое развитие России в 2013 году. Вопросы экономики, 2014. №2. С. 4-32.
4. Труд и занятость в России – 2013 г. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_36/Main.htm.
5. Профицит, дефицит (-) консолидированного и федерального бюджетов Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin29g.htm.
6. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2013-2015 гг. Министерство Финансов Российской Федерации. 2013. С. 9.
7. Динамика потребительского кредитования в России: оценка Сбербанка [Электронный ресурс]. Экономическая политика, 2013. Режим доступа: <http://ecpol.ru/2012-04-05-13-45-47/2012-04-05-13-46-26/1050-dinamika-potrebitelskogo-kreditovaniya-v-rossii-otsenka-sberbanka.html>.
8. Потребительское кредитование в 2012 г. Эксперт РА: Рейтинговое агентство, 2012. 26 с.
9. Сведения о кредитах, предоставленных физических лиц [Электронный ресурс]. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2013&TbIID=302-02M>.
10. Внешний долг Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_new.htm&pid=svs&sid=itm_34989.
11. Цены на нефть, нефтепродукты и газ [Электронный ресурс]. Агентство Oil Capital.ru. Режим доступа: http://www.oilcapital.ru/stat/stat_1/stat_1.shtml.
12. Внешний долг Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_new.htm&pid=svs&sid=itm_34989.
13. Динамика официального курса заданной валюты [Электронный ресурс]. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_new.htm&pid=svs&sid=itm_34989.

14. Глазьев С. Ю. О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности России в условиях агрессии США // Российская академия наук. 2014. 60 с.
15. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в январе-ноябре 2014 г. / Центральный Банк РФ, 2014. С. 5.
16. О величине валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации в 2014 году [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/vvp.htm .
17. Об оценке индекса потребительских цен в декабре 2014 г. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/270ozen31.htm .
18. О производстве валового внутреннего продукта (ВВП) во II квартале 2015 г. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# .
19. Об индексе потребительских цен в сентябре 2015 года [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm .
20. Маркелов, Р. Путин подписал закон о докапитализации российских банков. Российская Газета, 2014. 27 декабря.
21. О ключевой ставке Банка России [Электронный ресурс]. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=30012015_133122dkp2015-01-30T13_15_49.htm.
22. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс]. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/?PrId=mrrf_7d .
23. Замахина, Т. Госдума увеличила страховку по вкладам в два раза. Российская Газета, 2014. 19 декабря.
24. План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году : [распоряжение № 98-р: принято Правительством Российской Федерации 27 января 2015 г.]. Официальный сайт Правительства РФ. 2015. Режим доступа: <http://government.ru/docs/16639/> .
25. Доклад об экономике России / Центральный Банк РФ, 2015. С. 3
26. Акиндинова, Н., Кузьминов, Я., Ясин, Е. Российский экономика на повороте. Вопросы экономики, 2014. № 6. С. 11.

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

АЛГОРИТМ СИСТЕМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ В УПРАВЛЕНИИ КЛИЕНТСКИМ КАПИТАЛОМ

Воронов Г.А.

Сургутский государственный университет Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

Сама возможность последовательно шаг за шагом применять упорядоченные бизнес процессы в управлении клиентским капиталом организации существенно способствует ее эффективному управлению. В контексте проведенного исследования предлагается понимать ориентацию:

- на детализированную классификацию составляющих ее деятельность - бизнес-процессов;
- на управление как каждым бизнес-процессом в отдельности, так и всеми бизнес-процессами имеющими отношение к управлению клиентским капиталом;
- системы эффективности менеджмента организации на обеспечение алгоритма принятия управленческих решений по выполнению бизнес-процессов в условиях экономической безопасности.

Исходя из данного понимания весь спектр исследования предполагаем сфокусировать на двух аспектах клиентский капитал организации и обеспечение экономической безопасности принимаемых решений, что является главной составляющей всего эффективного менеджмента организации.

Бизнес процессы в управлении клиентским капиталом образуют бизнес-систему, которая представляет собой связанное множество бизнес-процессов, конечными целями, которых является слаженность взаимодействия служб в достижении целей организации.

М. Хаммер и Дж. Лампи определяют бизнес-процесс «как совокупность различных видов деятельности, в рамках которой «на входе» используются один или более видов ресурсов, и в результате этой деятельности на «выходе» создается продукт, представляющий ценность для потребителя» [1]

Сам, предложенный алгоритм систематизации бизнес процессов в управлении клиентским капиталом, как основы принимаемых решений на различных этапах применения технологии управления клиентским капиталом в условиях соблюдения экономической безопасности должен быть обоснован значимостью сбалансированности интересов служб, сотрудников и целей организации. При применении бизнес процессов в виде логико - информационных схем взаимодействия необходимо опираться на матрицу разделения административных задач управления.

В практике менеджмента часто возникает необходимость решения слабо структурированных проблем, не дающих возможности оценивать варианты с помощью математического аппарата. В этом случае для оценки решений может применяться система взвешенных критериев, а сам процесс оценки осуществляется в три этапа. На первом формируются самые важные критерии, необходимость выполнения которых не вызывает сомнений. Альтернативные варианты оценивают по этим критериям (которые, в сущности, являются критериями ограничения) и разделяют на группы: соответствующие требованиям, не соответствующие и "сомнительные".

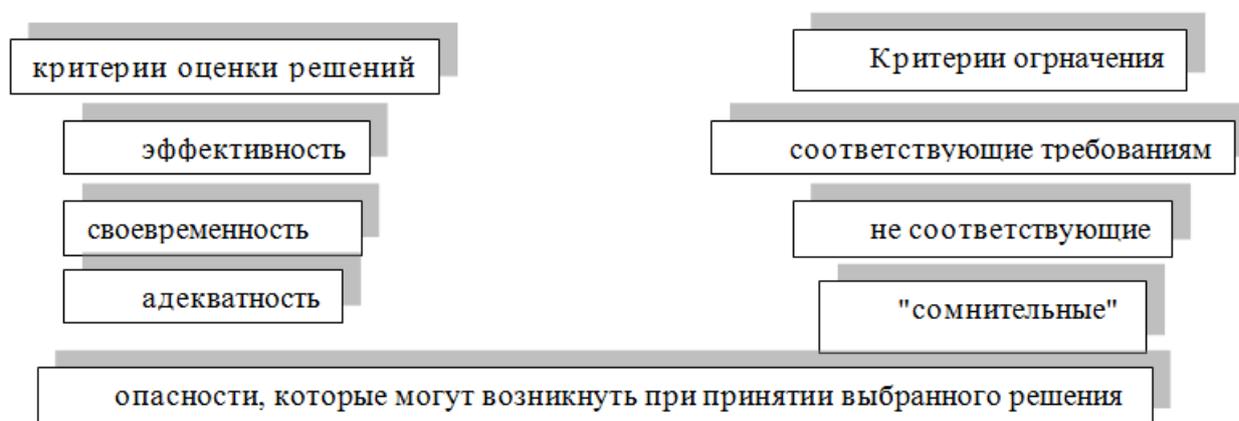


Рис.1. Основа взвешивания целей и учета последствия реализации решений.

На втором этапе анализируются варианты по остальным критериям, а на третьем делается попытка установить те опасности, которые могут возникнуть при принятии выбранного решения (Рисунок 1).

Таким образом, выбор окончательного решения из множества допустимых и полезных осуществляется на основе взвешивания важности целей и обязательно учитывает как положительные, так и отрицательные последствия его реализации. Бизнес процессы формирующие управленческие решения в управлении клиентским капиталом с соблюдением условий экономической безопасности, безусловно, должны быть систематизированы. Они могут быть социальными, экономическими, организационными, технологическими, политическими, т. е. могут затрагивать самые разные стороны деятельности организации.

Сложность выбора решения и прогнозирования его последствий усугубляется тем, что этот процесс практически всегда осуществляется в условиях действия факторов экономической безопасности (Рисунок 2).

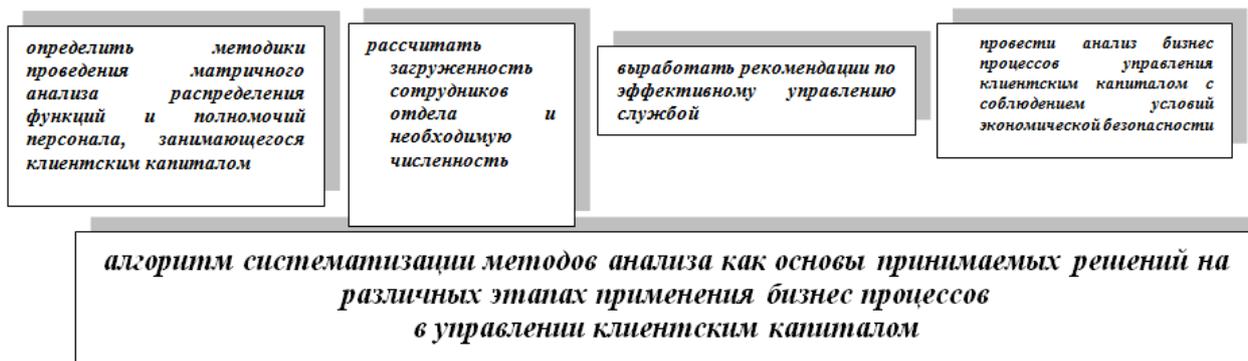


Рис.2. Алгоритм систематизации бизнес процессов в управлении клиентским капиталом

В этом случае с помощью матричного анализа можно продиагностировать - как отдельные должностные лица обеспечены и достаточным ли объемом функций, а также что способствует более четкому распределению функций, когда целесообразность существования отдельных элементов структуры поставлена под сомнение. Матричный метод позволил обеспечить соотношение прав и обязанностей на различных этапах принятия решений по управлению клиентским капиталом в диапазоне от производственной единицы до аппарата управления. Анализ управленческих действий по горизонтали матричной таблицы показал стадии реализации выполнения должностных обязанностей, взаимодействие в этом динамичном процессе должностных лиц, отделов и служб; по вертикали отразил объем ответственности должностного лица или службы и их компетенцию в решении конкретной задачи.

Практика освоения этого метода распределения функций в условиях соблюдения экономической безопасности основывается на следующих принципах:

При составлении матрицы был разработан следующий алгоритм бизнес процесса распределения полномочий:

Когда собраны заполненные матрицы и вычислены экспертные оценки, нужно найти коэффициенты трудоемкости Ктр. и записать их в графу Ктр. матрицы. Коэффициент трудоемкости вычислялся следующим образом:

$$K_{тр.} = \frac{\text{Экспертная оценка соответствующей задачи}}{\text{Максимальное значение экспертной оценки}}$$

Таким образом, $K_{тр.} = 1.0$ для задачи, которая получила максимальную экспертную оценку; $K_{тр.} < 1$ для всех остальных задач.

Интегрированная сумма баллов Синт. рассчитывалась как произведение суммы баллов, набранной работником по данной задаче C_m на ее коэффициент трудоемкости $K_{тр.м}$

$$C_{инт.м} = C_m * K_{тр.м.}$$

Находили общую сумму интегрированных баллов для каждого работника и записывали ее в строку “Загруженность сотрудников в управлении клиентским капиталом” и считали общую сумму загруженности отдела, службы. Зная сумму заработной платы по штатному расписанию как каждого сотрудника, так и всего фонда оплаты труда доведенного до отдела, службы, находим стоимость одного балла в рублях (общую сумму заработной платы отдела делим на общую сумму баллов отдела).

Обоснована значимость сбалансированности интересов служб, сотрудников и целей организации при применении алгоритма систематизации бизнес процессов в управлении клиентским капиталом в виде логики информационных схем взаимодействия, основой которой является матрица бизнес процесса разделения административных задач управления (см. Табл.1).

Матрицу разделения административных задач управления клиентским капиталом (как частный случай матрицы РАЗУ) в общем виде можно представить следующим образом (Табл.1.):

Таблица 1

№ п/п	Основные задачи	Отдел 1	Отдел 2	...	Отдел i	...	Отдел l	Ктр	Y	X
1	Задача 1	V_{11}	V_{12}	...	V_{1i}	...	V_{1l}	Ктр 1	Y_1	X_1
2	Задача 2	V_{21}	V_{22}	...	V_{2i}	...	V_{2l}	Ктр 2	Y_2	X_2

...
j	Задача j	V _{j1}	V _{j2}	...	V _{ji}	...	V _{jl}	Ктр j	Y _j	X _j
...
k	Задача k	V _{k1}	V _{k2}	...	V _{ki}	...	V _{kl}	Ктр k	Y _k	X _k
	Коэффициент трудового участия в управлении КП	G ₁ /S ₁	G ₂ /S ₂	...	G _i /S _i	...	G _l /S _l			
	Загруженность общая	G ₁	G ₂	...	G _i	...	G _l			
	Фактическая численность сотрудников	S ₁	S ₂	...	S _i	...	S _l			
	Оптимальная численность сотрудников (1-й вариант расчета)	S ₁ ^I	S ₂ ^I	...	S _i ^I	...	S _l ^I			
	Оптимальная численность сотрудников (2-й вариант расчета)	S ₁ ^{II}	S ₂ ^{II}	...	S _i ^{II}	...	S _l ^{II}			

X_{cp} – средняя нормированная экспертная и аддитивная оценка задачи:

$$X_{cp} = \frac{\sum_{j=1}^k X_j}{k}.$$

η – коэффициент, учитывающий взаимодействие отделов при решении задач:

$$\eta = \frac{\sum_{j=1}^k (Y_j - X_j) \frac{X_j^2}{X_{cp}}}{\sum_{j=1}^k \frac{X_j^4}{X_{cp}^2}}.$$

K_{mpj} – ненормированный коэффициент трудности задачи:

$$K_{mpj} = X_j \left(1 + \eta \frac{X_j}{X_{cp}}\right).$$

где: l – Количество отделов;

k – Количество задач в департаменте;

m_{ji} – оценка j – ой задачи i – м отделом

Кроме того, результаты матричного анализа использовались не только для разработки положений о структурных подразделениях и должностных инструкций, но имели самостоятельное значение, если распределение функций, выраженное в матричной таблице, закреплялось соответствующим приказом.

V_{ji} – весовые коэффициенты наборов функций управления, полученные путем сложения усредненных оценок каждой функции.

Расчет весовых коэффициентов задач производился по сконструированным формулам:

Y_j – нормированная экспертная оценка задачи:

$$Y_j = \frac{\sum_{i=1}^l m_{ji}}{\sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^l m_{ji}}.$$

X_j – нормированная аддитивная оценка задачи:

$$X_j = \frac{\sum_{i=1}^l V_{ji}}{\sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^l V_{ji}}.$$

Список литературы

1. Воронов Г.А., Воронова А.В. Эффективное управление бизнес- процессами в сфере партнерских продаж как аспект процессного подхода в условиях неопределенности. [Электронный ресурс] / Г.А. Воронов // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2012. – № 02 (30). – № гос. рег. статьи 0421100041. – Режим доступа : <http://uecs.mcnir.ru>. – 0,6 п.л.
2. Воронов Г.А. Грошев А.Р. Процессный подход в управлении организациями в условиях неопределенности [Электронный ресурс]/Г.А. Воронов, А.Р. Грошев// Современные проблемы науки и образования: электронный журнал – 2012 - № 4 – режим доступа <http://www.science-education.ru/rules/> - 0,6п.л.

БЕНЧМАРКИНГ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Баженов Г.Е., Дьячкова А.В.

Новосибирский государственный технический университет

Бенчмаркинг является одним из важнейших инструментов обеспечения устойчивого функционирования и развития различных компаний.

В настоящее время существует большое число определений бенчмаркинга. Наиболее полным, по нашему мнению, является определение, данное в работе [3]: «Бенчмаркинг – это систематический процесс по выявлению, развитию и внедрению в организации лучших практик, в том числе систем, процессов, продуктов, услуг, функций, методов, приемов, инструментов и др., обеспечивающих повышение эффективности ее деятельности».

Философское определение бенчмаркинга дано в работе [1]. «Нужно быть достаточно умным, чтобы признавать: всегда кто-то, кто в чем-то лучше вас; быть достаточно мудрым, чтобы учиться у него, а затем догнать и перегнать учителя». Данные определения раскрывают суть бенчмаркинга, а именно – учиться у других.

Область применения бенчмаркинга довольно обширна и включает в себя:

- измерение уровня показателей производственно-хозяйственной деятельности участников бенчмаркинг-проекта;
- сравнение уровней показателей участников бенчмаркинг-проекта;
- обучение персонала лучшим приемам и способам ведения производственно-хозяйственной деятельности на примере партнера по бенчмаркингу;
- адаптация лучшей практики в собственной организации.

Процесс бенчмаркинга включает пять этапов, каждый из которых состоит из рядов шагов [3].

Первый этап – планирование, включает следующие шаги: выбор объекта бенчмаркинга (продукта, услуги или процесса); формирование команды бенчмаркинга; документирование процесса; определение показателей процесса.

Второй этап – поиск, который включает следующие шаги: определение критериев, которым должен удовлетворять партнер по бенчмаркингу; поиск и выбор партнеров по бенчмаркингу; установление контактов с партнерами по бенчмаркингу.

Третий этап – наблюдение. Он включает следующие шаги: определяется потребность в информации по объекту бенчмаркинга; определяются методы и инструменты для сбора информации; сбор информации, ее обработка и анализ.

Четвертый этап – анализ. Он проводится с целью выявления условий, благодаря которым партнер по бенчмаркингу достиг более высоких результатов в той или иной сфере деятельности. Он состоит из следующих шагов: сортировка информации; контроль качества информации; определение отклонений в уровнях показателей организации и партнера по бенчмаркингу; выявление причин отклонений показателей.

Пятый этап – адаптация. Он включает следующие шаги: описание идеального процесса и определение действий по улучшению на его основе; постановка целей для совершенствования; разработка плана внедрения, его реализация и мониторинг процесса.

Опыт ряда корпораций позволяет выделить следующие необходимые условия для успешного бенчмаркинга:

- необходимо хорошо понимать внутриорганизационные процессы;
- необходимо концентрироваться только на лучших компаниях и на лучших процессах;
- у компаний-партнеров должно присутствовать желание предоставить информацию;
- необходимо помнить, что наиболее важная информация всегда держится в секрете;
- никогда нельзя концентрироваться на результатах, необходимо понять процессы и механизмы, приводящие к этим результатам;
- бенчмаркинг – такой же непрерывный процесс, как и сама конкуренция;
- компания должна иметь желание меняться и развиваться на базе результатов бенчмаркингowych исследований.

Выделяют пять основных принципов концепции бенчмаркинга [4]:

1. Концентрация на качество, которое предполагает непрерывную работу в этой области по всем направлениям производственно-хозяйственной деятельности организации.

2. Важность бизнес-процессов, протекающих в организации. Концентрация внимания на бизнес-процессах позволяет выявить их недостатки и своевременно их устранить.

3. Систематическое проведение внутреннего бенчмаркинга. Всегда полезно выяснить как другие подразделения вашей организации используют бенчмаркинг, до того как начнется контакт с внешними организациями.

4. Систематическое проведение внешнего бенчмаркинга. Только всестороннее и тщательное изучение практики лучших компаний и сопоставительный анализ с внутренними процессами позволяет создать основу для последовательного усовершенствования внутренних процессов производственно-хозяйственной деятельности.

5. Бенчмаркинг – основа выживания. В современных условиях без бенчмаркинга выживание организации в условиях агрессивной среды невозможно, о чем свидетельствует успешный опыт многих компаний.

В настоящее время выделяют четыре вида бенчмаркинга:

- внутренний бенчмаркинг;
- конкурентный бенчмаркинг;
- функциональный бенчмаркинг;
- общий бенчмаркинг.

Внутренний бенчмаркинг предполагает проведение сравнений между различными подразделениями организации.

Конкурентный бенчмаркинг используется в отраслях промышленности с высоким уровнем конкуренции. В этом случае организация проводит анализ продуктов, услуг и процессов конкурентов одной отрасли.

Функциональный бенчмаркинг предполагает проведение сравнения с организациями, не относящимися к числу внутриотраслевых конкурентов, но осуществляющих функциональную деятельность, в совершенствовании которой заинтересована организация (например, порядок обслуживания клиентов, хранение материальных ценностей, транспортировка и т.д.).

Общий бенчмаркинг заключается в сравнении бизнес-процессов, происходящих в организациях разных отраслей промышленности.

Для обеспечения устойчивого развития предприятий целесообразно использовать все виды бенчмаркинга.

Для определения направлений бенчмаркинга вначале проводится PEST и SWOT-анализы, которые позволяют выявить слабые и сильные стороны в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а также возможности и угрозы, которые могут возникнуть.

PEST-анализ позволит определить влияние политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды на бизнес предприятия.

К экономическим факторам внешней среды можно отнести: инфляцию, динамику занятости, платежеспособный спрос, цены поставщиков на материалы и комплектующие, тарифы на энергоресурсы и т.д.

К политическим факторам можно отнести: государственное регулирование конкуренции, последствия вступления в ВТО, бюджетную поддержку предприятий, изменение законодательства и т.д.

К социальным факторам внешней среды можно отнести: демографические изменения, религиозные факторы, изменения в стиле и уровне жизни, отношение к труду и отдыху и т.д.

К технологическим факторам можно отнести: появление новых продуктов, появление новых технологий и новых патентов и т.д.

Проведение PEST - анализа осуществляется в такой последовательности:

- определяется перечень факторов, имеющих высокую вероятность реализации и влияющих на функционирование предприятия;

- оценивается значимость каждого фактора для предприятия, путем присвоения ему определенного веса от единицы до нуля, при этом сумма весов должна быть равна единицы;

- дается оценка степени влияния каждого фактора на производственно-хозяйственную деятельность предприятия по пяти бальной шкале: пять – сильное воздействие, единица – отсутствие воздействия;

- определяются взвешенные оценки путем умножения веса фактора на силу его воздействия.

Это позволит выявить существенные факторы, которые могут потенциально повлиять на деятельность предприятия в будущем.

PEST-анализ служит основой для проведения SWOT-анализа, так как дает исходные данные для анализа внешней среды.

SWOT - анализ состоит из начальных букв английского языка: strengths - силы, weaknesses - слабости, opportunities - возможности, threats - угрозы.

Он позволяет выявить и структурировать сильные и слабые стороны предприятия, а также потенциальные возможности и угрозы.

На основании такого анализа делается вывод о том, в каком направлении предприятию следует развивать свой бизнес.

Сильные стороны предприятия это: использование передовых технологий, современное оборудование, высокая квалификация работников, опыт, высокая репутация предприятия, обладание ресурсами и т.д.

К слабым сторонам относят: отсутствие ресурсов, низкую квалификацию работников, устаревшую технологию производства продукции, изношенное оборудование и т.д.

К возможностям предприятия можно отнести: появление новых рынков, использование новых технологий, поддержку правительства, рост потребностей в продукции предприятия и т.д.

Угрозы предприятию это: появление новых конкурентов, появление новых товаров заменителей, рыночная власть поставщиков, рыночная власть покупателей и т.д.

При проведении SWOT-анализа необходимо соблюдать следующие правила:

- анализ должен производиться на конкретном сегменте предприятия, который позволяет выявить наиболее значимые для него сильные и слабые стороны, а также возможности, и угрозы;

- при анализе необходимо использовать разностороннюю информацию и основывается на объективных фактах и результатах исследований;

- необходимо избегать пространственных и двусмысленных заявлений, которые ничего не значат для предприятия.

На основании проведенного анализа составляется картотека проблем по каждой подсистеме: экономической, экологической, социальной и культурологической. Все проблемы ранжируются по степени важности для предприятия, обеспечения его устойчивого развития. Определяются проблемы, которые должны быть решены в первоочередном порядке. Выделяются предприятия, с которым следует провести сравнения по отдельным направлениям деятельности. Прежде всего, выделяются предприятия, на которых показатели развития экономических, экологических, социальных и культурологических подсистем лучше, чем на Вашем предприятии.

При проведении бенчмаркинга следует иметь в виду, что предприятия, обладающие передовой практикой, так же неидеальны. И перед ними всегда стоят задачи дальнейшего развития, поэтому следует приложить усилия, чтобы не только копировать их опыт, но и превзойти лидера.

В работе [5] приведена упрощенная пошаговая процедура проведения бенчмаркинга:

Шаг 1. Где и в чем у нас плохая практика?

Шаг 2. Экспертная оценка упущенной выгоды.

Шаг 3. Где и кто делает это лучше нас?

Шаг 4. Как подобщаться к лучшей практике?

Шаг 5. Построение организационного плана выхода на лучшую практику.

Шаг 6. Выход на лучшую практику.

Шаг 7. Изучение и описание (документирование) лучшей практики.

Шаг 8. Развитие лучшей практики.

Шаг 9. Адаптация улучшенной практики к своим условиям, ее внедрение и дальнейшее возможное усовершенствование.

Шаг 10. Оценка полученного эффекта.

Шаг 11. Корректировка действий, извлечение уроков, дальнейшие рекомендации по развитию.

Для своевременного выявления передовых направлений развития всех подсистем предприятия следует использовать слабые сигналы. У предприятия появляется возможность заблаговременно узнавать о предстоящих изменениях в экономической, экологической, социальной и культурологической подсистемах.

Заблаговременное обнаружение направлений развития этих подсистем дает возможность предприятию своевременно принять меры по устранению возникающих угроз.

Как отмечает И. Ансофф, «вместо того, чтобы ожидать полной информации, фирме следует определить, какие последовательные шаги в планировании и на практике могут быть предприняты при разном развитии событий, создающих угрозы и возможности» [2].

На ранних стадиях появления предстоящих изменений в экономике, экологии, социологии и культурологии меры по сохранению устойчивого развития предприятия могут иметь общий характер. При появлении большей информации о предстоящих изменениях в названных подсистемах могут быть приняты конкретные меры по устранению опасности, либо использованию открывающихся возможностей.

Для того чтобы обеспечить предприятию возможность для быстрого реагирования на предстоящие изменения, необходимо постоянно осуществлять мониторинг внешней и внутренней среды предприятия. Он позволит предприятию на основе экспресс-диагностики получить необходимую информацию о состоянии внешней и внутренней среды и своевременно реагировать на эти изменения.

Список литературы

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования [Текст]: [Пер. с англ.] / Бьерн Андерсен. - Москва: Стандарты и качество, 2003. - 271 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / под науч. ред. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. - 519 с.
3. Данилов И. П. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия: монография / И. П. Данилов, Т. В. Данилова. - Москва: Стандарты и качество, 2005. - 69 с.
4. Михайлова Е. А. Основы бенчмаркинга / Е.А. Михайлова. - Москва: Юристъ, 2002. - 111с.
5. Хайниш С. В. Бенчмаркинг на предприятии как инструмент управления изменениями / С. В. Хайниш, Э. Т. Климова; Междунар. науч.-исслед. ин-т проблем упр., Междунар. центр упр. и инвестиц. консультирования. - Москва : URSS : Едиториал УРСС, 2013. - 140 с.

БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Бизнес-моделирование представляет собой описание процесса через различные элементы (действия, данные, события, материалы и пр.), присущие процессу. Как правило, моделирование бизнес процессов описывает логическую взаимосвязь всех элементов процесса от его начала до завершения в рамках организации. В более сложных ситуациях моделирование может включать в себя внешние по отношению к организации процессы или системы.

При бизнес-моделировании проекта создания средства массовой информации (СМИ) необходимо определиться с [1]:

- ключевой идеей СМИ, его миссией;
- основными типологическими характеристиками;
- бизнес-стратегией медиаорганизации, на базе которого будет работать СМИ;
- базовым типом коммуникаций, на основе которого будет строиться работа с аудиторией СМИ;
- принципами редакционной политики;
- политикой работы с рекламодателем.

Сегодня средства массовой информации может продуктивно работать только как интегральный бизнес-процесс, учитывающий институциональную природу российской журналистики.

В ситуации создания СМИ его моделью выступает «пилот» – «нулевой» номер, а моделью будущего предприятия массмедиа выступает инициативная группа в форме временного трудового коллектива (ВТК).

На этапе стартапа не имеет смысла создавать юридическое лицо, законодательство Российской Федерации позволяет различными способами создать ВТК, например, в форме отдела развития новых проектов в рамках действующего юридического лица. В этом случае ВТК и выступает имитацией, моделью будущего юридического лица, предприятия массмедиа, которому предстоит в случае успешного запуска «пилота» заниматься жизнеобеспечением СМИ.

Строительство СМИ начинается с создания структуры. Структура выступает организующим посылом для всех остальных процедур регулярного менеджмента.

На «нулевой» этап инициаторы проекта должны выходить подготовленными методологически: с продуманной концепцией, с ясным представлением о типе СМИ, о его формате и о бизнес-стратегии, с оформленной в ВТК инициативной группой, имеющей компетентного лидера, с соответствующим стартапу финансированием от инвестора.

Успешным СМИ является то, которое смогло локализовать и идентифицировать свою аудиторию, установить с нею конвенциональные коммуникации, занять позицию эксперта, гида своей аудитории по целому ряду вопросов. Именно в таком виде «упакованная аудитория» интересна сегодня рекламодателю, обеспечивающему доходную базу проекта.

Запуская СМИ, важно понимать истинное значение стартапа для верификации бизнес-стратегии массмедиа.

Первым этапом моделирования интегрального бизнес-процесса является создание структуры проекта на основе аудита его составляющих. Это достаточно сложный этап, подразумевающий, что в составе ВТК работает лидер, обладающий интегральной компетенцией, в полном объеме представляющий работу медиаорганизации как единого, цельного бизнес-процесса. Как правило, подпроцессы, связанные с созданием контента (журналистская редакция), подготовкой оригинал-макета к тиражированию (выпускающая бригада), доставкой тиража потребителю (технические подразделения), продажей рекламы (маркетинговые и коммерческие службы), администрированием подпроцессов (администрация проекта) и с их обеспечением процедурами регулярного менеджмента, описываются с двух позиций: штатного расписания и описания функционала конкретного сотрудника.

Привязка штатного расписания к конкретным бизнес-процессам — современный подход, обеспечивающий гармоничность создания будущего коллектива. Создаваемый документ может иметь форму концепта штатного расписания проекта, включающего исчерпывающий список штатных единиц, сгруппированных в разделы в соответствии с выявленными бизнес-процессами, с кратким описанием их функционала. Совокупность этих функционалов и является в итоге кратким описанием интегрального бизнес-процесса.

Вторым этапом моделирования является правовое обеспечение интегрального бизнес-процесса всеми необходимыми типами документов и инструкций, на основании которых будет осуществляться работа потенциального СМИ. Перечислим документы, которые необходимо подготовить во время создания «пилота» [1, 2]:

- устав;
- комплект приказов и положений, регулирующих деятельность ВТК;
- концепция и формат СМИ;
- положение о системе оплаты труда;
- штатное расписание;
- проект положения об учетной политике и проект приказа об учетной политике СМИ;
- трудовые соглашения с каждым сотрудником и их должностные инструкции;
- положение о подготовке редакционного материала;
- положение о формате рекламного объявления;
- типового договора о продаже рекламы и коммерческое предложение;
- нормы и правила корпоративного поведения;
- комплект регулирующих бухгалтерских документов;
- положение о бюджете и бюджетной политике;
- положение о документообороте СМИ;
- положение о материальной ответственности и т.д.

Здесь перечислены только основные документы, без которых никакая редакция СМИ не сможет нормально работать.

Третьим этапом моделирования интегрального бизнес-процесса является доформирование ВТК специалистами, необходимыми для создания «пилота» СМИ. На этом этапе допускаются подходы, связанные с максимальным совмещением обязанностей, с максимальной экономией выделенных инвестором средств.

Четвертым этапом является запуск корпоративной информационной системы (КИС), позволяющей начать формализацию подпроцессов интегрального бизнес-процесса. Запуск КИС на этапе «пилота» может быть осуществлен в форме интранета с минимальным набором опций коммуникационного и статистического характера.

Уже на этапе «пилота» есть смысл автоматизировать процесс продаж продуктов СМИ, упорядочив его технологически, создав прайс-лист, необходимый набор маркетинговых материалов, договоров.

Чем больше процедур, операций удастся описать на этапе «пилота» и оцифровать их на базе интранета, тем успешнее продвинется проект по пути моделирования интегрального бизнес-процесса. Интранет впоследствии должен сыграть роль технического задания для ERP-системы, в которую будет перенесен успешный опыт «пилота». Допускается вариант, когда интранет сам постепенно по мере внесения в него подпроцессов превращается в программу ERP.

Пятым этапом, верифицирующим процесс создания контента СМИ, является запуск интернет-версии «пилота». Чтобы подготовить и запустить интернет-сайт СМИ, больших затрат не нужно, а публикация на нем ряда материалов предполагаемого СМИ может сыграть важную роль в формировании аудитории, в установлении с ней конвенциональных коммуникаций. Если же речь идет об интернет-издании, то такой этап является завершающим в создании «пилота».

Шестым, заключительным этапом строительства «пилота» (печатного и электронного СМИ) является его выход «в свет». После выхода «пилота» оценивается уровень реализации бизнес-концепции СМИ: насколько успешно удалось выявить, идентифицировать аудиторию СМИ и насколько интересна она оказалась рекламодателям. Нужно настраиваться на то, что со стороны инвестора будет осуществлен предельно жесткий анализ параметров проекта, прежде всего финансовых результатов.

Выход на операционную рентабельность на уровне «пилота» – точный сигнал того, что есть смысл продолжать проект, что он имеет все шансы на успех. Именно с этого момента можно наполнять проект специалистами в соответствии со штатным расписанием, запускать работу по оптимизации подпроцессов единого интегрального бизнес-процесса. После запуска СМИ значение бизнес-моделирования не падает, а в некотором смысле даже возрастает – оно начинает использоваться как метод оптимизации текущей деятельности медиаорганизации.

Список литературы

1. В.Л. Иваницкий. Основы бизнес-моделирования СМИ. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 254 с.
2. Бирюков В.А. Особенности планирования в конвергентной редакции средств массовой информации // Сборник научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом» (г. Новосибирск), 10 февраля 2016 г. (сборник со статья-ми). – Нижний Новгород: Инновационный центр развития образования и науки. – 2016. – С. 53 – 55.

ВЫБОР СПОСОБА ЗАКУПОК ПОДРЯДНЫХ РАБОТ НА ОСНОВЕ КРИТЕРИЯ СЛОЖНОСТИ ОБЪЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА

Демиденко М.В.

Комитет по строительству Санкт-Петербурга

Законом о Федеральной контрактной системе Российской Федерации (далее Закон №44 ФЗ) предусматриваются одиннадцать способов определения поставщика, большинство из которых «привязаны» к особенностям предмета торгов и их использование носит императивный характер. Особая роль в законе отводится электронным процедурам проведения торгов (базовым способом закупок строительной продукции является аукцион, проводящийся в электронной форме), которые, по мнению законодателя, имеют преимущества над традиционными «бумажными» процедурами.

К недостаткам «бумажных» процедур разработчики закона относят следующие:

- сложность подготовки и подачи заявок, в том числе высокая трудоемкость подготовки документации участниками торгов;
- необходимость доставки «бумажных» заявок в указанное место и в установленный срок;
- большая длительность и высокая стоимость закупочных процедур;
- сложность обеспечения контроля за ходом торгов, что повышает вероятность манипуляций и сговора.

В качестве главных преимуществ электронных процедур называются следующие:

- разделение заказчиков и поставщиков путем введения института посредничества в лице электронных площадок;
- анонимность рассмотрения заявок;
- возможность реализации автоматизированного контроля за ходом торгов;
- возможность подачи заявки в любое время суток из любого региона.
- снижение общих затрат и времени на определение поставщика.

В то же время, специалистами отмечаются существенные недостатки, присущие электронным закупочным процедурам, и прежде всего:

- критическая зависимость от устойчивости работы электронных площадок и автоматизированных систем (по оценке Минэкономразвития 90% сбоев в системе электронных торгов вызваны именно техническими причинами);
- высокие требования к квалификации персонала заказчиков и поставщиков, участвующих в электронных процедурах, диктующие необходимость централизации закупочной деятельности, а также создания и поддержания системы обучения специалистов;
- необходимость аккредитации на нескольких электронных площадках.

Мы бы добавили в качестве системного недостатка электронных процедур психологический фактор, присущий как аукционной форме закупок, так и закупкам с так называемой «переторжкой» (конкурсной процедурой, допускающей изменение цены или других условий первоначально поданной заявки, исходя из анализа предложений конкурентов). И та и другая форма электронных торгов предусматриваются Законом №44 ФЗ, что приводит к необоснованному занижению цен с последующей невозможностью выполнения работ по указанной цене или снижением их качества [3].

Мы считаем, что в тех случаях, когда начальная (максимальная) цена контракта на строительство объекта определяется на основе индивидуальной сметы, использование аукциона и «переторжки» не несет никаких преимуществ перед традиционным открытым конкурсом и указанные виды закупочных процедур не должны применяться. Это связано в том числе и с тем фактом, что существующая в РФ система ценообразования и сметного нормирования в строительстве представляет собой выверенный инструмент оценки стоимости строительства, находится под контролем государственных уполномоченных органов (см. «Положение о проведении проверки достоверности определения сметной стоимости объектов капитального строительства, строительство которых финансируется с привлечением средств федерального бюджета») и при правильном функционировании не должна оставлять участникам торгов широкого поля для ценового маневра в сторону понижения. Кроме того, как справедливо отмечают организаторы торгов, допущение «переторжки» в электронных аукционах или конкурсах создает условия для сговора между участниками торгов [1].

Тем не менее, продолжая развивать электронные процедуры, Минэкономразвития планирует распространить их применение на все способы конкурентных закупок, включив в их состав такие способы определения поставщиков как: электронный конкурс (открытый, двухэтапный, с ограниченным участием), электронный запрос котировок и электронный запрос предложений, в то время как в системах государственных закупок большинства развитых западных стран использование электронных процедур торгов ограничивается закупками с объемом финансирования 60-100 тыс. евро и, как правило, не распространяется на закупки строительной продукции [4].

Развитие федеральной контрактной системы в направлении расширения применения процедур электронных торгов требует разработки методического обеспечения их применения в привязке к различным объектам строительства, а значит возникает потребность в разработке наиболее полной и всеохватывающей классификации таких объектов.

Существующая классификация объектов торгов при закупках строительной продукции в соответствии с ФЗ-44 использует как количественные так и качественные критерии. Однако количественные критерии ограничиваются стоимостными параметрами, учитывающими, по существу, один единственный фактор: объем принимаемой подрядчиком ответственности за расходование бюджетных средств. В соответствии с качественными критериями выделяются специфические предметы закупок, такие как, например,

реставрационные работы. На наш взгляд применяемая классификация не полностью учитывает особенности различных категорий объектов строительства, а потому не позволяет произвести обоснованный выбор наиболее рационального способа закупок. Указанная проблема может быть решена за счет уточнения существующей классификации объектов торгов с использованием универсального критерия, носящего комплексный характер и учитывающего как количественные, так и качественные характеристики объектов. Это критерий «сложности» объекта. Качественные и количественные параметры, характеризующие уровни сложности, должны учитывать специфику регионов и формироваться (с периодическим пересмотром) Правительством РФ для каждого субъекта или групп субъектов, либо самими субъектами Российской Федерации. По критерию «сложности» объекты могут быть разделены на четыре категории, для каждой из которых применяются разные способы закупок. Вариант классификации, учитывающий специфику Санкт-Петербурга, представлен ниже.

1) Объекты высокого уровня сложности:

- уникальные, инновационные, технически-сложные и особо опасные объекты [2], а также объекты имеющие важное градообразующее значение, независимо от размера НМКЦ.

2) Объекты среднего уровня сложности:

- объекты нового строительства, сооружение которых производится по индивидуальным проектам и НМКЦ которых превышает 100 млн. руб.;

- объекты нового строительства и реконструкции в исторической части города, НМКЦ которых превышает 50 млн. руб.;

- реставрационные работы на объектах исторического и культурного наследия независимо от размера НМКЦ.

3) Объекты низкого уровня сложности:

- работы по строительству и реконструкции объектов стоимостью менее 100 млн. руб.;

- работы, выполняемые по проектам повторного применения независимо от размера НМКЦ.

4) Простые и повторяющиеся работы, к которым относятся работы по капитальному ремонту зданий и сооружений и аналогичные.

Закупка строительной продукции первой категории сложности должна производиться исключительно с использованием процедуры открытого конкурса с ограниченным участием, предусматривающего проведение обязательной предварительной квалификации подрядчиков.

Закупку строительной продукции второй категории сложности предлагается производить с использованием процедуры одной из разновидностей конкурсов с ограниченным участием, предусмотренных ФЗ-44, то есть также с обязательной предварительной квалификацией подрядчиков.

Закупка строительной продукции третьей категории сложности производится с использованием процедуры «классического» или электронного конкурса с предварительной квалификацией, или без таковой, на усмотрение заказчика.

Закупка строительной продукции четвертой категории сложности производится исключительно с использованием процедуры электронного аукциона.

Предложенная классификация объектов подрядных торгов, основанная на универсальном критерии сложности объекта, облегчает выбор рационального способа определения поставщика при закупках подрядных работ в системе государственного заказа и ограничивает применение электронных закупочных процедур объектами низкого уровня сложности, а также закупками простых и повторяющихся работ, к которым относится строительство по проектам повторного применения и работы по капитальному ремонту здания и сооружений.

Список литературы

1. Государственные закупки: направления развития. Обзор международных практик и анализ ситуации в Российской Федерации / сост. Е. Абрамова, Б. Ткаченко. – Москва: Сектор, 2015. – 124 с.
2. Градостроительный кодекс РФ, N 190 ФЗ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.zakonrf.info/gradostroitelnyy-kodeks/48.1/> (дата обращения 10.02.2016).
3. Смирнов Е.Б. Принципы обеспечения конкурентоспособности предложения подрядчика при подготовке к торгам Вестник гражданских инженеров. 2013. № 3 (38).
4. Цапко К.А. Особенности и проблемы государственных закупок в инвестиционно-строительном комплексе // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №4 (2015). [Электронный ресурс] URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/41EVN415.pdf> (дата обращения 19.11.2015).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Плотникова Е.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г.Краснодар

В настоящее время в связи с необходимостью ускоренной адаптации агропромышленного комплекса к новым экономическим реалиям, связанным с членством страны в ВТО, падением мировых цен на нефть, разгоном инфляционных процессов, режимом санкций, ответными мерами в виде продовольственного эмбарго возрастает значение механизмов его государственного регулирования. От эффективности системы государственного регулирования аграрной сферы зависит её способность оперативно реагировать на внешние и внутренние вызовы, связанные с трансформационными процессами, происходящими в мировом и национальном хозяйстве в условиях кризиса [3].

Важнейшим инструментом прямого государственного регулирования и управления, средством реализации государственной политики, обеспечивающим активное воздействие органов власти на социально-экономическое развитие территорий, является программно-целевой метод.

В 2013 году в бюджетное законодательство внесены изменения, и начиная с 2014 года, введен механизм формирования и реализации государственных программ взамен ранее действовавшей системы долгосрочных целевых программ. В связи с этим министерство экономики Краснодарского края провело совместно с органами исполнительной власти края значительную координационную и организационную работу по разработке и утверждению государственных программ Краснодарского края со сроком реализации начиная с 2014 года.

Таким образом, в настоящее время основным инструментом системного решения экономических и социальных вопросов развития Краснодарского края являются государственные программы. Из года в год растет доля расходов, осуществляемых в рамках государственных программ, в общей структуре расходов краевого бюджета. В 2014 году доля программных расходов в структуре краевого бюджета составила 83,7% (в 2013 году – 62,1%, в 2012 году – 58,6%). В 2014 году на территории Краснодарского края осуществлялась реализация 26 государственных программ, на реализацию которых было предусмотрено более 181 млрд руб средств краевого и федерального бюджетов. По сравнению с 2013 годом, когда на их реализацию было выделено более 148 млрд рублей, объем финансирования вырос на 22% [2, 5].

В центре внимания органов государственной власти края остается реализация мер государственной поддержки сельскохозяйственного производства. С этой целью приоритетный национальный проект «Развитие АПК» трансформировался в долгосрочную краевую целевую программу «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на 2008-2012 годы, затем на 2013-2020 годы, а с 2014 года реализуется государственная программа Краснодарского края «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на 2014-2020 годы. Данная программа направлена на повышение конкурентоспособности производимой в крае сельскохозяйственной продукции, модернизацию сельского хозяйства и ускоренное развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства. Программа предусматривает мероприятия, направленные на комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, а также сфер деятельности АПК с учетом вступления России во Всемирную торговую организацию. Общая характеристика программы приведена в Табл.1 [1].

Необходимость разработки и реализации краевой государственной программы в сфере сельского хозяйства обусловлена такими факторами как значимость и приоритетность отрасли (сельскохозяйственное производство имеет важнейшее значение для продовольственной безопасности страны), необходимость государственной поддержки и предоставления субсидий, необходимость обеспечить участие множества исполнителей (в том числе федеральных органов государственного управления, органов государственного управления и местного самоуправления края, отдельных хозяйствующих субъектов, кредитно-финансовых организаций), и др. [4].

Таблица 1

Общая характеристика государственной программы Краснодарского края «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на 2014-2020 годы

Показатель	Содержание
Цели программы	- устойчивое развитие сельских территорий
	- развитие животноводства
	- развитие растениеводства

		- повышение финансовой устойчивости предприятий АПК
		- научное и кадровое обеспечение АПК Краснодарского края
		- повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства
		- улучшение и стабилизация эпизоотической ситуации на территории Краснодарского края
Подпрограммы государственной программы	1	Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства
	2	Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства
	3	Устойчивое развитие сельских территорий
	4	Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель в Краснодарском крае
	5	Развитие малых форм хозяйствования в АПК Краснодарского края
	6	Развитие рыбохозяйственного комплекса Краснодарского края
	7	Обеспечение эпизоотического, ветеринарно-санитарного благополучия в Краснодарском крае и развитие государственной ветеринарной службы Краснодарского края
	8	Развитие подотрасли виноградарства и виноделия

В связи с разработкой и реализацией государственной программы с 1 января 2014 года в сфере сельского хозяйства признаны утратившими силу:

- долгосрочные краевые целевые программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае на 2013-2020 годы»; «Предупреждение риска заноса, распространения и ликвидация очагов африканской чумы свиней на территории Краснодарского края на 2012-2015 годы»; «Развитие мясного животноводства Краснодарского края на 2013-2020 годы»;

- ведомственные целевые программы «Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе Краснодарского края» на 2013-2015 годы; «Развитие мясного скотоводства в Краснодарском крае» на 2013-2015 годы.

Таким образом, государственная программа является комплексной, в ней собраны все цели, задачи и направления развития сельского хозяйства в Краснодарском крае, которые ранее были рассредоточены между различными краевыми и ведомственными целевыми программами [5].

По итогам реализации мероприятий государственной программы в 2014 году получены следующие результаты:

1 На поддержку малых форм хозяйствования агропромышленного комплекса Краснодарского края направлено более 640 млн рублей средств федерального и краевого бюджетов. Сельскохозяйственными товаропроизводителями малых форм хозяйствования создано 9 семейных животноводческих ферм, на 5 единиц увеличилось количество сельскохозяйственных потребительских кооперативов, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, хозяйствами населения и сельскохозяйственными потребительскими кооперативами привлечено субсидируемых кредитов (займов) в размере более 4 млрд 400 млн рублей, проведены обучающие семинары по 15 темам для 445 субъектов малых форм хозяйствования, проведена четвертая агропромышленная выставка «Кубанская ярмарка», в рамках которой было организовано 1100 экспозиций представителей малых форм хозяйствования

2 За счет реконструкции и строительства новых мелиоративных систем введено в эксплуатацию 4,92 тыс га мелиорируемых земель, проведены мероприятия по защите от водной эрозии, затопления и подтопления 77,1 га земли.

3 В подотрасли растениеводства увеличилась валовой сбор и урожайность зерновых колосовых и зернобобовых культур до 13,179 млн т и 53,7 ц/га соответственно, пшеницы собрано 7,766 млн т с урожайностью 54,9 ц/га, кукурузы – 3,388 млн т с урожайностью 53,6 ц/га, риса – 822,7 тыс т с урожайностью 62,9 ц/га, произведено более 1 млн т сахара свекловичного, микробиологические удобрения применялись на площади 178 тыс га, биологические средства защиты растений – на 257 тыс га, сельскохозяйственными организациями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами приобретено 1570 единиц сельскохозяйственной техники, привлечено субсидируемых краткосрочных кредитов (займов) в размере более 3 млрд рублей, субсидируемых инвестиционных кредитов (займов) – более 8 млрд 400 млн рублей.

4 В подотрасли животноводства увеличено производство скота и птицы на убой в живом весе до 466,8 тыс т, увеличена численность племенного поголовья сельскохозяйственных животных до 64 тыс условных голов, сельскохозяйственными организациями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами привлечено субсидируемых краткосрочных кредитов (займов) в размере более 8 млрд 300 млн рублей, субсидируемых инвестиционных кредитов (займов) – более 11 млрд 400 млн рублей. Вместе с тем в связи с сокращением поголовья коров на 7,9 тыс голов снизилось производство молока до 1295,3 тыс тонн.

5 В рыбохозяйственном комплексе увеличено производство товарной рыбы до 17,221 тыс т, товарно-пищевой рыбной продукции до 28,565 тыс т.

6 В подотрасли виноградарства и виноделия увеличено производство винограда до 191,4 тыс т, площадь закладки виноградников составила 1,3 тыс га, производство вина виноградного возросло до 13,513 млн декалитров [2].

Вместе с тем следует отметить определенные недостатки в реализации государственной программы. Это, прежде всего, неполное освоение бюджетных средств, выделенных на ее реализацию. Основными причинами неполного освоения средств являются несоблюдение обязательств поставщиками и подрядными организациями, позднее внесение изменений в программу и иные нормативные правовые акты, необходимые для ее реализации, несвоевременное проведение конкурсных процедур для заключения контрактов, несоблюдение условий соглашений о предоставлении субсидий органами местного самоуправления муниципальных образований края (отсутствие средств в местном бюджете, несвоевременное предоставление документов для оплаты, позднее проведение муниципальных торгов, отказ от освоения средств), позднее выделение средств краевого и федерального бюджетов, а в отдельных случаях отсутствие свободного остатка денежных средств на счете краевого бюджета, заявительный характер мероприятий (на основании заявлений от физических и юридических лиц), экономия в результате реализации мероприятий, в том числе по результатам процедур размещения заказов (торгов, запросов котировок).

Однако в целом государственная программа играет значительную роль в достижении высоких производственных показателей в сельском хозяйстве, благодаря реализации программы рентабельность сельскохозяйственного производства увеличилась почти на 12%. Меры государственной поддержки, реализуемые по программе, позволяют повысить эффективность и прибыльность основных подотраслей сельского хозяйства [2].

В настоящее время постановлением главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 5 октября 2015 г. №944 утверждена государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» на 2016-2021 годы. В ее состав вошла новая подпрограмма «Развитие оптово-распределительных центров и инфраструктуры социального питания». Создание сельскохозяйственных логистических центров является приоритетным направлением краевой аграрной политики. Наличие модернизированных, современных хранилищ, линий доработки, фасовки приведет к увеличению производства собственных продуктов питания, будет стимулировать развитие хозяйств населения, крестьянских (фермерских) хозяйств, а также расширит географию сбыта, включая выход на внешние рынки [6].

Необходимо отметить, что государственные программы в силу своей комплексности очень восприимчивы к нарушению любого из их элементов. Срыв сроков, невыполнение предусмотренных программных действий в ряде случаев приводят к ситуации, когда в итоге не только не достигается главная цель программы, но и уже затраченные средства не дают нужной отдачи. Наряду с этим реализация государственной программы позволяет добиться значительной концентрации бюджетных средств для решения важных задач развития сельского хозяйства Краснодарского края.

Список литературы

1. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 14 октября 2013 г. №1204. Об утверждении государственной программы Краснодарского края «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия».
2. Постановление Законодательного собрания Краснодарского края от 22 апреля 2015 г. №1592-П. О выполнении государственных программ Краснодарского края в 2014 году.
3. Артемова Е.И., Плотникова Е.В. Совершенствование механизмов государственного регулирования агропромышленного комплекса Краснодарского края в современных условиях // Е.И. Артемова, Е.В. Плотникова // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2016. – №117. – С. 1072-1084.
4. Плотникова Е.В. Использование программно-целевого подхода к государственному регулированию развития семейных животноводческих ферм (СЖФ) в крае / Е.В. Плотникова // Проблемы и перспективы

развития аграрного рынка: Сборник научных статей / Под редакцией М.П. Дулина. – Краснодар, 2013. – С. 240-245.

5. Плотникова Е.В. Программно-целевое управление как инструмент государственного регулирования социально-экономических процессов / Е.В. Плотникова // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 71-76.
6. Плотникова Е.В. Развитие сельскохозяйственных логистических центров как фактор активизации аграрного потенциала Краснодарского края / Плотникова Е.В. // Современные тенденции развития экономики и управления: проблемы и решения. Материалы международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 67-73.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ СТРАНЫ

Муслимова З.А., Джамалудинова М.Ю.

Дагестанский Государственный Университет, г.Махачкала

Аннотация.

В статье рассмотрены методы государственного регулирования инновационной деятельности, а также определены цели государственной инновационной политики Российской Федерации.

Abstract.

The article considers methods of state regulation of innovation activity and identifies of the state innovation policy of the Russian Federation.

Ключевые слова: Инновации, инновационная деятельность, инновационная политика.

Keywords: Innovation, innovation activity, innovation policy.

На рубеже XX-XXI веков человечество вступило в инновационную эпоху, которая характеризуется быстрым нарастанием изменений во всех сферах общественного бытия. Это время наукоемких технологий, прогресса фундаментальных наук, масштабных научно-технологических проектов. При таких условиях источником современного развития общества и деятельности человека становится инновационная деятельность, а инновации становятся важным инструментом всех радикальных изменений в развитии человека и экономической системы в целом.

Для эффективного развития инновационной деятельности, создания благоприятных условий для внедрения и использования инноваций необходимо создание грамотной нормативно-правовой основы, важнейшей составной частью которой является наличие единого, непротиворечивого, комплексного понятийного аппарата. Поскольку в настоящее время российская инновационная политика находится в стадии становления, то проблему терминологического определения понятий «инновация» и «инновационная деятельность» можно обозначить как одну из ключевых в процессе формирования механизма правового регулирования отношений в этой сфере.

В 2011 г. в закон были включены нормы, направленные на регулирование отношений, связанных с предоставлением государственной поддержки инновационной деятельности. Таким образом, в законе получили легальное закрепление понятия «инновация» и «инновационная деятельность» [1]:

- «инновации – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях»;

- «инновационная деятельность – деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение её деятельности».

Становление и развитие инновационной экономики говорит о том, что необходимо государственное регулирование инновационной деятельности[5, с.85].

Формы и методы государственного регулирования инновационной деятельности могут быть самыми разнообразными (Рисунок 1).

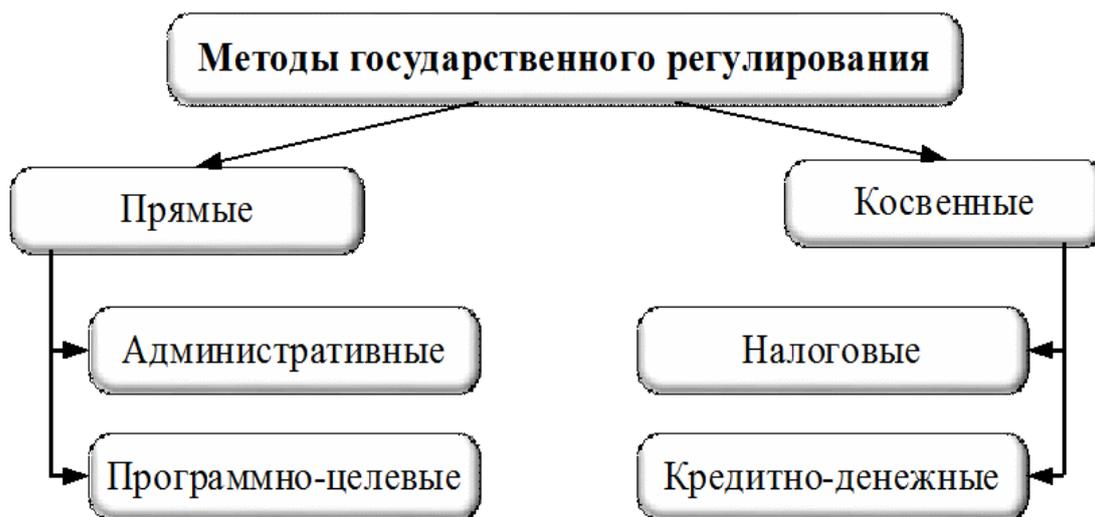


Рис.1. Методы государственного регулирования

Методы прямого воздействия основаны на силе государственных органов власти и не связаны с дополнительным финансовым стимулом или риском понести ущерб.

Применительно к развитию инновационных процессов прямые методы можно подразделить на административные и программно-целевые. Административные методы основаны на предоставлении прямого дотационного финансирования, осуществляемого в рамках принятых законов и нормативно-правовых актов, направленных на стимулирование инновационных процессов. Программно-целевые методы предполагают разработку и утверждение различных стратегий и целевых программ, осуществляющих развитие инновационных процессов, а также их финансирование.

Примерами прямых методов государственного регулирования могут послужить определение стратегических целей развития экономики, их выражение в индикативных и других планах, целевых программах; государственные заказы и контракты на поставку определенных видов продукции, выполнение работ, оказание услуг; юридические правила в области амортизационных отчислений; нормативные требования к качеству и сертификации продукции и технологии; бюджетные процедуры по государственным инвестициям; правовые и административные ограничения, запреты по выпуску определенных видов продукции и т. п.

Прямые методы имеют высокую эффективность из-за оперативного достижения экономического результата. Однако у них есть серьезный недостаток - создание реальных помех рыночному процессу[3, с. 100-107].

В основе методов косвенного государственного регулирования лежит принцип того, что государство не влияет непосредственно на принимаемые субъектами экономические решения, а использует налоговые и кредитно-денежные механизмы, выстраивает определенные «правила игры», создавая тем самым, предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе экономических решений субъекты тяготели к тем вариантам, которые соответствуют целям государственной экономической политики[2, с. 29-38].

В качестве примеров косвенных методов можно привести различные налоговые льготы и системы налогообложения, регулирование уровней цен и ставок по кредитам, таможенное регулирование экспорта и импорта, валютные курсы и условия обмена валют.

Преимущества косвенных методов перед прямыми заключаются в том, что их использование позволяет частному сектору функционировать автономно и самостоятельно принимать решения при проведении исследований и разработок во всех отраслях экономики[4, с. 8-9].

В современных условиях, когда имеется значительное отставание России от других высокоразвитых стран в развитии инновационной деятельности, а ее огромные интеллектуальные ресурсы недостаточно эффективно используются, особое значение имеет научно обоснованное формулирование системы целей. Это дает возможность сосредоточить внимание на решении главных задач по активизации инновационной деятельности исходя из имеющихся ресурсов. Основными целями государственной инновационной политики, с точки зрения долгосрочной стратегии развития экономики России, являются:

- создание экономических, правовых и организационных условий для инновационной деятельности, обеспечивающих рост конкурентоспособности отечественной продукции;

- формирование для творческой личности условий самореализации, достижения созидательного и общественного результата;
- эффективное использование научно-технических результатов;
- стимулирование превращения потенциала знаний в коммерческий результат, переноса технологии из лаборатории в реальную экономику, работающую на потребителя;
- обеспечение равных, а лучше – приоритетных, по сравнению с ведущими странами, условий для субъектов инновационного процесса (разработчиков, менеджеров наукоемких производств, инвесторов) на территории страны;
- осуществление мер по поддержке отечественной инновационной продукции на международном рынке и развитию внешнеэкономической инновационной деятельности.

Учитывая роль современного государства в экономической и общественной жизни страны, можно выделить основные функции государственных органов в инновационной сфере. Они следующие:

- а) формирование государственной инновационной политики;
- б) создание правовой базы инновационной деятельности, особенно по защите авторских прав инноваторов и охране интеллектуальной собственности;
- в) стимулирование инновационной активности в экономике (поощрение конкурентной борьбы, субсидирование инновационных разработок, страхование инновационных рисков и др.);
- г) кадровое обеспечение инновационного процесса и формирование научно-инновационной инфраструктуры;
- д) определение приоритетных направлений развития науки и техники, технологий, обеспечение социальной и экономической направленности инноваций;
- ж) сглаживание диспропорций на уровне технологического развития регионов и отдельных территорий страны;
- з) регулирование международных аспектов инновационных процессов [6, с.33-38].

В начале 90-х гг. прошлого столетия была, как известно, в значительной мере разрушена старая советская инфраструктура инновационной деятельности. Однако создать новую, адекватную рыночной экономике, оказалось не так просто. В настоящее время эта работа ведется, но пока далека от завершения.

Говоря о некоторых имеющихся подвижках в инновационной сфере, необходимо заметить, что финансовая поддержка научно-технического потенциала из государственных источников чрезвычайно мала и не несет в себе стимулирующей функции развития инновационной экономики.

В настоящее время Президент и Правительство РФ предпринимают определенные шаги в целях перевода страны на инновационные рельсы развития. Однако ожидать быстрых результатов от инновационной деятельности не приходится. Дело в том, что нужна качественная перестройка производства на основе инноваций, причем не только технологических, но и организационных, финансовых, кадровых.

Именно на эти цели необходимо направить имеющиеся у государства материальные и финансовые ресурсы.

Немаловажное значение имеют и договоренности между странами, заинтересованными в интенсификации инвестиционной деятельности по созданию благоприятного инновационного климата. Это может существенно повысить отдачу от инноваций и будет способствовать осуществлению модернизации экономик взаимодействующих стран, повышению их конкуренции [7, с. 280-281].

Таким образом, государственное регулирование инновационной деятельности России является одной из важнейших частей общей государственной политики, неотъемлемым элементом механизма функционирования современной рыночной экономики. Для нашей страны, обладающей огромными материальными и финансовыми ресурсами, инновационным потенциалом, есть хорошая возможность значительно ускорить темпы инновационного развития экономики.

Список литературы

1. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 22.12.2014, с изм. от 20.04.2015) "О науке и государственной научно-технической политике" // Собрание законодательства РФ. – 1996. - №35. -ст. 4137.
2. Астахов Ю.В. Пути и методы государственного регулирования инновационной деятельности в РФ // В сборнике: Экономика. Общество. Человек Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова. - Белгород, 2014. - С. 29-38.
3. Гончаров В.Д. Государственное регулирование в отраслях продовольственного комплекса // Проблемы прогнозирования. - 2011.

4. Горбунова А.Ю. Методы государственного регулирования инновационной деятельности // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. - 2013. - № 5-6.
5. Ефимцева Т.В. Место инновационного права в системе отраслей российского права: дис. ... докт. юрид. наук. М., 2014.
6. Сергеева И.А., Ключкова О.И., Кравцова И.И. Государственное регулирование инновационной деятельности в Российской Федерации // В сборнике: Мировая наука и образование в условиях современного общества. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 30 октября 2014 г.: в 4 частях. ООО "АР-Консалт". – М., 2014.
7. Фролова Е.А., Бугрова С.М. Государственное регулирование инновационной деятельности // В сборнике: III Международная научно-практическая конференция "Современные тенденции и инновации в науке и производстве" Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева» в г. Междуреченске. - Кемерово, 2014.

КЛАССИФИКАЦИЯ УЧАСТНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНЦИЙ

Филиппов А.С.

Комитет по строительству г.Санкт-Петербурга

Система взаимоотношений в рамках инвестиционно-строительного проекта включает большое количество участников, связанных между собой договорными отношениями и выражающих различные компетенции (под понятием «компетенция» в настоящем контексте мы понимаем предмет ведения, закрепление определенных полномочий, выполнение которых обеспечивается владением специальными знаниями и навыками). Анализируя состав инвестиционно-строительного комплекса, А.Н. Асаул выделяет трех его субъектов, выражающих три различные компетенции:

1. Инвестор – финансовая компетенция.
2. Заказчик – управленческая компетенция.
3. Подрядчик – технико-технологическая компетенция [1].

Первые два субъекта выступают на стороне инициатора и бенефициара проекта, третий субъект является исполнителем работ. Следует отметить, что перечень компетенций, необходимых для эффективной реализации инвестиционно-строительного проекта, не ограничивается тремя компетенциями, указанными выше. Целью и предметом строительства как вида деятельности является создание объектов недвижимости, поэтому для реализации ИСП необходима компетенция, обеспечивающая владение земельным участком и его целевое использование. Управленческая компетенция, указанная в пункте два, применительно к строительству включает два аспекта, по существу, являющихся самостоятельными компетенциями, так как требуют различных знаний, опыта и навыков: 1) управление инвестиционно-строительным проектом в целом, требующее компетенции заказчика-менеджера проекта, и 2) управление собственно строительными работами, включая строительный контроль, требующее компетенции инженера.

Таким образом, реализация инвестиционно-строительного проекта в полном объеме обеспечивается пятью компетенциями, которым соответствуют пять субъектов-участников ИСП:

- 1) Финансовая компетенция – инвестор;
- 2) Компетенция владения земельным участком – застройщик;
- 3) Управленческая компетенция – управляющий инвестиционно-строительным проектом, технический заказчик;
- 4) Инженерная компетенция – управляющий строительством, инженер;
- 5) Техничко-технологическая компетенция - подрядчик.

Перечень участников инвестиционно-строительных проектов в Российской Федерации с определениями согласно регламентирующим нормативным актам, а также указанием компетенций и основных функций, представлен в Табл.1.

Участники инвестиционно-строительных проектов в Российской Федерации

№ п/п	Участ-ник	Компетен-ция	Регламентирую-щий нормативный акт	Определение и функции
1	2	3	4	5
1	Инвестор	Финансо-вая	Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 39-ФЗ Об инвести-ционной деятель-ности в РФ, осуществляемой в форме капитал-ных вложений»	Инвесторы осуществляют капитальные вложения на территории РФ с использовани-ем собственных и (или) привлеченных средств. Инвесторами могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объеди-нения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предприни-мательской деятельности
2	Застрой-щик	Владение земельным участком	Градостроитель-ный кодекс РФ от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 28.12.2013)	Физическое или юридическое лицо, обеспеч-ивающее на принадлежащем ему земельном участке или на земельном участке иного правообладателя (строительство, рекон-струкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выпол-нение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строитель-ства, реконструкции, капитального ремонта.
3	Техни-ческий заказчик	Управлен-ческая	Градостроитель-ный кодекс РФ от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 28.12.2013)	Физическое или юридическое лицо, которые уполномочены застройщиком и от имени застройщика заключают договоры о выпол-нении инженерных изысканий, о подготовке проектной документации, о строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объек-тов кап. строительства, подготавливают задания на выполнение указанных видов работ, предоставляют, материалы и доку-менты, необходимые для выполнения указа-нных видов работ, утверждают проектную документацию, подписывают документы, необходимые для получения разрешения на ввод объекта капитального строительства в эксплуата-цию, осуществляют иные функции.
4	Инженер	Инженер-ная	Статья 749 ГК РФ. Участие инженера (инженерной организации) в осуществлении прав и выполнении обязанностей заказчика	
5	Подряд-чик	Технико-технологическая	Федеральный закон N 39-ФЗ, Глава 37 ГК РФ	Подрядчики - физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному или муниципальному контракту, заключаемым с заказчиками

Структура управления инвестиционно-строительным проектом и формируемая система контрактных отношений зависят от распределения компетенций между участниками ИСП.

Согласно известной классификации Р. Ньюмена [4] заказчики строительства делятся на первичных и вторичных. Первичный заказчик обладает компетенциями, позволяющими заниматься реализацией строительных проектов на профессиональной основе, и эта деятельность является основным или единственным источником его дохода. Первичный заказчик обладает управленческой компетенцией, часто дополняемой инженерной, а в ряде случаев и технико-технологической компетенциями. Вторичный заказчик, как правило, представляет из себя инвестора и (или) застройщика, не обладающего компетенциями, необходимыми для самостоятельной реализации инвестиционно-строительных проектов и прибегающих с этой целью к услугам первичных заказчиков.

Государственные заказчики могут быть как первичными, так и вторичными. К первой категории следует относить профессиональных участников, обеспечивающих реализацию проектов строительства для

государственных нужд: дирекции по строительству, управления капитального строительства, технических заказчиков и другие организации, обладающие управленческими компетенциями и финансирующиеся за счет бюджетных средств. Ко второй категории относятся органы государственного управления и государственные учреждения, в интересах которых осуществляется строительство.

Дж. Мастерман делит всех заказчиков строительства на квалифицированных и неквалифицированных, которые могут быть как первичными (профессиональными) так и вторичными. Главным критерием отнесения заказчика к квалифицированным является его активность в сфере реализации инвестиционно-строительных проектов, которая в этом случае должна осуществляться на регулярной или профессиональной основе. Заказчик одного единственного объекта, или занимающийся реализацией строительных проектов от случая к случаю не может считаться квалифицированным [3].

Неквалифицированному вторичному заказчику, каковыми являются большинство государственных учреждений, для успешной реализации инвестиционно-строительного проекта необходимо добавление управленческой, инженерной и технико-технологической компетенций.

Квалифицированному вторичному заказчику, каковыми могут являться государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также компании с государственным участием, в том числе естественные монополисты, как правило, требуется добавление инженерной и технико-технологической компетенций.

Квалифицированный первичный заказчик обладает необходимыми профессиональными компетенциями для самостоятельной реализации инвестиционно-строительных проектов и является профессионалом в этой области, оказывая возмездные услуги заказчикам первых двух типов и тем самым восполняя отсутствующие у них компетенции. В составе участников ИСП, представленных в таблице 1, к категории квалифицированных первичных заказчиков следует причислить технического заказчика.

Фигура технического заказчика является относительно новой в анализируемой системе отношений. Технический заказчик признан в качестве полноправного субъекта инвестиционно-строительной деятельности в 2011 году с введением поправки в Градостроительный кодекс РФ в соответствии с Федеральным законом № 337-ФЗ. В Градостроительном кодексе Российской Федерации очерчен круг основных полномочий и обязанностей технического заказчика, включающих:

- заключение договоров о выполнении инженерных изысканий, подготовке проектной документации, строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов капитального строительства;
- подготовка заданий на выполнение указанных видов работ;
- предоставление лицам, выполняющим инженерные изыскания и (или) осуществляющим подготовку проектной документации, строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, материалов и документов, необходимых для выполнения указанных видов работ;
- утверждение проектной документации;
- подписание документов, необходимых для получения разрешения на ввод объекта капитального строительства в эксплуатацию;
- осуществление иных функций, предусмотренных Градостроительным кодексом [2].

Как видно из перечисленного, полномочия и обязанности технического заказчика относятся к управленческой компетенции. Практика работы технических заказчиков в России и за рубежом показывает, что от них, наряду с общеуправленческой, требуется и инженерная компетенция, прежде всего в сфере строительного контроля. Если таковая отсутствует, технический заказчик должен прибегнуть к аутсорсингу. В зарубежной и современной российской практике носителем инженерной компетенции является инженер-консультант (инженерная организация).

Список литературы

1. Асаул А.Н. Потенциальные субъекты инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул // Инвестиции и инновационное развитие. Проблемы. Перспективы. Владимир, 2011. – С.94-101.
2. Градостроительный кодекс РФ, N 190 ФЗ. [Электронный ресурс] URL: <http://www.zakonrf.info/gradostroitelnyy-kodeks/48.1/> (дата обращения 10.02.2016).
3. Masterman J.W. An Introduction to Building Procurement Systems. E&FN SPON, London 2004.
4. Newman, R., Jenks, M., Bacon, V., Dawson, S. (1981) Brief, Formulation and the Design of Buildings (Summary Report), Oxford Polytechnic.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОГО РЫНКА В РОССИИ И КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Клюев Ю.В.

Кемеровский государственный институт культуры, г. Кемерово

Туристский рынок в России до сих пор остается в категории «подающих большие надежды» несмотря на все экономические кризисы и санкции. Постепенный рост количества туроператоров и турагентов за последние десять лет формально показывает о привлекательности данной сферы, а также о емкости рынка данного предложения. Согласно статистическому бюллетеню №8 (179) от 2011 года число поездок иностранных граждан в Россию за период 2008-2011 года находился на уровне, в среднем 22,4 млн.чел. Число поездок российских граждан за границу возрос с 36487 тыс. чел. в 2008 году до 39304 тыс. чел. в 2010 году, что составило 7,7% [4].

За данный период (2008-2010 гг) число туристских фирм возросло с 6477 в 2008 году до 9133 на конец 2010 года. Из них, туроператорской деятельностью занималось в 2008г. – 928, а в 2010 г. – 1193, турагентской деятельностью занималось в 2008 г. - 4787, а в 2010 г. – 6941. Средняя численность работников отрасли на конец 2010 года составила 48 тыс.чел. с числом реализованных населению турпакетов – 4389 тыс. на сумму 169669 млн. руб. Это на 51858 млн. руб. больше по сравнению с 2008 годом, и на 41426 млн. руб. больше по сравнению с 2009 годом [2].

Однако уже за период 2013-2014 года наблюдается рост въезда иностранных граждан в Россию на +37,5% (30791 тыс. чел.) в 2013 году по сравнению с 2011 годом и на +5,3% (32412 тыс. чел.) в 2014 году по сравнению с 2013 годом. При этом доля въезжающих иностранных граждан с туристической целью в 2011 году составило 2 335 977 человек, в 2012 – 2 570 469, количество увеличилось на 10% больше чем в прошлом году. В 2013 приток иностранных граждан составил 2 664 782 человека, приток увеличился на 3,7%. В 2014 в нашу страну въехало 2 583 тыс. чел что на 3,1 % меньше чем в 2013 (данное явление можно связать с введенными против России санкции). В 2015 году в РФ въехало 2 987 тыс. человек это на 13,7% больше, чем в 2014 году.

Вследствие этого, Россия поднялась с 63 на 45 место в «Рейтинге конкурентоспособности в секторе туризма и путешествий» (ТТСИ – Travel and Tourism Competitiveness Index) [3].

Кемеровская область является не исключением. За 2010-2013 годы наблюдался достаточно устойчивый темп роста основных показателей, характеризующих состояние туристской сферы Кузбасса (Табл.1) [1].

Таблица 1

Основные показатели деятельности турфирм Кемеровской области

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Число туристских фирм	183	253	289	315	310
Средняя численность работников, чел.	582	651	825	870	808
Число реализованных населению турпакетов, тыс.	34,9	51,6	63,7	67,6	57,8
Стоимость реализованных населению турпакетов, млн. руб.	1964,5	3196,8	3659,6	3874,9	3282,9

Как видно из Табл.1 в 2014 году отмечается сокращение числа туристских фирм на 1,6%. Из 310 туристских фирм (включая индивидуальных предпринимателей), из которых 243 - микропредприятия 287 составляют турагенты. Турфирмами реализовано за 2014 год непосредственно населению 57,8 тыс. турпакетов общей стоимостью 3,3 млрд. рублей, что на 14,6% меньше чем в 2013 году.

Туристским отдыхом воспользовались 103,5 тыс. человек, что на 8,3 тыс. человек (7,5%) меньше, чем в 2013 году. Туры по России приобрели 24,1 тыс. человек (23,3% общей численности), по зарубежным странам – 79,4 тыс. человек (76,7%), в 2013 году соответственно 22,4 и 89,4 тыс. человек.

Распределение российских туристов, выехавших на отдых за рубеж в 2014 году из Кемеровской области представлено в Табл.2.

Таблица 2

Российские туристы, выехавшие на отдых за рубеж в 2014 году из Кемеровской области

Страны	Человек	В % к итогу	Страны	Человек	В % к итогу
Всего	79437	100			
в том числе:			Швеция	56	0,1
Австрия	89	0,1	Индия	2951	3,7
Болгария	390	0,5	Израиль	189	0,2
Великобритания	162	0,2	Кипр	1490	1,9
Германия	315	0,4	Китай	2499	3,1
Греция	2525	3,2	ОАЭ	2855	3,6
Испания	2029	2,6	Корея	55	0,1
Италия	1470	1,9	Таиланд	22951	28,9
Норвегия	25	0,0	Турция	21439	27,0
Польша	38	0,0	Япония	197	0,2
страны СНГ	240	0,3	Египет	9392	11,8
страны Прибалтики	20	0,0	Тунис	792	1,0
Финляндия	71	0,1	США, включая Гавайские острова	109	0,1
Франция	385	0,5	Канада	4	0,0
Хорватия	82	0,1	Австралия и Океания	88	0,1
Черногория	111	0,1	другие страны	4731	6,0
Чехия	1328	1,7	комплексные туры	359	0,5

Наиболее популярными направлениями отдыха для жителей региона был Таиланд и Турция, что связано прежде всего с повышением доступности отдыха по цене-качеству и прямым авиарейсов из международного аэропорта Кемерово. Число отдохнувших в Таиланде за последние 5 лет возросло в 2,6 раза. Общая доля этих направлений составляет 67,7% от всех поездок за рубеж.

Каждый четвертый житель Кемеровской области предпочитает отдыхать на территории Российской Федерации. Если рассматривать выезд жителей Кемеровской области на отдых в пределах России, то самыми популярными направлениями являются Алтайский край (9%), Республика Алтай и Краснодарский край (по 6% каждое направление) г.Санкт-Петербург и Республика Хакасия (по 3% каждое направление) (Табл.3) [5].

Таблица 3

Численность туристов, обслуженных туристскими фирмами, по первым десяти субъектам Российской Федерации (человек)

	2010	2011	2012	2013	2014
Обслужено туристов - всего в том числе по субъектам РФ:	21170	20577	21541	22382	24036
Кемеровская область	10072	9266	11395	13434	15618
Алтайский край	4351	3880	2719	2515	2232
Республика Алтай	1622	1441	1345	1 464	1401
Краснодарский край	1423	1874	1763	1730	1337
г.Санкт-Петербург	677	970	916	986	889
Республика Хакасия	1278	1287	1307	1118	838

Новосибирская область	988	1118	721	424	575
г.Москва	421	467	555	364	226
Республика Крым	0	0	0	0	191
Приморский край	0	0	0	0	157

Численность лиц, размещенных в гостиницах, санаторно-курортных организациях и организациях отдыха, по целям поездки в Кемеровской области в 2014 году составили 293,7 тыс. человек, что на 12,8% меньше, чем в 2013 году. Из них в санаториях и пансионатах отдохнули 69,7 тыс. человек, в санаториях-профилакториях - 17,1 тыс. человек, базах отдыха - 17,9 тыс. человек.

Таким образом, не смотря на западные санкции и девальвацию рубля туризм продолжает развиваться. Место Турции и Египта устойчиво в 2015 и 2016 годах занимает Таиланд и Вьетнам, возрос поток туристов, сменивших зарубежный отдых на отдых в пределах Российской Федерации. Главное, чтобы государство и частный бизнес обратили пристальное внимание на открывшиеся перспективы сделав нашу страну весьма привлекательной для отдыха и инвестиций.

Список литературы

1. Деятельность туристских фирм области в 2014 году. – URL: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/resources/7ffe7180492b54c8846384e321b4d743/%D0%94%D0%B5%D1%8F%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C+%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D1%81%D1%82%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%85+%D1%84%D0%B8%D1%80%D0%BC+%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8+%D0%B2+2014%D0%B3.htm
2. Ключев Ю.В. Туристский рынок в России: сущность, представители, законодательная база и налоговое регулирование. Глава 3. / Экономический потенциал и перспективы России и стран СНГ. Книга 5.: Монография. – Краснодар.: АНО «Центр социально-политических исследований «Премьер», 2012.- 190с.
3. Туристический рейтинг стран. – URL: <http://www.atorus.ru/NEWS/press-centre/new/30786.html>
4. О некоторых аспектах развития туризма в Российской Федерации в 2008-2010 годах // Статистический бюллетень, 2011, №8 (179).
5. Развитие туризма в Кемеровской области. – Кемерово: Кемеровостат, 2015. – URL: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/resources/3f234280495c6fb4835687e4e1bdbb25/%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC.pdf

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Галицкая Ю.Н., Куракова С.В.

Кубанский Государственный Технологический Университет, г.Краснодар

Финансовое состояние организации - экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к погашению долговых обязательств и саморазвитию на фиксированный момент времени. Финансовое состояние является важнейшим критерием деловой активности и надежности организации, определяющим ее конкурентоспособность и эффективность реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности [3].

Для анализа финансового состояния организаций применительно к информационным интересам пользователей в экономической литературе предлагается использовать различные коэффициенты.

Для уточнения нормативов коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости строительной отрасли российскими учеными было предложено построить бинарное дерево классификации (Classification and regression tree, CART) [1]. Техника CART применима для анализа сложных взаимодействий между факторами, CART модель также признает, что выбранные переменные могут оказывать нелинейное влияние на вероятность банкротства предприятия, любое увеличение или уменьшение ключевого показателя не обязательно увеличивает вероятность возникновения банкротства предприятия, до тех пор, пока значение индикатора не пересекает некий порог, определяемый моделью.

Каждый узел бинарного дерева при разбиении имеет только двух потомков, называемых дочерними узлами. Дальнейшее разделение ветви зависит от того, много ли исходных данных описывает данная ветвь.

На каждом шаге построения дерева правило, формируемое в узле, делит заданное множество примеров на две части. Правая его часть - это та часть множества, в которой правило выполняется; левая - та, для которой правило не выполняется, для нашего случая заданное правило - это наличие кризисной ситуации в стране. Этот процесс продолжается до тех пор, пока дальнейшее разделение будет невозможно. Последнее происходит, когда в любом случае результат дочернего узла будет одинаковым или в узле остается только один-единственный возможный случай.

Для построения бинарного дерева в указанных исследованиях была проанализирована финансовая отчетность 25 строительных предприятий, согласно данным СПАРК (Системы профессионального анализа рынков и компаний). Далее первоначальная выборка российских предприятий была разделена случайным образом на две подвыборки: тренировочную (обучающую) (90% наблюдений), на которой проводится построение модели, и контрольную (проверочную) (10% наблюдений), на которой оценивается точность прогнозирования построенной модели.

В данную выборку включены как, так называемые, «здоровые» предприятия (предприятия с высокой финансовой устойчивостью), так и предприятия, признанные банкротами: 21 «здоровое» предприятие и 3 предприятия-банкрота.

Анализ данной выборки подтвердил, что [1]:

а) нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности не соответствует объективному финансовому состоянию предприятий строительной отрасли в 60-70% случаев;

б) нормативное значение коэффициента текущей ликвидности не соответствует объективному финансовому состоянию предприятий строительной отрасли в 60-80% случаев;

в) нормативное значение коэффициента быстрой ликвидности не соответствует объективному финансовому состоянию предприятий строительной отрасли в 70-80% случаев;

г) нормативное значение коэффициента платежеспособности не соответствует объективному финансовому состоянию предприятий строительной отрасли в 65-75% случаев;

д) нормативное значение коэффициента маневренности не соответствует объективному финансовому состоянию предприятий строительной отрасли в 85-95% случаев;

е) нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами финансирования не соответствует объективному финансовому состоянию предприятий строительной отрасли в 50-80% случаев.

В итоге проведено уточнение нормативных показателей данных коэффициентов, применительно к строительной отрасли. Данные показатели, рассчитанные с помощью метода «деревьев классификации», представлены в Табл.1 [1].

Таблица 1

Нормативные значения коэффициентов финансового состояния предприятия применительно к строительной отрасли

Показатель	Текущие нормативы	Уточненные нормативы
Абсолютная ликвидность	0,2-0,5	0,2-1,2
Текущая ликвидность	1,5-2,5	1,12-2,8
Быстрая ликвидность	0,7-1	0,46-1
Коэффициент платежеспособности	0,5-0,7	-1,24-1
Коэффициент маневренности	0,2-0,5	0-1
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,6-0,8	-0,27-1

В результате работы с бинарным деревом, были разработаны новые нормативы для предприятий строительной отрасли. Разработанные нормативы прошли апробирование в исследованиях российских учетных и показали себя более сбалансированными, т.е. они предсказывают как предприятия-банкроты, так и здоровые предприятия [1]. В рамках совершенствования методики оценки финансового состояния предприятий строительной отрасли, можно порекомендовать применение уточненных нормативных показателей при проведении финансовых расчетов.

Список литературы

1. Довженко С.Е., Федорова Е.А., Лазарев М.П., Как оценить финансовую устойчивость предприятия? Нормативы финансовой устойчивости для предприятий строительной отрасли и сельского хозяйства/ Аудит и финансовый анализ, №1, 2015 // <http://1fin.ru/?id=892>
2. Мельник М.В. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / М.В. Мельник, А.И. Кривцов, О.В. Горлова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 368 с.
3. Усенко Л.Н. Бизнес-анализ деятельности организации: Учебник / Л.Н. Усенко, Ю.Г. Чернышева, Л.В. Гончарова; Под ред. Л.Н.Усенко - М:Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2013 – 560 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Разиньков П.И., Разинькова О.П.

Тверской государственной технической университет, г.Тверь

Одними из важнейших инструментов управления экономикой предприятия является прибыль и рентабельность. Они являются главными экономическими категориями. Так как, именно прибыль и есть конечный финансовый результат деятельности предприятия, который служит источником пополнения финансовых ресурсов предприятия. Показатели прибыли и рентабельности производства необходимо рассчитывать для определения эффективности работы предприятия. Показатель прибыли является главной целью работы предприятия, потому что каждое предприятие стремится увеличить прибыль, достичь максимальные результаты, при минимальных затратах. С помощью показателя рентабельности можно как в целом, так и с различных сторон оценить уровень развития предприятия.

Результат деятельности любой организации в финансовом смысле характеризуется показателями прибыли и рентабельности. Они подводят итог деятельности организации за отчетный период; и зависят от многих факторов: объема проданной продукции, затратоемкости, организации производства, уровня и структуры затрат[3].

К основным показателям прибыли относятся:

- валовая прибыль, она показывает, какая часть общей выручки от продаж осталась после вычета стоимости проданных товаров.

- балансовая прибыль, она является результатом всей финансовой и производственной деятельности предприятия.

- чистая прибыль, остается в распоряжении предприятия после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет.

- прибыль до налогообложения включает в себя прибыль от продаж и разницу, которую получают по операционным доходам и расходам, прочим доходам и расходам, чрезвычайным доходам и расходам.

- операционная прибыль, это прибыль, которую получают до уплаты налога на прибыль и процентов по заемным средствам[4].

Для точной оценки хозяйственной деятельности предприятия абсолютной величины прибыли не достаточно. Поэтому используются показатели рентабельности, такие как:

- рентабельность производства: она показывает, сколько прибыли предприятие имеет с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции.

- рентабельность собственного капитала, показывает, сколько чистой прибыли приходится на рубль собственных средств.

- рентабельность продаж по валовой прибыли, показывает долю прибыли в каждом рубле реализации.

- чистая рентабельность продаж, показывает, сколько копеек чистой прибыли содержится в одном рубле выручки.

- рентабельность активов, показывает уровень прибыли на рубль активов.

- рентабельность основных средств, показывает, какая сумма прибыли приходится на единицу стоимости основных средств.

- рентабельность инвестиций, показывает, сколько денежных единиц потребовалось предприятию для получения одной денежной единицы прибыли.

Для того чтобы точно оценить уровень прибыли и рентабельности производства можно воспользоваться методами комплексного анализа по технико-экономическим факторам.

1. Комплексный метод. При его использовании валовую прибыль необходимо анализировать по составным частям, основной из которых является прибыль от реализации продукции. Затем необходимо провести оценку факторов изменения прибыли от выпуска товарной продукции (анализ технико-экономических факторов повышения или снижения затрат на денежную единицу товарной продукции). На следующем этапе проводят оценку динамики структуры и объема реализации, изменения цен на реализованную продукцию, а также на приобретаемое сырье, материалы, топливо, энергию и другие затраты. На завершающем этапе проводят сопоставление уровня затрат на оплату труда и материальных затрат.

2. Расчетно-аналитический метод (метод экспертных оценок). При его использовании исследуются результаты оценки полученной величины определенного показателя, который необходимо принять за базу, а также коэффициентов (индексов) его изменения в плановом периоде. Этот метод можно применять тогда, когда не установлены технико-экономические нормативы, а четкую взаимосвязь между основными показателями можно установить только лишь косвенно, на основе оценки их динамики и связей.

3. Метод прямого счета для прогнозирования уровня прибыли. Этот метод можно применить, когда имеются достоверные данные о прогнозной величине затрат, уровне доходов, налогов, в условиях устойчивого функционирования. Прогнозный размер прибыли от реализации можно определить как разницу между прогнозами доходов, затрат и налогов.

4. Метод обеспечения соответствующей прибыли на вложенный капитал. При использовании данного метода решается задача сохранения достигнутого уровня рентабельности на вложенный капитал и его увеличения, чтобы увеличить уровень рентабельности на вложенный капитал могут быть увеличены объемы реализации товаров за счет ввода в действие дополнительных производственных площадей, поиск аналогичных источников товарных ресурсов, ускорить коэффициент оборачиваемости, оказание дополнительных услуг, разумной тактики в области ценообразования и управления финансовыми ресурсами, сокращение издержек обращения.

5. Нормативный метод прибыли. Суть его в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических расчетов определяется потребность предприятия в прибыли. К таким нормативам относятся ставки налогов, размеры тарифов, нормы амортизационных отчислений, нормативы потребности в оборотных средствах, нормы запасов товарно-материальных ценностей, тары, нормативы отчислений в ремонтный фонд и другие.

6. Экономико-математический метод управления прибылью заключается в том, что с помощью этого метода можно найти количественное выражение взаимосвязей между прибылью и факторами, ее определяющими. Данная выражается через экономико-математическую модель. Экономико-математическая модель это математическое описание экономического процесса или процесса формирования прибыли т.е. описание факторов, определяющих прибыль[2].

Управление прибылью и рентабельностью имеет важное значение для производства, ведь это практически основной источник пополнения финансовых ресурсов предприятия. Прибыль является основным показателем оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В процессе управления прибылью предприятия главная роль отводится формированию прибыли от основной деятельности, с целью осуществления которой оно создано. Процесс управления прибылью и рентабельностью производства предполагает проведение анализа, который характеризуется многообразием своих форм. На выбор формы анализа влияет множество факторов: отрасль в которой осуществляет свою деятельность организация, специализация и вид деятельности предприятия объем произведенной продукции и другие[1].

Рентабельность, в общем смысле, характеризует целесообразность затраченных ресурсов в отношении к вновь приобретенным ресурсам. Она определяется как отношение полученной предприятием прибыли к сумме основных и оборотных фондов. Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находятся в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок. Таким образом, управление прибылью и рентабельностью производства - это процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект для достижения определенных финансовых результатов.

Список литературы

1. Разиньков, П.И. Экономическое состояние и конкурентоспособность предприятия. Методы анализа и показатели оценки / П.И. Разиньков, О.П. Разинькова, Тверь, Издательство ТвГТУ, 2013.
2. Разиньков, П.И. Диверсификация производства как направление стратегического развития предприятия / П.И. Разиньков. В сборнике «Проблемы управления в социально-гуманитарных, экономических и

технических системах» Сборник научных трудов ФУСК под ред. Павлова И.И. Тверь. Издательство ТвГТУ. 2014.

3. Разинькова, О.П. Потенциал предприятия: теоретические, методологические и практические аспекты оценки формирования, использования, конкурентоспособности и развития / О.П. Разинькова, Тверь, Издательство ТвГТУ, 2015. том 1.
4. Разинькова, О.П. Потенциал предприятия: теоретические, методологические и практические аспекты оценки формирования, использования, конкурентоспособности и развития / О.П. Разинькова, Тверь, Издательство ТвГТУ, 2015. том 2.

ПЛАТА ЗА СПЕКТР КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ СВЯЗИ И ТЕЛЕВИЗИОННОГО ВЕЩАНИЯ

Макаров В.В., Стародубов Д.О.

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича

Введение платы за регулирование использования радиочастотного спектра мотивируется не только необходимостью восполнения эксплуатационных, административных и инвестиционных затрат на регулирование, но и рассматривается как фактор, способствующий внедрению более совершенных систем связи и информационных технологий. Более того, введение этой платы и обусловлено, в том числе, появлением новых технологий и услуг в сфере ИТ, в частности, таких, как мобильная связь и цифровое телевидение[1,2].

При определении цены за использование радиочастотного спектра в мировой практике используются следующие подходы:

1. Административная плата. Данный метод широко используется во многих странах мира (например, в Великобритании, Финляндии, Японии) и заключается в возмещении затрат государственного органа по управлению использованием радиочастотного спектра. Обычно такая плата взимается ежегодно[3]. В соответствии с этой методикой разрабатывается бюджет организации по управлению использованием радиочастотного спектра на год, затем определяется соотношение распределения затрат между службами и далее плата за конкретное частотное присвоение на основе количества выданных лицензий. В некоторых случаях при расчете затрат учитываются не только прямые, но и косвенные затраты, например, покрытие расходов Администрации связи на международную деятельность или погашение кредитов на развитие системы радиоконтроля.

Основной недостаток данного метода - отсутствие связи оплаты со стоимостью используемого ресурса, т.е. его применение не способствует повышению эффективности использования радиочастотного спектра и решению проблемы нехватки спектра при большом спросе на определенную полосу частот.

2. Плата, основанная на технических характеристиках системы. Идея метода заключается в попытке определения "размеров" используемого спектра, исходя из занимаемой полосы частот, числа используемых каналов, зоны покрытия и так далее, в зависимости от типа рассматриваемой системы. На практике данный метод применяется в Киргизии.

Плата за спектр определяется умножением полученной величины геометрического объема использованного спектра на удельную плату за единицу спектра, определяемую на основе оценки различных статей затрат национального агентства по управлению использованием радиочастотного спектра и общего объема используемого спектра на территории республики.

Применение данного метода может стимулировать более эффективное использование радиочастотного спектра, однако на практике это связано со значительными трудностями. Так как большинство коэффициентов, используемых для расчёта величины геометрического объема использованного спектра, определить объективно невозможно, и требуется применение метода экспертных оценок, что может привести к принятию весьма спорных и необъективных решений. Ещё большие проблемы могут возникнуть при исследовании систем, построенных с использованием новейших методов передачи.

3. Плата за перераспределение спектра. Эта плата взимается при необходимости перевода существующих операторов в другую полосу частот для обеспечения развития новых технологий в короткие сроки, т.е. до окончания срока амортизации своих систем. В соответствии с рекомендациями Европейского комитета радиосвязи, данное перераспределение должно финансироваться операторами, внедряющими новые системы, и

производителями соответствующего оборудования. Плата за перераспределение определяется на основе анализа оценки покрытия одной или нескольких из следующих статей затрат:

- затраты на модификацию действующего оборудования существующего оператора, если она требуется для перехода в альтернативную полосу частот;
- затраты на замену старого оборудования на новое, если перестройка старого оборудования на работу в альтернативной полосе невозможна, или возможно использование альтернативной технологии, например кабеля; при этом должна учитываться не только стоимость нового оборудования, но и остаточная стоимость старого;
- затраты на поддержание соответствующей работы системы существующего оператора в переходный период, в течение которого проходит перестройка или замена существующего оборудования;
- затраты на строительные-монтажные работы по перестройке или замене оборудования;
- затраты существующего оператора, связанные с использованием другого оборудования, обучением персонала и т.д.;
- все административные накладные расходы.

На практике применяют два механизма введения платы за перераспределение спектра. Например, в Швейцарии плата за перераспределение спектра является одной из составляющих платы за использование радиочастотного спектра, которая взимается с каждого оператора ежегодно в государственный бюджет. Альтернативным механизмом, принятым, в частности, во Франции и Венгрии, является создание специального государственного фонда по реформированию спектра, плату в который вносят непосредственно операторы, получающие впоследствии присвоения частот в освобожденных полосах.

Данный метод действительно направлен на повышение эффективности использования радиочастотного спектра, так как позволяет ускорить внедрение новых технологий, а следовательно, способствует росту экономической и социальной составляющих развития общества и государства в целом.

4. Дифференцированная плата за использование радиочастотного спектра. Базируется на оценке разницы между стоимостью оборудования, предоставляющего одинаковые услуги, но работающего в разных диапазонах или различных по ширине полосах частот. Так как рынок в условиях равновесия определяет единую стоимость предоставляемой услуги, оператор, использующий более низкий диапазон частот, может получать более высокую прибыль, чем его конкурент, только благодаря экономии на капитальных затратах. Данный подход позволяет определить экономическую стоимость используемого спектра как ресурса, который влияет на конечные экономические показатели работы предприятия, наряду с другими материальными и человеческими ресурсами.

Другим методом определения дифференцированной платы является сравнение капитальных затрат, требуемых для развития радиосистемы и создания альтернативной системы, предоставляющей те же услуги, но использующей другие технологии, например, кабель, для обеспечения услуги широкополосного доступа.

Цель применения дифференцированной платы за использование радиочастотного спектра - создание равных рыночных условий для всех операторов, использующих различные диапазоны частот или среды распространения для предоставления одних и тех же услуг, а также стимулирование использования более высоких диапазонов, или кабельных технологий, что может повысить эффективность использования спектра.

5. Скрытая цена – один из наиболее перспективных методов для определения платы за использование радиочастотного спектра. Под "скрытой" ценой подразумевают конкурентную цену за ресурс, которая была бы установлена на открытом рынке при большом количестве покупателей, ни один из которых не обладает монопольной властью. Таким образом, "скрытая" цена представляет собой максимальную цену, которую компания готова заплатить за дополнительную единицу ресурса, или чувствительность прибыли компании, при изменении количества используемого ресурса[4]. Основа метода заключается в проведении технико-экономических исследований, которые позволяют оценить готовность отдельного оператора платить за право пользования радиочастотным спектром, принимая во внимание потенциальную прибыль от этого.

Существует несколько различных методов определения "скрытой" цены за спектр. Один из них был разработан для коммерческих радиовещательных компаний. Он основан на сравнении годовой прибыли на инвестированный капитал для данных компаний, с тем же показателем для компаний других отраслей, сходных с радиовещательной по требуемым инвестициям и степени риска капиталовложений. К рассматриваемым отраслям относились продажа газет, журналов, книг, страхование, транспорт и энергетика. Расчеты показали, что значение годовой прибыли на инвестируемый капитал для радиовещательных компаний составляет в среднем на 3% больше, чем для компаний других анализируемых отраслей. Таким образом, был сделан вывод, что разница в удельной годовой прибыли и определяет чистую экономическую стоимость используемого спектра, которую оператор должен платить государству за право его использования.

Этот метод позволяет создать реальные экономические стимулы для того, чтобы оператор использовал спектр более эффективно, что особенно важно при введении платы за спектр в перегруженных частотных полосах.

Вывод.

Система регулирования использования радиочастотного спектра в Российской Федерации должна основываться на комбинированном применении вышеизложенных методик, так как ни одна из них не является универсальной. Комбинация, органически включающая в себя плату за перераспределение спектра, дифференцированную плату и "скрытую" цену, может создать мощный механизм повышения эффективности использования спектра и развития новых радиотехнологий. Это позволит и государству, и операторам оперативно реагировать на экономические, технические и социальные изменения, стимулируя развитие рынков услуг связи и новых информационных технологий в радиотелекоммуникациях, и обеспечивая повышение качества функционирования средств радиосвязи и вещания в интересах государства и общества.

Список литературы

1. Анализ организационно-экономических подходов к регулированию использования радиочастотного ресурса. Макаров В.В., Стародубов Д.О. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3. г. Санкт-Петербург, 2016. С.22-25.
2. Инновации, инвестиционная политика и управление качеством услуг компании мобильной связи: монография. Макаров В.В., Горбатко А.В. Санкт-Петербург, 2014.- 288 с.
3. Методический подход к оценке информационных ресурсов. Макаров В. В., Гусев В.И., Сеница С.А. Информационные технологии и телекоммуникации. 2013. №3 (3). С. 72-78.
4. Обеспечение конкурентоспособности оператора связи путем инновационного развития. В. В. Макаров. Электросвязь. 2011. № 9. С. 30-33.

ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СМК НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

¹д.э.н., профессор Макаров В.В., ² Фомина М.А.

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича

¹Заведующий кафедрой Экономики и управления в связи

²Студентка гр. ЭМ-21

На результативность и конкурентоспособность работы предприятия оказывают влияние многие факторы. Одним из важнейших является качество продукции, выпускаемой фирмой. Организация управления качеством является неотъемлемой частью процесса управления предприятием, поскольку направлена на достижение необходимого уровня удовлетворения покупательского спроса в соответствии с внешними обстоятельствами, запросами и ожиданиями заинтересованных сторон.

Система управления качеством (СМК) позволяет выявлять сильные и слабые стороны предприятия, искать пути совершенствования его деятельности, что в дальнейшем приведет к увеличению конкурентоспособности продукции, а, следовательно, поможет завоевать потребителей и расширить или найти новые рынки сбыта[4].

Особенностью современного состояния систем управления качеством в телекоммуникациях, в частности на сетях сотовой связи, является то, что для определения уровня качества услуг и принятия решений по управлению необходимо решать сложнейшие задачи. На первых этапах внедрения такой системы оценка уровня качества услуги производилась решением целого набора несвязанных между собой задач, которые учитывали только технические аспекты работы оборудования. Сейчас же персонал подобной организации имеет дело с последовательностью слабосвязанных задач, которые описывают технические и организационные процессы, то есть бизнес-процессы на всех уровнях управления предприятием, процессы обслуживания абонентов, а также процессы защиты структур и информации пользователей от несанкционированного доступа.

Такой подход приводит к постоянному увеличению объемов поступающей информации, обработку и анализ которой необходимо проводить в как можно более короткий период времени, а, следовательно, это приводит к необходимости внедрения высокопроизводительных систем обработки данных[2]. Так как

потребности подразделяются на общественные и индивидуальные, то и при управлении качеством следует применять разные подходы к его обеспечению на разных этапах производства и реализации услуги.

Одним из основных принципов системы менеджмента качества выступает процессный подход. Это означает, что организация состоит из ряда взаимозависимых и взаимосвязанных процессов, которые должны действовать в рамках целостной единой системы. Необходимо учитывать тот факт, что входными данными последующего процесса будут являться выходные данные предыдущего. Поэтому особое внимание уделяется определению самих процессов, а так же их функционированию в закреплённой последовательности, управлению ими, и связи между всеми процессами.

Согласно требованиям ISO 9001 для построения действенной системы менеджмента качества организации необходимо выполнить следующие процедуры [3]:

- выявить необходимые процессы для системы менеджмента качества;
- определить входы и выходы каждого из этих процессов;
- определить порядок функционирования процессов: непосредственное взаимодействие, последовательность;
- выбрать методы и критерии (например, мониторинг, контроль), которые будут необходимы при оценке системы менеджмента качества;
- определить необходимые ресурсы для описанных процессов, организовать своевременное обеспечение ими;
- назначить должностных лиц, наделённых ответственностью и полномочиями по каждому из процессов;
- рассмотреть допустимые риски и наличие дополнительных возможностей;
- предусмотреть своевременную оценку всех процессов, внедрение необходимых изменений, которые позволят добиться заявленных требований, не допуская сбоев;
- предусмотреть возможность постоянного улучшения процессов и системы управления качеством в целом.

В зарубежной практике такие потребности как контроль и охрана природы, разумное, экономное использование энергетических ресурсов и материалов, безопасность находятся в руках государства, политика в этих областях проводится с использованием технических регламентов и правил, обязательных к выполнению. А определение потребностей покупателей возлагается на фирмы и частные организации, в которых за это отвечают отделы маркетинга.

В то же время, требования Международного стандарта ISO 9001 имеют общий характер, то есть не предусматривают соблюдения структуры определённого единого вида системы менеджмента качества или единообразия документации, потому что они могут быть использованы для деятельности любой организации вне зависимости от её типа, размеров, выпускаемой продукции или услуги[1]. ИСО 9001 разрешает организации вводить в систему менеджмента качества требования, которые применялись ранее, и их использование оказывало положительное (улучшающее) влияние на качество продукции или услуги.

Из этого следует, что для телекоммуникационной компании обязательными являются существующие требования по проектированию и строительству сети сотовой связи и требования к взаимодействующим сетям, а предприятие определяет свои требования к ведению технологического процесса, то есть процесса эксплуатации, а также к другим процессам оказания услуг связи. Здесь, при определении требований к другим производствам, необходимо исходить из того, что в документации по эксплуатации услуги сотовой связи находится до 85% всей информации, которая необходима для формирования требований к другим процессам жизненного цикла услуги на предприятии.

В связи с этим, необходимо предусматривать возможность аналитической обработки документированной информации для того, чтобы работники могли пользоваться нужными сведениями без дополнительной работы с документами, затрачивая на это минимум времени. То есть нужно предусмотреть создание базы вторичных документов, которые дадут возможность четко и однозначно установить требования к другим организационным процессам.

Таким образом, для многих предприятий, в частности для операторов сотовой связи, очень удобным является разработка своей организационной системы требований по ведению производства с учётом соблюдения требований к качеству.

Для этой цели необходимо создание отдела управления качеством как структурного подразделения компании. Таким образом, структурное подразделение менеджмента качества должно являться отдельной самостоятельной единицей компании, которая непосредственно подчиняется первому заместителю генерального директора.

Особое положение подразделения объясняется спецификой и кругом задач, которые необходимо решать его сотрудникам. За время работы подразделения проведено множество мероприятий по выработке основ в области менеджмента качества. А основным направлением деятельности этого отдела является дальнейшее совершенствование системы менеджмента качества на предприятии. Эта работа строится по следующим направлениям.

1. Проведение регулярных внутренних аудитов. Содержание аудиторских проверок разработано специалистами отдела качества предприятия. Порядок их проведения контролируется отделом мониторинга, который также является составной частью системы управления.

2. Следующей позицией, на которую направлено внимание отдела, является изучение и определение процесса сертификации услуг. Особо отмечается факт того, что телекоммуникационное предприятие проводит регулярную плановую процедуру добровольной сертификации услуг. Это выгодно отличает компанию от других компаний на телекоммуникационном рынке. При прохождении процедуры сертификации компания получает детальную информацию и четкое представление о предоставляемых ею услугах, а также показывает свою надежность и готовность перевыполнять минимальный объем требований, указанных в стандарте качества. Для потребителя такой сертификат дает уверенность в высоком качестве получаемых услуг.

3. Одной из важнейших задач управления качеством выступает оценка удовлетворенности потребителей телекоммуникационных услуг. Компания стремится к созданию такой системы контроля качества, которая позволит вовлечь руководителей всех структурных подразделений на всех уровнях управления организации. Каждое подразделение обладает своими установленными ценностями, и от того, насколько эффективно они выполняют свою деятельность, зависит удовлетворенность клиента, что в свою очередь является предметом заботы и ответственности руководителя.

Успехи, достигнутые компанией после создания отдела качества на предприятии, достаточно весомы. Самым главным признанным достижением является получение сертификата, определенного в стандарте ИСО 9001, в котором собран лучший опыт управления различных организаций, накопленный и изученный в течение многих лет. Сертификат действует при проектировании, разработке, строительстве, предоставлении услуг электросвязи и вещания. Изначально перед работниками управления качеством компании ставилась цель – создать СМК в соответствии с требованиями данного стандарта[3].

Наличие сертификата свидетельствует о возможности компании оказывать услуги, которые могут соответствовать постоянно растущим потребностям населения, предоставлять конкурентоспособные услуги, что важно для успешного функционирования на рынке и завоевания лидирующих позиций в разных сегментах рынка. Инновационные подходы системы менеджмента качества направлены на полное удовлетворение потребностей всех заинтересованных сторон, а постоянное совершенствование – для достижения новых успехов в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Инновации, инвестиционная политика и управление качеством услуг компании мобильной связи: монография. Макаров В.В., Горбатько А.В. Санкт-Петербург, 2014.- 288 с.
2. Информационные технологии в практике управления качеством. Мальцева У.В., Макаров В.В. Инновации. 2011. № 12. С. 116-119.
3. Методологические подходы к созданию интегрированной СМК в инфокоммуникациях. Макаров В.В. Век качества. 2011. № 6. С. 30-32.
4. Обеспечение конкурентоспособности оператора связи путем инновационного развития. Макаров В.В. Электросвязь. 2011. № 9. С. 30-33.

ПРИКЛАДНАЯ ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ВНУТРИФИРМЕННОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И КОМПЛЕКСАХ

Барановская Н.С.

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Планирование – это проектирование желаемого будущего и эффективных путей его достижения, то есть процесс принятия решений, обеспечивающий увязку целей и ресурсов, позволяющей преобразовать имеющиеся ресурсы в результаты, соответствующие поставленным целям [1, с. 14].

Основой внутрифирменного планирования являются калькуляции себестоимости продукции, формирующие расходы по статьям затрат: сырье, основные и вспомогательные материалы, транспортно-заготовительные расходы, топливо и электроэнергия на технологические нужды, основная и дополнительная заработная плата, начисления на заработную плату, накладные расходы [2, с. 207 – 208]. Накладные расходы формируются сметами затрат на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховыми, общепроизводственными и внепроизводственными расходами. Производственные процессы в большинстве случаев взаимозависимы, например масштабы основного производства определяют объемы вспомогательного производства.

Планирование на основе взаимозависимых калькуляций себестоимости продукции формирует взаимоувязанные производственные задания структурным подразделениям предприятия и определяет цену на выпускаемую продукцию, обеспечивающую прибыльность производства. Взаимозависимые калькуляции определяют цепь производственных заданий, в которой объем производства по каждой продукции задан потребностями калькуляций, использующих произведенную продукцию в качестве компонентов производства. То есть суммарный объем производства по каждой калькуляции должен быть больше или равен суммарным потребностям в каждой продукции, используемой в качестве компонентов производства, по всем калькуляциям. Нарушение этого ограничения по одной калькуляции обеспечивает диспропорции во всей цепи плановых заданий.

Имитационная модель – это экспериментальная модель системы, в которой искусственно воспроизводятся случайности, имеющие место в реальной системе. Она представляет собой совокупность математических соотношений между входными, выходными переменными и переменными состояниями в сочетании с алгоритмической реализацией некоторых зависимостей [1, с. 203]. Имитационное моделирование – разновидность аналогового моделирования, реализуемого с помощью набора математических инструментальных средств, специальных имитирующих компьютерных программ и технологий программирования, позволяющих посредством процессов-аналогов провести целенаправленное исследование структуры и функций реального сложного процесса в памяти компьютера в режиме «имитации», выполнить оптимизацию некоторых его параметров. Имитационная модель является экономико-математической моделью, исследование которой проводится экспериментальными методами. Эксперимент состоит в наблюдении за результатами расчетов при различных задаваемых значениях вводимых экзогенных переменных. Имитационная модель является динамической моделью из-за того, что в ней присутствует такой параметр, как время. Имитационной моделью называют также специальный программный комплекс, который позволяет имитировать деятельность какого-либо сложного объекта. Он запускает в компьютере параллельные взаимодействующие вычислительные процессы, которые являются по своим временным параметрам аналогами исследуемых процессов [2, с. 314].

Нами была разработана прикладная имитационная модель, основанная на методике формирования инновационных инструментов внутрифирменного и стратегического планирования на промышленных предприятиях и комплексах. Она объединяет: нормативные, сводные и имитационные калькуляции себестоимости продукции; годовые и сводные имитационные модели бухгалтерского учета; алгоритмы трансформации калькуляций в имитационные бухгалтерские модели; прогнозные модели динамики цен на компоненты производства, выпускаемую продукцию, размеров налогов, социальных платежей и процентной ставки за кредит в планируемом периоде; эксклюзивные программные комплексы, формирующие нормативную базу и взаимоувязанные плановые задания; визуальный формат эффективности стратегии развития бизнеса; интегральные показатели надежности и эффективности стратегии развития предприятия или комплекса. Внутрифирменное и стратегическое планирование на промышленных предприятиях и комплексах осуществляется предложенными инновационными инструментами последовательно по функциям: ориентационной, установочной, имитационной, оценочной, директивной и коррекционной.

Ориентационная функция определяет сегментный профиль, потенциальные возможности и перспективы развития бизнеса. Устанавливает тенденции в налогообложении и в социальных обязательствах. Формирует прогноз цен на компоненты производства и выпускаемую продукцию. Исследует инвестиционный потенциал и рынок кредитных ресурсов.

Установочная функция создает нормативную базу и реализует сегментную ориентацию бизнеса. Конфигурирует внутренние связи структурных подразделений предприятия или комплекса. Осуществляет ценообразование под требование рынка. Формирует сценарии развития бизнеса.

Имитационная функция синтезирует сценарии развития бизнеса с прогнозными моделями и трансформирует их в бухгалтерский формат. Формирует сводные имитационные калькуляции и характеризует состояние бизнеса в сводных имитационных моделях бухгалтерского учета.

Оценочная функция дает экспертное заключение об эффективности выработанной стратегии развития бизнеса. Экспертное заключение базируется на визуальном анализе стабилизационного фактора и интегральных показателей эффективности и надежности плановых заданий.

Директивная функция реализует концептуальный и стабилизационный факторы. Утверждает стратегию развития бизнеса. Устанавливает потребность в инвестиционном капитале и оптимальные объемы кредитования. Утверждает взаимоувязанные планы производства продукции. Определяет объемы внутренних и внешних поставок. Обеспечивает материально-техническое снабжение производства. Характеризует инвестиционную привлекательность бизнеса. Обеспечивает сохранность и возврат кредитных ресурсов, фиксирует лимиты накладных расходов.

Коррекционная функция обеспечивает адаптацию бизнеса к изменениям внутренней и внешней среды. Вносит изменения в прогнозные модели и сегментную ориентацию бизнеса, уточняет объемы инвестиций и кредитов. Совершенствует нормативную базу и корректирует плановые задания.

Функции инновационных инструментов реализуются большим количеством расчетов и вычислительных процедур. Их информационное обеспечение определяется миллионами показателей и зависит от масштабов и структуры производства. Вычислительные алгоритмы ориентированы на моделирование сценариев развития бизнеса на основе взаимозависимых калькуляций себестоимости продукции, в отличие от типовых подходов, основанных на математических функциях. Они имеют эксклюзивный формат, не предусмотренный в других программных комплексах, и нуждаются в разработке собственного программного обеспечения.

В имитационном моделировании различают метод статистических испытаний (Монте-Карло) и метод статистического моделирования. Метод Монте-Карло – численный метод, который применяется для моделирования случайных величин и функций, вероятностные характеристики которых совпадают с решениями аналитических задач. Состоит в многократном воспроизведении процессов, являющихся реализациями случайных величин и функций, с последующей обработкой информации методами математической статистики. Если этот прием применяется для машинной имитации в целях исследования характеристик процессов функционирования систем, подверженных случайным воздействиям, то такой метод называется методом статистического моделирования [4, с. 47-53]. Прикладные компьютерные программы частично реализуют функции предложенных инновационных инструментов и не могут полностью обеспечить расчет всех для требующихся параметров для формирования оптимальной стратегии развития бизнеса на основе взаимоувязанных плановых заданий в востребованном объеме, в формате взаимозависимых калькуляций себестоимости продукции [5, с. 359-391]. В системе "Галактика" (российско-белорусская корпорация) имеется контур "Управление производством", ориентированный на решение задач управления производственным процессом. Основное назначение модуля – автоматизация формирования плана производства и производственных программ, расчет потребностей в материальных и трудовых ресурсах в калькуляциях плановой себестоимости выпускаемой продукции. План производства можно составлять на основе результатов прошлого года, по сумме договоров на поставку продукции, по сумме производственных заказов. Производственная программа по цехам может формироваться с учетом незавершенного производства, либо на основе плана производства, либо по сумме производственных заказов. Важнейшей задачей, решаемой модулем, является расчет плановой себестоимости производства в целом и отдельных изделий. Расчет основывается на нормах расхода материалов и трудовых затрат на изготовление продукции с учетом планово-учетных или средних за месяц цен на материалы и тарифных ставок оплаты труда. Имеется возможность расчета плановых отпускных цен на готовую продукцию на основе рассчитанной плановой себестоимости.

Программный комплекс "Project Expert" (компания "Про-Инвест-ИТ") – это набор профессиональных инструментов для финансового управления бизнесом, планирования и анализа инвестиционных проектов, подготовки бизнес-планов и оценки стоимости компании. Комплекс "Project Expert" позволяет описать деятельность практически любого предприятия независимо от его размера и отраслевой принадлежности. С помощью этого программного комплекса можно: построить финансовую модель предприятия и окружения, в котором оно работает. Оценить и проанализировать последствия и результаты планируемых решений, не производя реальных затрат. Сравнить на основе сценарного подхода решения между собой и выбрать для реализации наиболее эффективное решение. Определить устойчивость бизнеса к изменениям параметров внешней и внутренней среды.

Pic Holding – модификация системы "Project Expert Professional", предназначенная для создания системы финансового управления холдинговой компанией. В дополнение к возможностям системы "PE Prof PIC Holding" позволяет создавать и анализировать финансовую модель, описывающую деятельность нескольких предприятий, реализующих различные проекты. Выбирать наиболее эффективную структуру проектов, обеспечивать контроль над их выполнением, своевременно принимать решения о прекращении финансирования.

Корпорация "Epicor Software" входит в число десяти крупнейших фирм – производителей программного обеспечения и занимает устойчивое лидирующее положение на рынке программных продуктов, ориентированных на компании среднего масштаба. Основные продукты корпорации – Active Planner и Platinum SQL. Active Planner – этот программный пакет позволяет в ходе составления бюджета предприятия проигрывать разные варианты по принципу "что, если...". Система обеспечивает комбинацию разных подходов к составлению бюджета "сверху вниз" и "снизу вверх". В результате компания получает возможность оптимальным образом строить бюджет. Пакет "Active Planner" существенно расширяет возможности электронных таблиц Excel, которые на данный момент представляют собой наиболее распространенный способ построения бюджетов. Platinum SQL – полнофункциональная система финансово-управленческого учета.

В качестве основного направления при формировании прикладной имитационной модели выбраны два автономных программных комплекса. Первый сформирован на базе программного обеспечения «TURBO» и обеспечивает формирование нормативной базы в формате взаимозависимых калькуляций себестоимости продукции, цепное планирование взаимоувязанных плановых заданий структурным подразделениям предприятия, материальное обеспечение производственных процессов и разрабатывает сценарии развития бизнеса в планируемом периоде. Второй программный комплекс разработан в Excel формате и предназначен для определения оптимальной стратегии развития бизнеса. Он синтезирует параметры сценариев развития бизнеса с прогнозными моделями и трансформирует их в имитационные бухгалтерские модели. Формирует визуальный формат стратегии развития бизнеса, оценивает эффективность и надежность плановых заданий.

Следует отметить, что разрабатываемый инновационный инструментарий и модель внутрифирменного и стратегического планирования базируется на методологической основе, предусматривающей формирование маркетингового поведения субъектов исходя из концепции маркетингового коммуникационного поля и требования достижения сбалансированного по интересам взаимодействующих субъектов конечного результата (маркетингового, экономического, социального) [6,7,8,9,10,11].

Разработанная в качестве инновационного инструментария прикладная имитационная модель внутрифирменного и стратегического планирования для промышленных предприятий и комплексов (Рисунок 1) обеспечивает все функции инновационных инструментов требующимися расчетами и вычислительными процедурами, формирует эффективные сценарии развития производства и позволяет строить оптимальную стратегию развития бизнеса в планируемом периоде.

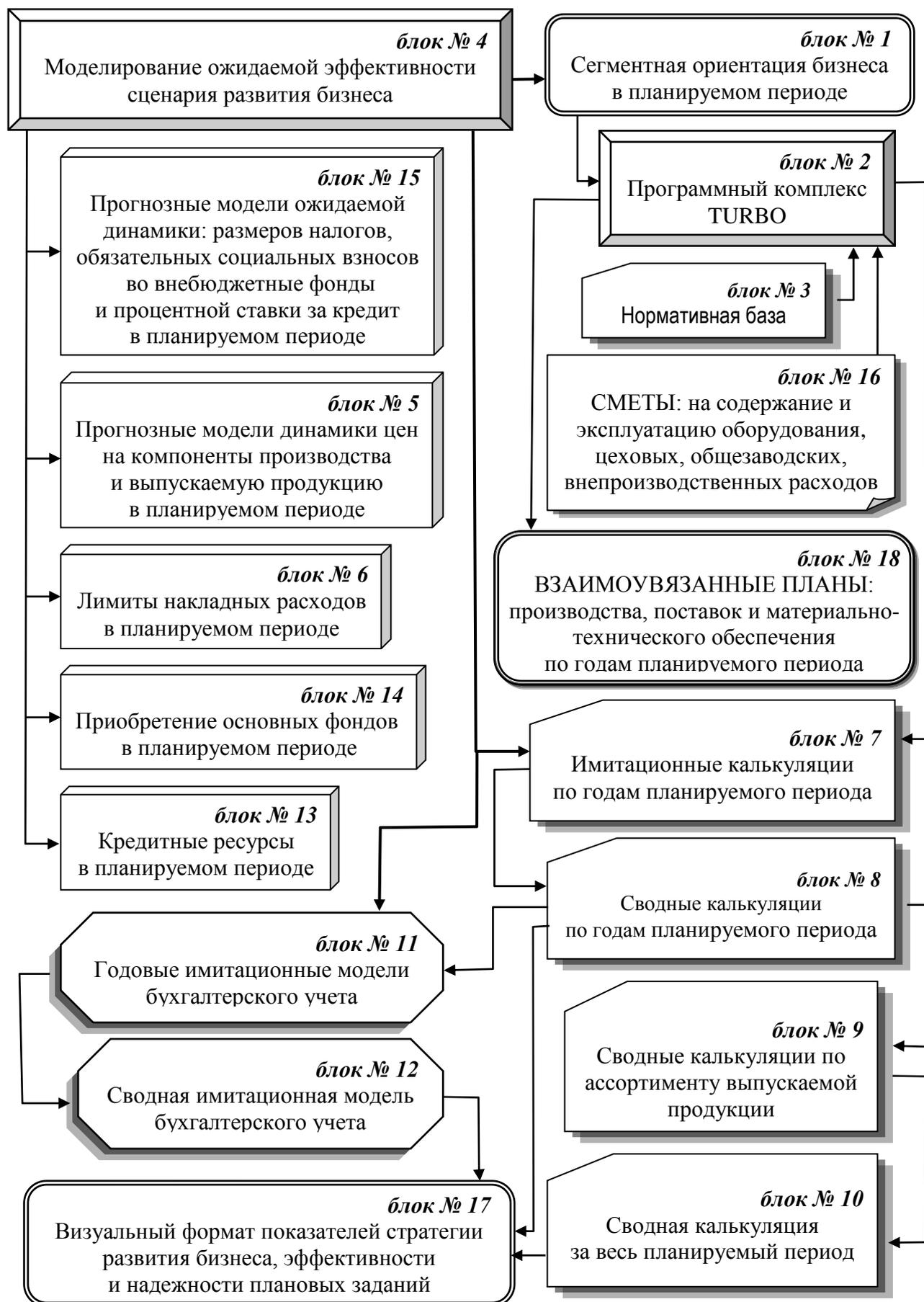


Рис.1. Прикладная имитационная модель внутрифирменного и стратегического планирования на промышленных предприятиях (комплексах)

Программным комплексом «TURBO» (блок 2), устанавливается сегментная ориентация бизнеса на планируемый период в ассортименте и объеме реализации продукции (блок № 1). Рассчитываются сметы накладных расходов (блок № 16). Разрабатывается нормативная база в формате калькуляций себестоимости продукции (блок № 3). На ее основе алгоритмами цепного планирования и циклического ценообразования устанавливаются взаимоувязанные плановые задания и материально-техническое обеспечение производственных процессов для всех структурных подразделений предприятия (блок № 18). Формируются технологически взаимоувязанные имитационные калькуляции себестоимости продукции (блоки №7, 8, 9, 10). Определяются поставки основных фондов (блок № 14) и кредитное обеспечение бизнеса (блок № 13). Устанавливаются лимиты накладных расходов по сметам затрат (блок № 6).

Затраты по статьям калькуляций увязываются с прогнозными имитационными моделями: динамикой цен на компоненты производства и выпускаемую продукцию, тренда налогов в федеральный и местные бюджеты, ожидаемых обязательных социальных взносов во внебюджетные фонды, процентной ставки за кредит, лимитов накладных расходов по сметам затрат (блоки № 5, 15). На их основе формируются имитационные бухгалтерские модели (блоки № 11, 12), характеризующие сценарии развития бизнеса движением финансовых потоков по балансовым счетам бухгалтерского учета.

Предложенная прикладная модель внутрифирменного и стратегического планирования формирует нормативную базу в формате взаимоувязанных калькуляций себестоимости продукции. Определяет объемы производства и материально-технического обеспечения в целом по предприятию или комплексу, а также в разрезе структурных подразделений. Реализует принципы цепного планирования, формирует внутрифирменное ценообразование на основе циклических расчетов, обеспечивающих эффективность производства. Позволяет анализировать различные ситуации на основе визуальных моделей сценариев развития производства и вырабатывать оптимальную стратегию развития бизнеса.

Особая роль в прикладной имитационной модели отведена интегральной оценке эффективности и надежности плановых заданий. Критерий эффективности должен формироваться с учетом интересов субъектов экономики в валовом производстве продукции всеми структурными подразделениями предприятия или комплекса. Надежность необходимо определять с точки зрения вероятности получения чистой прибыли собственниками предприятия или комплекса, чистой заработной платы работников, социального пакета, налогов и прибыли кредитной организации, при ожидаемых прогнозах изменения рыночных цен, условий кредитования, трендов налогов и социальных платежей в планируемом периоде.

Список литературы:

1. Афанасьев М.Ю., Суворов Б.П. Исследование операций в экономике: модели, задачи, решения: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 444 с.
2. Власов М. П. Моделирование экономических процессов / М. П. Власов, П. Д. Шимко. – Ростов н/Д : Феникс, 2005. – 409 с.
3. Барановская Н.С., Щепакин М.Б. Факторы, воздействующие на эффективность бизнеса инновационными инструментами внутрифирменного и стратегического планирования на промышленных предприятиях // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – № 03(107).
4. Анфилатов В.С. Системный анализ в управлении: учеб. пособие / В.С. Анфилатов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин; под ред. А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
5. Информационные системы и технологии в экономике: учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. / Т.П. Барановская, В.И. Лойко, М.И. Семенов, А.И. Трубилин; под ред. В.И. Лойко. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 416 с.
6. Хандамова Э.Ф., Щепакин М.Б. Развитие мотивационно-коммуникационной концепции маркетинга // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 8(2) (61-2). – С. 968-973.
7. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Формирование интегративного мультипликативного эффекта в маркетинговом коммуникационном пространстве // Экономика предпринимательства. – 2015. - № 3(56). – С. 894-899.
8. Щепакин М.Б., Кузнецова О.А. Формирование концепции рационального и социально справедливого управления ресурсами в развивающихся социально-экономических системах // Экономика и предпринимательство. – 2015. - № 12 (ч.3)(65-3). – С. 238-245.
9. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Формирование интегративного мультипликативного эффекта в маркетинговом коммуникационном поле под воздействием коммуникационного резонатора // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. –№ 2.3(16). – С. 400-408.

10. Щепакин М.Б. Управление поведением хозяйствующего субъекта в условиях изменений различного характера // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 3.2 (17). – С. 308-318.
11. Щепакин М.Б., Хандамова Э.Ф. Управление создаваемой ценностью посредством маркетинговых инъекций в составляющие деятельности хозяйствующего субъекта // Экономика и менеджмент систем управления. – 2015. – № 3.1(17). – С. 196-204.

ПРИЧИНЫ ИЛИ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ

Ведихина А.С.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г.Казань

Исследование проблемы бедности невозможно без выявления ряда факторов, которые способствуют ее распространению. На сегодняшний день существует значительное количество классификаций причин бедности. Одни исследователи выделяют социальные, культурные и политические причины, другие же основные, первичные, вторичные. По нашему мнению, факторы можно разделить на несколько групп:

Первая группа: Эти факторы можно рассматривать как среду, которая способствует росту масштабов бедности, т.е. все эти факторы создают все условия для увеличения уровня бедности.

- Ухудшение бизнес климата, что негативно отразится на доходах населения;
- Сокращение рабочих мест, что приведет к росту уровня безработицы;
- Снижение экономической активности населения;
- Рост уровня тяжелых заболеваний, который несет за собой; последствия в виде снижения производительности труда;

- Ухудшение экологической обстановки;

Вторая группа: Эти факторы являются первообразующими, и именно от наличия или отсутствия этих факторов зависит уровень бедности.

- Плохое здоровье;
- Психологические проблемы;
- Социальная изоляция;
- Безработица;
- Неравенство;
- Коррупция;
- Недифференцированность экономики;
- Низкий уровень безопасности;
- Низкий уровень конкуренции;
- Ограниченный доступ к рынкам и капиталам;
- Наличие препятствий для развития малого бизнеса;
- Низкий доступ к образованию и получению новых навыков;
- Инфраструктурная деградация

Такие факторы, как плохое здоровье, хронические болезни или инвалидность повышают риск остаться бедными, так как работоспособность снижается, тем самым уменьшая вероятность получения нормального дохода и ограничивая экономическую независимость. Также немаловажное значение на экономическую активность оказывают и психологические болезни или расстройства (апатия, депрессия и т.д.).

Социальная изоляция, которая может проявляться в расовой или религиозной дискриминации, также влияет на наличие определенного статуса в обществе или работы с адекватным размером дохода. [6]

Несомненно, безработица является основным фактором, формирующим бедность, как и в регионе, так и в целом по стране. Безработица стимулирует развитие преступности, масштабы скрытой занятости и неофициальной работы, что, как правило, приводит к искажению статистических данных о реальном положении уровня жизни населения.[5] В свою очередь, нельзя не сказать и об амбивалентности бедности и безработицы. Их взаимосвязь выражается в следующем: 1) характеризуют одни и те же группы населения (молодежь в возрасте от 16 до 30 лет, женщин, ввиду отсутствия высшего образования и требуемой квалификации); 2) пособие по безработице зависит от предшествующей заработной платы; 3) бедные работают с меньшей производительностью труда.

Неравенство, которое характеризуется неравномерным распределением доходов и других показателей экономического благосостояния, и как следствием дифференцированным уровнем потребления, выражается в условиях функционирования регионов, их климатическими или природными особенностями, наличием полезных ископаемых, уровнем инфраструктуры.[4] В рамках данного фактора, необходима реализация мер, направленных на снижение межрегиональной дифференциации.

Доступ к образованию и получению профессиональных навыков оказывает значительное влияние на уровень бедности. По данным Всемирного банка, развитие образования способствует экономическому росту, увеличению национальной производительности и объему внедряемых инноваций, формированию социальной ответственности. Группами риска всегда будут являться группы населения, не имеющие высшего образования, востребованной специальности и квалификации.[2]

Коррупция является основным фактором, оказывающим влияние на развитие экономических систем, препятствуя нормальному распределению доходов. Явление коррупции способствует появлению экономических застоев, депрессий, неактивности экономики. Она может снижать эффективность региональных программ и экономики региона в целом, повышая затраты и снижая доходы всех участников рынка, и сильно воздействуя на уязвимые группы населения.

Недифференцированность экономики определяется зависимостью региона от определенной отрасли, которая в большей мере богата природными ресурсами. Данная зависимость, как правило, приводит к риску снижения доходов и появлению бедности.

Уровень безопасности на уровень бедности влияет следующим образом: преступность препятствует устойчивому развитию экономических систем и является следствием нестабильности и неопределенности осуществляемой социально-экономической политики на региональном уровне. [7]

Высокий уровень конкуренции ограничивает экономический рост, препятствуя развитию малого бизнеса и снижая эффективность региональной экономики в целом. Влияние уровня конкуренции на уровень бедности исследуется и доказывается во многих зарубежных источниках. [3]

Инфраструктурная деградация, которая проявляется в отсутствии в регионе дорог, телекоммуникационных сетей, канализационных объектов, газо, водо и электрообеспечения, школ, детских садов, медицинских учреждений. Она способна привести к замедлению роста производства, неэффективной занятости, сокращению инвестиций, снижению численности рабочих мест, сокращению уровня жизни и увеличению уровня бедности. [1]

На мой взгляд, решение проблемы бедности первостепенной задачей должно иметь сокращение факторов, которые создают условия к распространению бедности, но большая часть существующих программ, направленных на борьбу с бедностью, ликвидируют лишь ее проявления.

Список литературы

1. Жихаревич, Б.С., Логачева, Н.М. Группировка регионов по затратам и результатам в сфере развития социальной инфраструктуры// Б.С. Жихаревич, Н.М. Логачева// ECONOMY. MANAGEMENT.LAW.-2012. -№2(26). – ч.2.- С.13-17.
2. Пахалов, М.Ю. Глобализация, рост и бедность. Построение всеобщей мировой экономики / М.Ю. Пахалов. – М.: Весь мир, 2004. – 206с.
3. Cancian, M., Danziger, M. Changing Poverty, Changing Policies / M. Cancian, M. Danziger. - Russell Sage Foundation, 2009. – 422p.
4. Economic Inequality and Poverty: International Perspectives. - M.E. Sharpe, 1991. – 258p.
5. Kayafas, N. Welcome to the Poverty Class: The Growing Unemployment and Underemployment Problem / N. Kayafas. - Dorrance Publishing, 2008. – 211p.
6. Manning, N.P. Tikhonova, E.V. Poverty and Social Exclusion in the New Russia / N.P. Manning E.V. Tikhonova. - Ashgate Publishing, Ltd., 2004. – 288p.
7. Settersten, R.A., Hellevik, T. Life Planning among Young Adults in 23 European Countries: The Effects of Individual and Country Security/ R.A. Settersten, T. Hellevik // European Sociological Review. - 2013. - №24 (4). - pp.13-19.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПРОДУКТОВ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ МЯСНОГО СЫРЬЯ

Петров К.А., Садыков Р.Р.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет имени Н.И. Вавилова», г.Саратов

Правительством России взят курс на поступательное сокращение доли импорта белковых кормов и обеспечение перехода на собственное снабжение комбикормовой отрасли (Рисунок 1). Итоги реализации государственной программы по развитию комбикормовой отрасли позволили обеспечить выход на объемы в 17 млн. тонн в основном за счет собственного сырья.

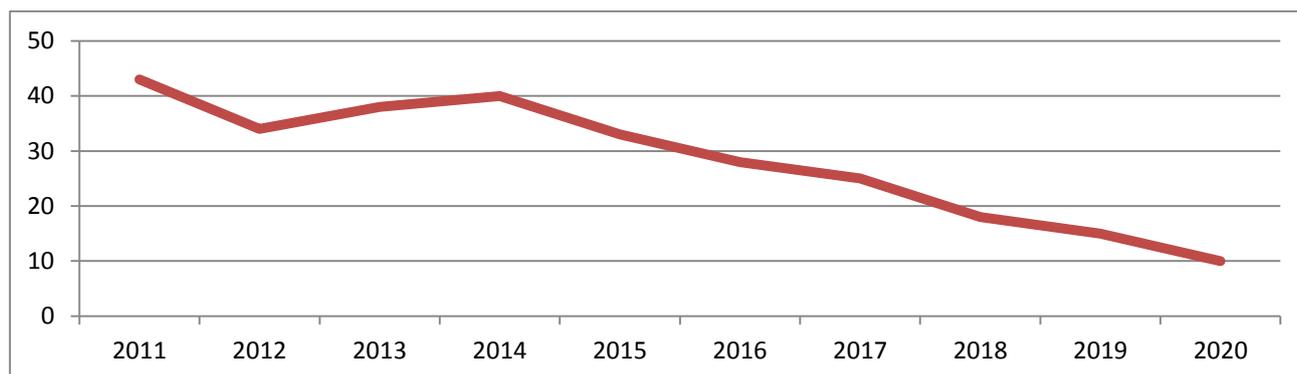


Рис.1. Прогноз объема импорта мясокостной муки в РФ (2014 – 2020 гг. – прогноз, рассчитано по данным Федеральной таможенной службы РФ), тыс. тонн

Анализ показывает, что существенного снижения объема импорта субпродуктов в ближайшей перспективе не ожидается. Введение эмбарго на импорт данных продуктов из стран ЕС компенсируется и спортом из стран Латинской Америки и др. Потребности в продукте достаточно велики в связи с необходимостью их применения на пищевые цели в колбасных изделиях в связи с достаточно низкой стоимостью. Возможности по производству продукта отечественными предприятиями ограничены недостатками в технологии получения готового продукта, а также методов консервирования.

В последние годы поступательно наращиваются объемы импорта пищевого животного жира, который в основном используется при производстве колбасных и других мясных изделий. Тем не менее, последние внешнеэкономические тенденции свидетельствуют о направлениях по сокращению импорта. На прогноз также повлияли данные, свидетельствующие о создании на территории России крупных свиноводческих комплексов и птицефабрик, позволяющих удовлетворить внутренний спрос на данное сырье (Рисунок 2).

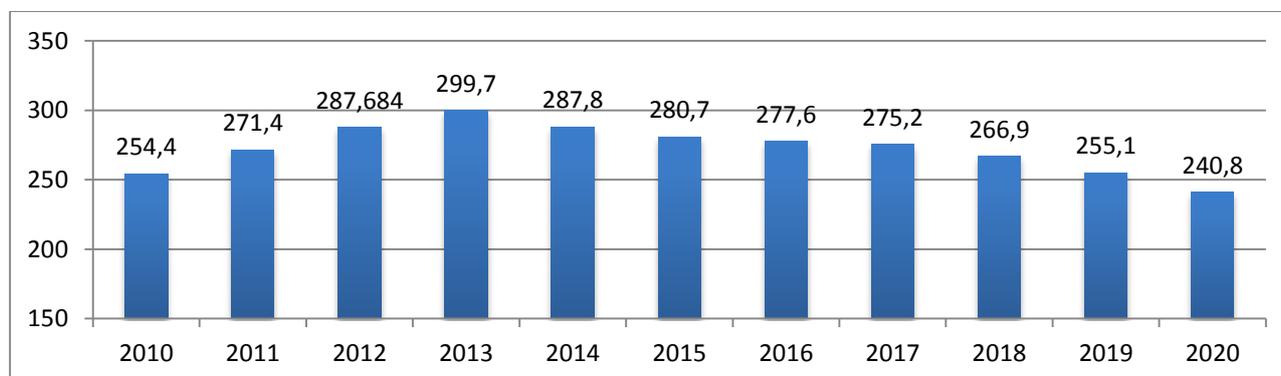


Рис.2. Прогноз объема импорта пищевого жира (свиной жир, отделенный от тощего мяса, жир домашней птицы, прочие животные жиры не вытопленные или не извлеченные другим способом), тыс. тонн

Объемов производства сухой молочной сыворотки, вырабатываемой отечественными предприятиями недостаточен для обеспечения нужд отечественных предприятий, поэтому ее импорт остается на высоком уровне. По данным Центра изучения молочного рынка RussianDairy.com, квота на импорт в Российскую Федерацию

молочной сыворотки составляет 5 тыс. тонн. Тем не менее, развитие отечественного животноводства ведет к снижению объемов импорта молочной сыворотки. Крупнейшими странами – экспортерами сухой сыворотки являются: Белоруссия, Франция, Литва, Польша, Германия. А крупнейшими поставщиками лактозы – Нидерланды, Литва, Германия и США.

Наращивание собственного производства молочной продукции позволило существенно сократить объемы импортируемой молочной сыворотки, однако потребность по-прежнему удовлетворяется не полностью (Рисунок 3).

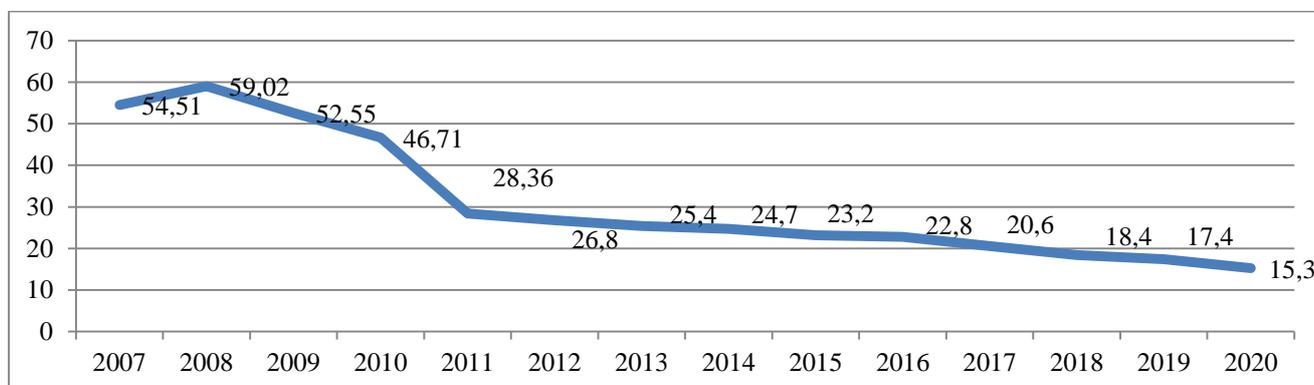


Рис.3. Объемы импорта сухой молочной сыворотки в РФ (2014-2020 г. - прогноз) (рассчитано по данным Федеральной Таможенной службы РФ), тыс. тонн.

Анализ ценообразования по основным группам продуктов глубокой переработки показывает, что на конечную стоимость оказывают влияние следующие факторы:

- внутренние факторы: высокая энергоемкость производства основных видов продукции глубокой переработки животного сырья (за исключением продуктов, получаемых ферментным методом); необходимость обеспечения соблюдения экологических и санитарно-эпидемиологических требований к сырью и готовой продукции; необходимость получения заключения государственного управления ветеринарии, удостоверения качества и соответствия; потребность в дорогостоящем оборудовании для высокого процента выхода готовой продукции и повышения ее качества;

- внешние факторы: эмбарго на импорт продукции глубокой переработки из ряда стран (ЕС, США) обуславливает создание дефицита и рост цен как на готовую продукцию, так и на сырье; уровень качества импортной продукции существенно выше отечественных аналогов (например, по содержанию протеина в костной муке), что снижает уровень конкурентоспособности отечественной продукции.

Ценообразование на продукцию глубокой переработки сильно зависит от глубины переработки: на продукцию с невысокой глубиной (костная мука, кровь, сыворотка) ценообразование в основном осуществляется затратным методом, на продукцию фармацевтической промышленности и готовые продукты питания – на основе спроса.

Среднегодовые цены реализации продуктов глубокой переработки, используемых для производства комбикормов для животных и птицы представлены на Рисунке 4.



Рис.4. Среднегодовые цены реализации продуктов глубокой переработки в РФ, тыс. руб. за тонну

При определении уровня цен на продукты глубокой переработки молочной промышленности следует учитывать высокую зависимость рынка от зарубежных поставок. Более 90% продукции импортируется, поэтому цена сильно зависит от внешнеэкономической ситуации. Тем не менее, в последнее время наращиваются поставки лактозы, сывороточных белков, казеина, сухой сыворотки из Республики Беларусь. Стоимость такого продукта существенно ниже зарубежного (поставки из США, Германии, Франции, Литвы). В связи с текущей внешнеэкономической ситуацией наращиваются поставки из Республики Беларусь и Индии, что сказывается на рынке и стоимости готовой продукции. Однако, в связи с ростом спроса на данный товар и нехватки предложений на внутреннем рынке в ближайшей перспективе прогнозируется формирование дефицита на отдельные группы товаров (особенно высокого качества, с высоким содержанием сывороточных белков).

Прогноз цен на продукты глубокой переработки молока представлен на Рисунке 5.

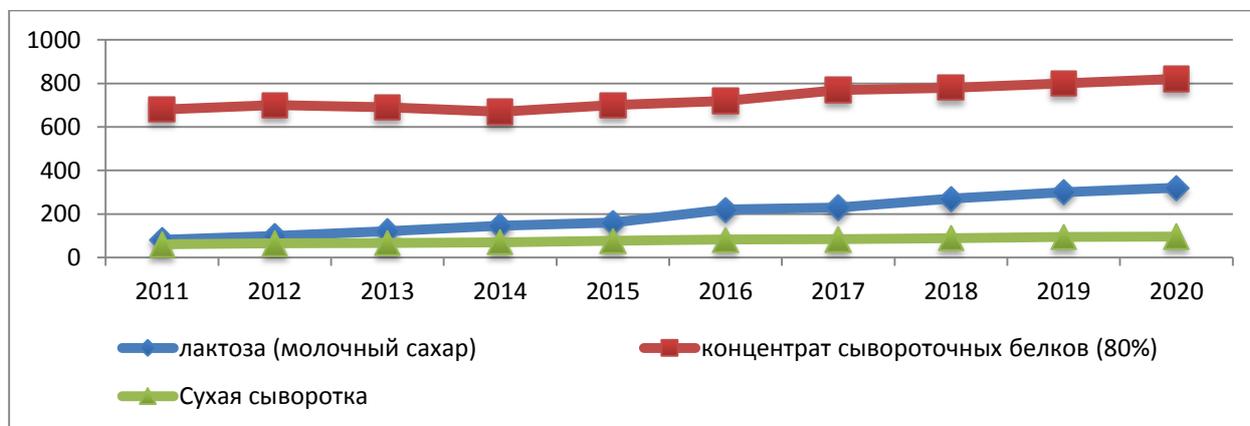


Рис.5. Прогноз цен на продукты глубокой переработки молочной промышленности, тыс. руб/тонна

Таким образом, анализ объема импорта по основным продуктам глубокой переработки показывает тенденции к сокращению объемов импортных поставок. Тем не менее, необходимо учитывать также важнейший фактор: глубину переработки. Недостаток на территории Российской Федерации предприятий по получению продуктов глубокой переработки фармацевтической, медицинской промышленности, в которых уровень глубины переработки достигает молекулярного, обуславливает сохранение высокой доли импорта молочного сахара, лактозы, лекарственных препаратов, биологически активных веществ, БАД, аминокислот и добавок, в том числе для животных.

Список литературы

1. Воротников И.Л. Проблемы и перспективы регулирования аграрного рынка на основе ресурсосберегающих принципов // Аграрный научный журнал. - 2008. - № 3. - С. 82-84.
2. Воротников И.Л., Петров К.А., Котельникова Е.А. Экономика и управление инновационной деятельностью в агропромышленном комплексе: учебное пособие - Саратов, 2014. – 180 с.

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Назаров В.В.

Балашовский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Саратовский национальный
исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского», г.Балашов

Малый бизнес представляет существенный сегмент рыночной экономики, является важным элементом конкурентного рыночного механизма [1, с. 238-239; 2, с. 7-11]. Без него развитие рыночной экономики невозможно. Становление и развитие малого предпринимательства является стратегической задачей экономической политики в условиях рыночной экономики. Нельзя недооценивать роль малого предпринимательства, его технико-производственный и социально-экономический потенциал.

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменения рыночной ситуации, придает экономической системе необходимую гибкость. Это свойство малого бизнеса в современных условиях имеет особое значение в виду индивидуализации потребительского спроса, ускорения научно-технического прогресса, расширения номенклатуры товаров и услуг.

Большое значение малый бизнес имеет для формирования конкурентной среды. Малое предпринимательство антимонопольно по своей природе. Это проявляется в различных аспектах его функционирования. С одной стороны, оно в гораздо меньшей степени поддается монополизации по сравнению с крупными предприятиями. С другой, при узкой специализации и использовании новейших технологий, малый бизнес выступает в качестве серьезного конкурента, подрывающего монопольные позиции крупных фирм. Именно это качество малого бизнеса сыграло существенную роль в ослаблении и преодолении промышленно развитыми странами присущей крупному капиталу тенденции к монополизации и задержке технического прогресса.

Большое значение малый бизнес имеет и для решения проблемы занятости населения. В развитых странах он составляет 50-60% всех занятых и 70-80% новых рабочих мест. Для отечественной экономики этот вопрос представляет актуальность [3].

Малый бизнес способствует снятию социальной напряженности и демократизации рыночных отношений, поскольку именно малое предпринимательство является основой формирования среднего класса и способствует смягчению последствий социального расслоения.

Развитие малого бизнеса выступает существенным фактором реформирования национальной экономики. Необходимо образование регулируемой, социально ориентированного рыночной экономики, как основы будущего развития страны.

Чиновничий произвол, коррупция создают ситуацию, при которой снижаются стимулы к предпринимательской деятельности. Недостаточное финансирование малых предприятий закрывает им доступ к современным технологиям.

Экономическая сущность предпринимательства заключается в производстве благ и предполагает получение прибыли за счет понижения издержек производства по отношению к рыночной цене. Извлечение прибыли неразрывно связано с научно-техническим прогрессом. Это, в свою очередь, создает предпосылки и для социально-экономического прогресса [4].

По-прежнему далеки от совершенства правовые и организационные вопросы развития малого бизнеса. В законах, регулирующих предпринимательскую деятельность, недостаточно четко определены критерии, определяющие правовой статус крупных, средних и малых предприятий [4].

Россия прилагает усилия по формированию малого бизнеса в качестве ведущего сектора рыночной экономики. На данном этапе недостатки неизбежны, но они остаются слишком заметными. В них просматривается стратегический просчет в оценке значимости малого бизнеса в становлении в России социально ориентированного рыночного хозяйства.

По-прежнему весьма остро стоит проблема формирования финансовой базы малого предпринимательства. Необходимо создание системы финансовых организаций, специализирующихся на кредитовании малого бизнеса и получающих за это определенные налоговые льготы, кредитные ресурсы и гарантии от государства.

Малому предпринимательству должны быть предоставлены финансовые льготы, которые обеспечивали бы ему равные конкурентные условия с крупными предприятиями. Это должны быть льготы в налоговой сфере, в кредитных отношениях, которые должны предоставляться всем малым предприятиям.

Особое внимание при разработке программы развития малого бизнеса необходимо уделить созданию условий для реализации потенциала малого предпринимательства в приоритетных направлениях с использованием новейших технологий. В этой связи должна быть создана система предоставления венчурного капитала небольшим исследовательским фирмам.

Для привлечения ресурсов крупных предприятий в целях развития малого бизнеса можно было бы использовать систему сотрудничества крупного и малого предпринимательства (франчайзинг), особенно в торговле и сфере услуг.

Таким образом, малые инновационные предприятия представляют собой важнейший сектор развития экономики, способствуют ее росту. Они обладают большим потенциалом, эффективнее адаптируются к быстро меняющейся рыночной конъюнктуре, появлению новых технологий. Именно малые инновационные предприятия должны стать связующим звеном между фундаментальной наукой и массовым производством.

Список литературы

1. Авилова В.В. Опыт поддержки малого и среднего предпринимательства в развитых странах / В. В. Авилова, С. А. Башкирцева // Вестник Казанского технологического университета . 2011. №10. С. 238-246.
2. Блудов А. М. О роли бизнес-инкубатора как элемента инфраструктуры развития предпринимательской деятельности в России / М. А. Блудов // Социально-экономические явления и процессы . 2012. №7-8. С. 7-11.
3. Минакова В. Н. Специфика организации инновационной деятельности на малых предприятиях / В. Н. Минакова // Интернет-журнал «Науковедение». 2013. №5 (18). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-organizatsii-innovatsionnoy-deyatelnosti-na-malyh-predpriyatiyah> (дата обращения: 29.04.2016).
4. Мукосеев Д. В. Инновационная деятельность как фактор повышения эффективности функционирования малого предпринимательства в условиях кризиса / Д. В. Мукосеев // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. №40. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-deyatelnost-kak-faktor-povysheniya-effektivnosti-funktsionirovaniya-malogo-predprinimatelstva-v-usloviyah-krizisa> (дата обращения: 29.04.2016).

СТРАТЕГИИ ЗАМЕЩЕНИЯ ИМПОРТНЫХ ТОВАРОВ НА РОССИЙСКИХ АГРОРЫНКАХ

Ипатова А.В., Степанян С.Г.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Реализация на протяжении последних 20 лет политики внешнеэкономической либерализации, результатом которой стали деиндустриализация экономики, деградация высокотехнологичных отраслей, рост зависимости от импорта технологий и потребительских товаров; обострение международной экономической и политической ситуации, объявленные в 2014 году США и ЕС секторальные экономические санкции против России и симметричные действия нашей страны, снижение мировых цен на энергоносители, а также понижение курса национальной валюты по сравнению с долларом привели к острой необходимости ускорения и активизации процессов импортозамещения в наиболее импортозависимых и стратегически важных отраслях реального сектора экономики (базовые отрасли промышленности, АПК, финансовый сектор), которые являются условием обеспечения экономической безопасности РФ.

Импортозамещение - совокупность мер государства и хозяйствующих субъектов экономики по замене и вытеснению из внутреннего рынка импортных товаров и услуг конкурентоспособными отечественными товарами и услугами, а также выходу этих товаров и услуг на мировой рынок. Целью является повышение конкурентоспособности отечественной продукции за счет стимулирования модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых видов продукции с относительно высокой добавленной стоимостью. Создаваемый на импортозамещающих производствах товар должен быть ориентирован не только на внутренний рынок, но и на внешний, так как в этом случае уровень конкурентоспособности продукции будет достаточно высоким. Однако для этого нужно развивать не только производство, но и повышать уровень развития экономики, инфраструктуры и социальной сферы в целом.

Следует отметить, что доля импорта во внешнеторговом обороте с 1995 по 2015 годы занимает более 30 % (Табл.1), что превышает пороговое значение экономической безопасности.

Таблица 1

Доля импорта во внешнеторговом обороте (в процентах) с 1995-2015 гг. (1)

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	
43,2	43,2	45,3	43,8	34,4	29,8	34,7	36,4	36,2	34,6	
2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
34	35,4	39,2	38,2	38,2	38,5	38,2	38,9	39,5	38,2	36,3

Наиболее импортозависимыми отраслями являются рыболовство, химическое и металлургическое производство (Табл.2).

Таблица 2

Градации основных видов экономической деятельности по степени зависимости от импорта в 2013 г. (2)

Вид экономической деятельности	Доля импорта в процентах (%)
Рыболовство, рыболовство	289,90
Химическое производство	107,11
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	92,87
Производство одежды; выделка и крашение меха	90,20
Металлургическое производство	88,52
Производство машин и оборудования	80,78
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	80,41
Текстильное производство	79,05
Производство резиновых и пластмассовых изделий	66,53
Производство судов, летательных и космических аппаратов	65,30
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги	63,81
Производство кожи, изделий из кожи	61,97
Производство мебели и проч.	59,76
Производство медицинских изделий	43,59
Обработка древесины	40,80
Добыча металлических руд	29,35
Сельское хозяйство, охота	20,86
Производство пищевых продуктов, включая напитки	18,38

Исходя из этого, импортозамещение является одним из важнейших направлений, указанных в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Замещение импортных товаров выступает в качестве главного элемента политики государства, который позволит минимизировать негативный эффект от введенных санкций. Основными ее целями являются:

- обеспечение национальной безопасности РФ;
- достижение технологической независимости в критических областях;
- содействие формированию положительного сальдо торгового баланса;

- выращивание национальных лидеров для завоевания глобального рынка.

Причем при успешной реализации политики импортозамещения могут быть достигнуты следующие результаты:

- рост занятости населения и повышение уровня жизни;
- активизация научно-технического прогресса и рост уровня образования;
- достижение и укрепление экономической и военной безопасности страны;
- рост спроса на товары внутреннего производства;
- расширение производственных мощностей (3).

В России, наиболее важное значение импортозамещение имеет в агропромышленном комплексе, так как от этой отрасли в большей степени зависит продовольственная безопасность страны. Наша страна, имея значительные стратегические преимущества, которые позволили бы ей стать мировым лидером по экспорту экологически чистой продукции, является лидером по импорту продовольствия (Рисунок 1).

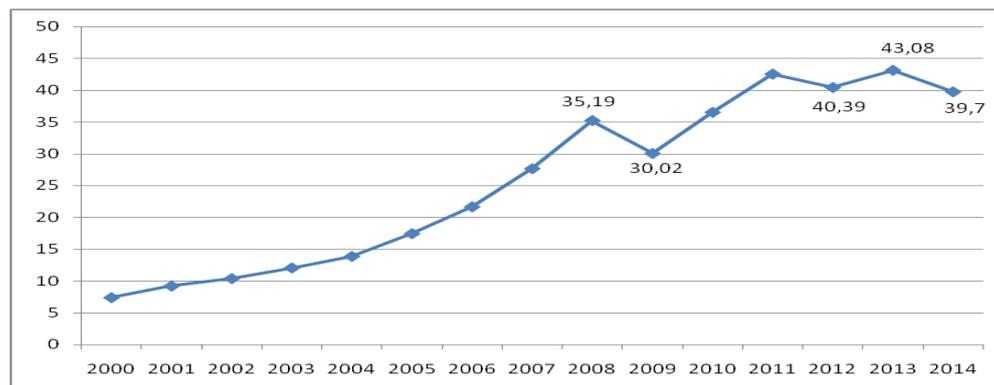


Рис.1. Динамика импорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья с 2000-2014 гг. (млн. долл. США) (1)

Проблемой является то, что доля таких значимых продуктов, как мясо, молоко, овощи и фрукты очень высока (Рисунок 2). Поэтому особое внимание следует уделить данным подотраслям.

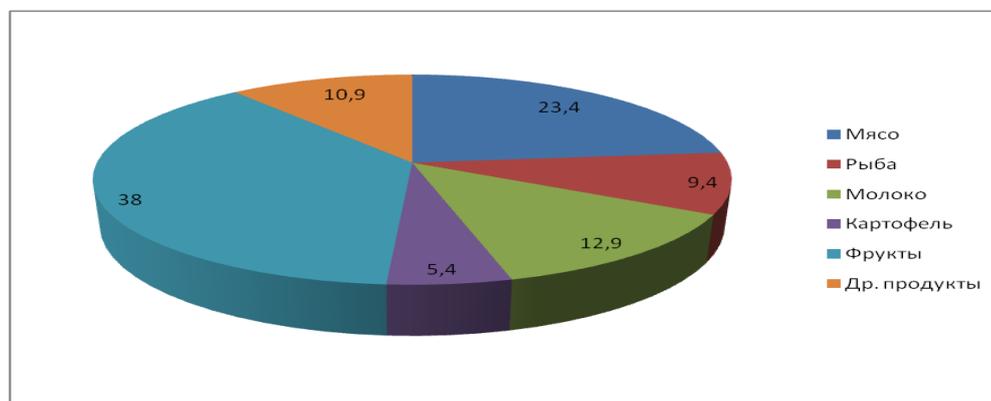


Рис.2. Доля продовольственных товаров в структуре импорта сельскохозяйственной продукции на 2013 г. (в процентах) (1)

К вышеупомянутым преимуществам относятся, конечно, огромные запасы природных ресурсов таких, как:

1) Наличие большого количества земельных ресурсов, в том числе сельскохозяйственных угодий хозяйств всех категорий 191286 тыс. га. Обеспеченность населения России обрабатываемыми землями в расчете на душу составляет 0,87 га в то время как в США этот показатель равен 0,51 га, в Китае – 0,07, в Японии – 0,03 га.

2) Наличие плодородных почв, пригодных для ведения сельского хозяйства, около 50 % мировых запасов находятся на территории РФ.

3) Наличие запасов пресной воды (около 20 % мировых запасов), которую можно использовать для орошения земель, морских и речных ресурсов для развития рыболовства.

4) Разветвленная сеть научных учреждений и учебных заведений аграрного профиля, которая охватывает основные сельскохозяйственные регионы страны (4).

5) Наличие российских инноваторов, которые, вопреки экономической ситуации, систематически порождают и активно внедряют инновации в свое аграрное производство и бизнес (3).

б) Возможность производить конкурентоспособное продовольствие, что обусловлено, в частности, наличием квалифицированной и относительно дешевой рабочей силы в сельском хозяйстве, где оплата труда примерно вдвое ниже средней по экономике (4).

Однако, помимо наличия богатых внутренних ресурсов, для реализации стратегии замещения импортных товаров в АПК, в частности, необходимо разработать комплексную стратегию продовольственной безопасности страны, разработать программу долгосрочного развития данной отрасли и ее поддержки посредством инвестирования, защиты малого и среднего предпринимательства, обеспечения квалифицированным человеческим капиталом.

Поэтому была разработана «дорожная карта» по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве, этот план мероприятий, по прогнозам Министерства сельского хозяйства, позволит достичь показатели, установленные в Государственной программе развития сельского хозяйства, регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Планом предусмотрено совершенствование механизмов таможенно-тарифного регулирования импорта основных видов сельскохозяйственной, рыбной и другой продукции из водных биологических ресурсов с учётом членства России во Всемирной торговой организации и Таможенном союзе, планируется создание государственной автоматизированной информационной системы в сфере обеспечения продовольственной безопасности России, уточнение перечня и методики расчёта показателей, отражающих состояние продовольственной безопасности, актуализация рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевой продукции, также включены мероприятия по повышению эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения и совершенствованию государственного ветеринарного и фитосанитарного контроля.

Для реализации Государственной программы развития сельского хозяйства, регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы на 2016 год выделено 258,14 млрд. рублей, из которых 113,39 млрд. рублей направлено на развитие малых форм хозяйствования, 40,03 – животноводства, 34,3 – молочного скотоводства. Из федерального бюджета на цели импортозамещения выделено более 35 млрд. рублей. Также были разработаны новые виды поддержки сельского хозяйства, в частности, принята программа субсидирования затрат на приобретение сельскохозяйственной техники, эта программа позволяет покупать технику со скидкой 25-30 %; компании, модернизирующие молочные и тепличные комплексы, хранилища продукции, научно-исследовательские центры, могут получить субсидии на компенсацию 20 % понесенных затрат (1).

Результатом проведения политики импортозамещения стало снижение импорта (Рисунок 3). Доля импорта сельскохозяйственной продукции и сырья сократилась на 8 % в 2014 году по сравнению с 2013 и на 33,4 % в 2015 году – с 2014 годом. Доля импорта машин, оборудования и транспортных средств сократилась на 46,4 % в 2015 году по сравнению с 2013. А доля продукции химической промышленности снизилась на 32,1 % в 2015 по сравнению с 2013 годом.



Рис.4. Импорт важнейших товаров (млн. долл. США) (4)

Также имеется снижение доли импорта значимых продуктов агропромышленного комплекса. В 2015 году по сравнению с 2013 снизился импорт рыбы на 42,05 %, молока – 8,4, мяса – 45,1, фруктов – 18,2 % (4).

Таким образом, России имеет объективные условия для обеспечения импортозамещения в сфере АПК, и уже на начальном этапе реализации политики импортозамещения видны некоторые положительные результаты. При правильном использовании имеющихся ресурсов и рациональной политике государства в долгосрочной перспективе Россия может превратиться из страны-импортера продовольственных товаров в крупнейшего экспортера.

Список литературы

1. Федеральная таможенная служба. URL: www.customs.ru (дата обращения 30.03.2016)
2. Федеральная служба государственной статистики. URL: gks.ru (дата обращения 30.03.2016)
3. Бодрунов С.Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы. СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте. – С 81.
4. Голубев А.В. Импортозамещение на агропродовольственном рынке России: намерения и возможности // Вопросы экономики. 2016. № 3. С 46-62

СТРАХОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РИСКОВ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ

Глазкова И.Н., Исмагилова Р.Р.

Альметьевский государственный нефтяной институт, г.Альметьевск

Загрязнение окружающей среды является одним из наиболее крупных негативных затрат экономической деятельности человека. Значительные расходы идут на проведение мероприятий по борьбе с возникшими стихийными бедствиями.

Состояние окружающей природной среды в Российской Федерации в настоящее время характеризуется как кризисное и не только в силу чрезвычайных ситуаций, обусловленных стихийными бедствиями. Вследствие интенсивного загрязнения большинства природных объектов площадь территорий с острой экологической ситуацией в несколько раз превосходит площадь всех государственных природных заповедников и заказников. Размер экономического ущерба от такого загрязнения составляет примерно половину национального дохода страны. Растущее количество промышленных предприятий продолжают загрязнять окружающую среду, многие из них не укладываются в установленные для них нормативы предельно-допустимых выбросов и сбросов вредных веществ.

Экологическое страхование в Российской Федерации с ее многочисленными промышленными объектами, представляющими потенциальную экологическую опасность, должно стать эффективной системой финансирования мероприятий по охране окружающей природной среды, по обеспечению экологической безопасности. Экологическое страхование - это процесс по включению негативных последствий загрязнения окружающей среды в издержки непосредственно производителя.

Принимая во внимание нынешнее состояние окружающей среды, следует выделить экологическое страхование, как особый вид страховых правоотношений, касающийся наступления определенных событий при наличии экологического риска в процессе хозяйственной деятельности. Под экологическим риском в ФЗ «Об охране окружающей среды» (ред. от 29.12.2015) подразумевается вероятность наступления события, имеющего неблагоприятные последствия для природной среды и вызванного негативным воздействием хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера [2].

Несмотря на то, что загрязнение окружающей среды всегда было актуальной проблемой, в России такое понятие как «страхование риска загрязнения окружающей природной среды» или «экологическое страхование» до 1994 года было известно лишь небольшому кругу людей. Открытым для всеобщего обсуждения этот вопрос стал после опубликования в 1994 году приказа «О проведении эксперимента по развитию экологического страхования». На страхование возлагалось много функций: прогнозирование, предотвращение и ликвидация последствий экологических аварий, расширение возможностей внебюджетного финансирования. Эксперимент, проведенный тогда, показал, что система страхования экологических рисков позволяет компенсировать до 40 % причиняемых убытков [1].

И хотя экологическое страхование в нашей стране все еще развито слабо, его преимущества сложно недооценить. Оно создает взаимный материальный интерес у страхователей и страховщиков в минимизации риска экологических аварий, гарантирует пострадавшим получение компенсации, даже если предприятие банкрот

и не располагает средствами, а также способствует более ответственному отношению к безопасности на страхуемых объектах [6].

На данном этапе в России выделяются такие формы страхования, как добровольное и обязательное государственное страхование предприятий (рис.1). Обязательное страхование охватывает предприятия, внесенные в утверждаемый в законодательном порядке перечень экологически опасных объектов. Основой для распределения предприятий по степени экологической опасности является оценка вероятности страхового риска и потенциального экономического ущерба, причиняемого загрязнением, при этом предприятия делятся на три группы:

- особо опасные — предприятия с вероятностью аварий на уровне 0,09. Они должны подлежать обязательному страхованию.
- опасные — с вероятностью аварий на уровне 0,085. Решение по страхованию принимают региональные природоохранные органы.
- малоопасные — вероятность аварий 0,059. Предприятия страхуют риск экологических аварий на добровольной основе.



Рис.1. Виды, формы и источники выплат по экологическому страхованию

Что касается видов экологического страхования, то выделяют следующие: личное, имущественное, экологической ответственности. Особо значение для предприятий имеет страхование экологической ответственности, благодаря которому создаются дополнительные финансовые гарантии компенсации экологического вреда [4]. Его основная цель состоит в том, чтобы покрыть убытки, связанные с необходимостью возместить ущерб, нанесенный в результате загрязнения окружающей среды. При этом в объем страхового покрытия могут входить как прямые, так и косвенные убытки, связанные с причинением вреда здоровью и имуществу третьих лиц [3].

Субъектами экологического страхования являются страховщик, страхователь и третьи лица, которым причинен вред ухудшением состояния окружающей естественной среды в результате техногенных аварий или катастроф. Страховщики - это обычно страховые организации, образованные в соответствии с законодательством и имеющие лицензию на осуществление экологического страхования. Страхователи – физические или юридические лица, заключившие со страховщиками договоры экологического страхования.

Важно отметить, что в современном мировом бизнесе страхование является обязательным элементом любой сделки и служит дополнительной гарантией для инвесторов, формирует положительный имидж предприятия в глазах общественности, властных и банковских структур, потенциальных партнеров. Но рынок страхования все еще молод и лишь малое количество страховых компаний предлагает защиту от возможных последствий экологических рисков. Поэтому данный вид страхования также реализуется с помощью страховых фондов предприятий, фондов взаимного страхования, создаваемых отраслевыми или региональными объединениями предприятий и фондов, которые формируются за счет средств федерального экологического фонда.

Согласно методике, разработанной Европейским банком реконструкции и развития анализ экологических рисков должен проводиться в шесть этапов:

1. Идентификация опасностей.
2. Рассмотрение сценариев последствий.
3. Оценка масштаба последствий.
4. Оценка вероятности осуществления сценария.
5. Оценка степени рисков.
6. Оценка вариантов управления риском [5].

Основными препятствиями для распространения страхования экологических рисков является сложность оценки и недостаточность информации о возможных экологических ущербах, а также отсутствие четкой методики предварительной оценки риска, которая бы в полной мере учитывала все нюансы. К тому же, развитие экологического страхования в России осложнено в связи с кризисным состоянием экономики в целом и тяжелым финансовым положением большинства предприятий, представляющих собой источники повышенной опасности. В условиях низкой платежеспособности стабильно только обязательное страхование, так как на оплату взносов по добровольному страхованию у предприятия просто нет средств. Кроме того, у таких предприятий высокая степень износа основных фондов, низкая экологичность технологических процессов, и, как следствие, степень риска наступления страховых случаев выше, а стоимость страхования - дороже. При этом возникает противоречие: предприятия, имеющие реальную потребность в страховании экологического риска, остаются «за бортом» экологического страхования.

Таким образом, на данном этапе перед законодательством остро встала проблема формирования именно обязательного страхования экологических рисков, которое способствовало бы успешной реализации экологического права и механизма регулирования экологической ответственности. Для этого надо решить две главные задачи: определить источник уплаты страховых взносов, создать единую, максимально точную, методологию оценки возможных негативных последствий и документально определить ответственных.

Список литературы

1. Кузнецова О.Б. Страхование экологических рисков, ЭКО-БЮЛЛЕТЕНЬ ИНЭКА № 10 (93);
2. Федеральный закон от 10.01.2002 N 7-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "Об охране окружающей среды";
3. Федорова Т. А. Страхование: учебник. - М.: Экономистъ, 2005;
4. <http://biofile.ru> - научно- информационный электронный журнал «Биофайл»;
5. <http://center-yf.ru> - электронный ресурс «Центр управления финансами», статья «Экологическое страхование»;
6. <http://lifenofear.com> – электронный ресурс, «Жизнь без страха, все о страховании».

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ УСТОЙЧИВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

**Халилова Ф.С., к.п.н., старший преподаватель
кафедры бизнес-информации и математического моделирования**

Институт экономики и управления ВО
«КФУ имени В.И. Вернадского» Республика Крым, г.Симферополь (Россия)

Актуальность исследования.

Вхождение России в европейское образовательное пространство, рост конкуренции на рынках труда и образовательных услуг, динамичное развитие сектора негосударственных учебных заведений, расширение сферы платного высшего профессионального образования актуализировали проблемы маркетинга в сфере образования. Ориентация на потребителя становится в настоящее время ключевым принципом и основной целевой установкой российских вузов. В связи с этим высшим учебным заведениям РФ необходимо осмыслить идеи, принципы построения и условия успешной реализации клиентоориентированного подхода к управлению, так как именно ориентация в перспективе на более полное удовлетворение потребностей клиентов в сравнении с конкурентами будет предопределять социальную и экономическую эффективность их функционирования.

Исследования вопроса об управлении взаимоотношениями с потребителями в сфере образовательных услуг относительно новая, в научной литературе представлено немало трудов зарубежных и отечественных ученых по данной проблематике. Среди зарубежных ученых известны работы М. Битнера, Э. Гуммессона, Д. Форда, Р. Эбрата. В работах А. В. Ефремова, Е. Н. Попова, Е. И. Скрипак, Н. В. Тихомировой, и других ученых

исследуются особенности образовательных услуг вузов, рассматриваются маркетинговые подходы и технологии их продвижения, ситуации на региональных рынках образовательных услуг, оцениваются конкурентные позиции вузов.

Анализ последних публикаций показал, что научные исследования проблем маркетинга в сфере высшего образования нередко сводятся к переносу принципов и методических подходов маркетинга потребительских товаров и услуг на высшее образование без учета его специфики. В настоящее время отечественные ученые недостаточно уделяют внимание исследованиям проблем, связанных с разработкой и внедрением CRM-концепции, CRM-стратегии и CRM-технологии, не выявлены механизмы их внедрения в действующую систему высших учебных заведений РФ.

Цель работы обоснование стратегической значимости маркетинга взаимоотношений в сфере высшего профессионального образования в целях формирования конкурентных преимуществ вузов на рынках образовательных услуг и труда.

Основное изложение материала. Знание потребностей и ожиданий потребителей образовательных услуг позволяет вузу устанавливать и развивать с ними длительные взаимовыгодные отношения. Это в свою очередь обеспечивает высшему учебному заведению конкурентное преимущество в сравнении с другими участниками рынка образовательных услуг, благодаря формированию базы лояльных потребителей, способствует формированию положительного имиджа вуза. В условиях сокращающегося государственного финансирования образовательных учреждений особую значимость для вузов приобретает поиск источников внебюджетных средств. В связи с этим использование принципов маркетинга взаимоотношений позволяет высшим учебным заведениям более глубоко изучить рынки образовательных услуг и труда и разработать стратегические направления развития в соответствии с их требованиями.

Образовательные услуги – особый продукт, значение и качество которого оценивается прежде всего на рынке труда. Востребованность выпускников вуза являются показателем качества подготовки для потенциальных работодателей. Все это обуславливает необходимость использования менеджмента взаимоотношений в сфере высшего профессионального образования. С помощью методов и инструментов менеджмента взаимоотношений можно также формировать представление о вузе как об общественном образовательном институте, предназначенном для непрерывного обучения потребителей.

Стратегическая значимость маркетинга взаимоотношений в деятельности вуза определяется тем, что он позволяет создать принципиально новую систему взаимодействия с потребителями его услуг и деловыми партнерами за счет:

- налаживания устойчивых связей между вузом, индивидуальными потребителями и субъектами бизнеса;
- формирования широкой базы удовлетворенных потребителей на основе налаживания и поддержания с ними устойчивых взаимовыгодных отношений;
- повышения качества образовательных услуг и сервисного обслуживания потребителей посредством налаживания надежных обратных связей между участниками взаимодействия;
- повышения имиджа вуза.

Установление длительных, устойчивых, взаимовыгодных отношений вуза с потребителями образовательных услуг является важнейшей предпосылкой для формирования его конкурентных преимуществ. В связи с этим в настоящее время принципиально изменяются образцы поведения многих вузов на рынках образовательных услуг и труда.

Клиентоориентированный методологический подход к управлению российскими вузами, базирующийся на CRM-концепции. Целенаправленное взаимодействие вуза с потребителями образовательных услуг требует управления соответствующими процессами. В качестве методологического подхода к управлению российскими вузами мы предлагаем клиентоориентированный подход, базирующийся на CRM-концепции. Его основополагающей идеей является удержание клиента в центре внимания на всех этапах его взаимодействия с вузом, начиная с привлечения посредством использования различных видов коммуникации, сопровождения и поддержки в процессе обучения, а также после окончания вуза и трудоустройства.

В основу предлагаемого методологического подхода должны быть положены следующие принципы: целенаправленности, экономической и социальной ценности образовательных услуг, дифференцированность широкого выбора, а также гибкости форм и способов их представления.

Принцип целенаправленности предусматривает четкое целевое воздействие на потребителей на основе их идентификации, сегментирования и формирования целевых групп. Выявление целевых аудиторий позволяет устанавливать, выстраивать и развивать эффективные отношения с потребителями образовательных услуг, дифференцировать и структурировать спрос на образовательные услуги, сформировать предпосылки для выбора маркетинговой стратегии и тактики вуза. Образовательные услуги высшего учебного заведения имеют

социально-экономическую ценность для потребителя. Образование - это общественное и индивидуальное благо, которое создает предпосылки для развития и совершенствования личности. С экономической точки зрения оно является важнейшей составляющей человеческого капитала, аккумулирующего знания, профессиональные навыки и способности, обеспечивающие компетентность, социальную адаптивность и мобильность личности.

Персонализированный подход к потребителям предусматривает дифференциацию и расширение выбора предлагаемых образовательных продуктов и услуг в соответствии с требованиями конкретных клиентов, введение новых форм и способов предоставления образовательных услуг, позволяющих обеспечить более эффективное их оказание, выстраивание маркетинговых коммуникаций, технологий продаж и обслуживания, адаптированных к нуждам потребителей.

Клиентоориентированный подход в настоящее время объективно становится идеологией прежде всего университетов предпринимательского типа. Рыночная ориентация их деятельности направлена на использование внешних источников денежных средств. Она предусматривает формирование коммерческих отношений с клиентами (абитуриентами, родителями, работодателями и другими субъектами, заинтересованными в получении образовательных услуг). В настоящее время маркетинговые идеи и концепции все больше стали реализовываться и в государственных высших учебных заведениях. В процессе исследования деятельности российских высших учебных заведений было установлено, что в настоящее время только небольшая их часть активно использует методы и инструменты маркетинга. Во многих из них отсутствует системный подход к организации взаимодействия с потребителями образовательных услуг и общее информационное пространство.

Таким образом, взаимоотношения, основанные на персональном подходе к каждому потребителю, способствуют не только удержанию старых клиентов, побуждая их повторно обращаться за получением образовательной услуги, но и привлечению новых потребителей. Решение этих задач вузам необходимо осуществлять в рамках CRM-стратегии, которая должна формироваться на основе перспективного видения и миссии вуза и отражать стратегические цели и направления действий образовательного учреждения в области взаимодействия с потребителями.

Список литературы

1. Абанкина, И.В. Тенденции изменения общественного спроса на высшее образование в современной России / И. В. Абанкина, Т. В. Абанкина, Л. М. Филатова, Е. А. Николаенко // Вопросы образования. – 2012. – №3. – С. 88–111.
2. Болотин, И.С. Негосударственные вузы России: становление и современное состояние / И.С. Болотин, А.А. Михайлов // Социология образования. – 2008. – № 6. – С. 32–39.
3. Модернизация российского образования: проблемы и перспективы / под ред. М.К. Горшкова и Ф.Э. Шереги. – М. : ЦСПиМ, 2010. – 352 с.
4. Хизер, Р. Политика вузов в условиях неопределенности: последствия реформы финансирования высшего образования / Р. Хизер // Вопросы образования. – 2006. – № 1. – С. 87–109.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПОЧТОВО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

Чернобай М.В.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г.Москва

Сегодня значительная часть крупных международных компаний из различных отраслей, в том числе российские, декларируют приверженность принципам устойчивого развития, осознавая связь стоимости бренда, репутации, инвестиционной привлекательности, улучшение показателей деятельности с экономическими, экологическими, социальными аспектами деятельности.

В социально-гуманитарном знании устойчивость системы рассматривается, как ее свойство возвращаться к исходному состоянию после прекращения некоего воздействия, которое вывело ее из этого состояния. Устойчивость обладает неким дуализмом, с одной стороны способность системы возвращаться в исходное, как правило, комфортное состояние характеризует ее устойчивость к негативным факторам, с другой стороны, чем выше устойчивость системы, тем сильнее система будет сопротивляться реформам. Это указывает, во-первых, на сложность содержания понятия устойчивость, во-вторых указывает на ее динамический характер.

М.Н. Нечепуренко под устойчивым развитием предприятия считает такое развитие, при котором обеспечивается как текущая, так и стратегическая устойчивости. Предприятие обладает краткосрочной устойчивостью, если обеспечена его платежеспособность, и долгосрочной устойчивостью, если темпы развития предприятия соответствуют темпам развития рынка. Мы разделяем данную позицию. Безусловно, объемные показатели важны в оценке устойчивого развития компании. При этом несправедливо останавливаться лишь на объемных (количественных) показателях, оставляя без внимания качественные показатели управления. По нашему мнению объемные показатели не всегда объективно отражают состояние устойчивого развития компании.

Определение устойчивого развития компании Е.Л. Герасимовой основывается на теории жизненного цикла компании. Устойчивое развитие предпринимательской структуры - способность хозяйствующего субъекта под влиянием факторов внешней и внутренней среды в течение жизненного цикла сохранять устойчивость и при этом переходить от одного качественного состояния к другому, обеспечивая нормальную жизнедеятельность и достижение поставленных целей. Автор ограничивает жизненный цикл компании. В то время как концепция устойчивого развития компании ориентирована на бесконечное продолжение жизненного цикла компании, структурную трансформацию компании, которая позволит компании расширить до бесконечности границы жизненного цикла.

Мы изучили множество подходов к определению понятия устойчивого развития компании (предприятия), проанализировали и дали собственное определение.

Устойчивое развитие компании - режим целенаправленного, закономерного, сбалансированного по экономическим, экологическим и социальным показателям функционирования компании, в результате которого система переходит в новое качественное состояние, основанное на возникновении, трансформации или исчезновении элементов и связей объектов, без изменения функциональных характеристик системы, сохраняя при этом приемлемый уровень адаптивности, жизнестойкости, эффективности, конкурентоспособности системы бесконечно долгое время.

Применительно к компаниям почтовой связи, с учетом особенностей отрасли устойчивое развитие компании почтовой связи следует рассматривать в контексте модернизации его структуры, качества предоставления услуг почтовой связи, управления инновационным развитием в компании, управление HR циклом и бизнес-процессами.

Рынок почтовых услуг в России представлен:

- национальным оператором - ФГУП «Почта России»;
- негосударственными операторами почтовой связи, оказывающими услуги почтовой связи на всей территории Российской Федерации или ряда субъектов РФ (DHL, UPS, TNT, DPD и др.);
- компаниями почтовой связи, оказывающие услуги на территории 1-2 регионов РФ.

По данным Роскомнадзора на февраль 2014 г., на рынке услуг почтовой связи России работали 440 компаний, имеющих 561 действующую лицензию. Количество выданных лицензий за 2013 г. увеличилось более чем на треть - 104.

Анализ и оценка основных тенденций развития почтово-логистических услуг, особенности ее развития служат основными факторами, которые необходимо учитывать при формировании стратегии устойчивого развития компании.

Всестороннее исследование факторов внешней и внутренней среды - основа формирования концепции устойчивого развития компании.

По данным исследования Всемирного почтового союза темпы развития рынка услуг почтовой связи определяют следующие факторы:

- экономические: рост ВВП; инфляционные процессы;
- социально-демографические: изменение численности населения и домохозяйств, уровень образованности населения, степень урбанизированности страны;
- технологические: развитие инфокоммуникаций, замещение услуг почтовой связи другими инфокоммуникационными услугами;
- внутриотраслевые: деятельность организаций почтовой связи, органов государственного управления.

Состояние российского рынка почтово-логистических услуг в значительной степени зависит от состояния основного оператора рынка почтовых услуг ФГУП «Почта России» и от ряда факторов, среди которых:

- инфляция и обесценивание/удорожание российского рубля;
- усиление конкуренции на рынке и возможный рост финансовых возможностей основных конкурентов;
- снижение уровня потребления и покупательской способности населения;

- усиление ценовой конкуренции;
- изменение законодательства в сторону ужесточения ведения хозяйственной деятельности.

Анализ мировых практик свидетельствует об отставании эффективности деятельности ФГУП «Почта России» от почтовых компаний развитых стран (Табл.1).

Таблица 2

Основные показатели хозяйственной деятельности Почта России и зарубежных почтовых администраций на 01.10.2015 г.

Сравнительная характеристика	Почта России	Poste Italiane	Deutsche Post DHL	USPS	La Poste
Страна	Россия	Италия	Германия	США	Франция
Количество отделений	42 000	13 233	20 000	31 606	17 075
Штат, FTE, чел.	292 689	144 635	497 745	493 381	257 000
Выручка в 2015 году, млн. евро	2 420	23 900	59 230	68 800	23 045
Рентабельность, %	0,01	2,6	2,6	-3,5%	1,9
ЕБИТДА/Выручка 2015, %	3,50	19,60	0,60	н/д	-14,00
Производительность труда (млн. евро/сотрудник)	0,009	0,17	0,12	0,14	0,09
Наличие почтового банка	Нет	Да	Да	Нет	Да
Инновационность (min 1-max4)	2	3	4	2	3

Сравнительный анализ свидетельствует о более чем 10 кратном отставании производительности труда российской компании от своих иностранных коллег, что отражается на рентабельности компании.

Изучение международного опыта помогает выделить следующие направления развития потенциала компании - это, прежде всего, постоянное развитие сервиса обслуживания, инновации в оборудовании и технологии, фокус на оптимизацию бизнес - процессов с точки зрения конечной цели всего процесса, а не отдельных его частей.

Среди ключевых мировых тенденций развития услуг и технологий выделены следующие: гибридная почта; прямая рассылка - маркетинговая и транзакционная; онлайн регистрация и онлайн оплата отправок; track and trace - отслеживание стандартных посылок; хранение информации о предыдущих операциях: при регистрации и оплате отправок онлайн; доставка на дом товаров B2C; доставка посылок до двери; гибкое ценообразование для корпоративных клиентов; стандартизация набора продуктов в почтовых магазинах; электронный доступ к муниципальным и государственным услугам; отраслевые решения для B2B.

В направлении инновационного развития бизнес-процессов в международных почтово-логистических компаниях следует выделить: организацию и управление процессом автоматической сортировки; управление равномерностью потоков отправок на сортировочных узлах; управление качеством базы данных OCR - анализ и исправление ошибок; руководящие принципы сортировки (секвенцирование, группировка, стандартизация); интеграция онлайн регистрации отправок (самообслуживания) в процесс Track and trace; сбор и хранение данных, их анализ, обратная связь - управление однородностью и оптимальностью процессов; синхронизация всех элементов логистики и сети; оптимизация маршрутов; консолидация центров доставки последней мили; предварительное уведомление (по телефону) о доставке.

Изучение международного опыта и адаптация его в российских компаниях, способна обеспечить устойчивость развития почтово-логистических компаний, повысить качество сервиса и производительность.

Список литературы

1. Стратегия развития ФГУП «Почта России» в 2012-2016 годах.
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 20.06.2011 №499 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в целях повышения эффективности управления федеральными государственными унитарными предприятиями».
3. Годовые отчеты Poste Italiane, ФГУП «Почта Россия», Deutsche Post DHL.
4. Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. Почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. - 346 с.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ПАРАМЕТРОВ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ПРЕДПРИЯТИЯ

К.э.н., доцент Фатеева О.В. (Вишневская О.В.), Дегтярева Е.В.

Донской государственный технический университет

На основе рассмотрения процедур анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия показано, что традиционный анализ не охватывает вопросы распознавания и диагностики параметров финансового кризиса. Для диагностики параметров финансового кризиса предложен самостоятельный блок процедур, включающий распознавание стадий и масштабы кризиса, а также его возможные последствия (уровень вероятности банкротства).

Ключевые слова: финансовый анализ, диагностика параметров финансового кризиса, процедуры.

В современной рыночной действительности с ее непредсказуемостью, конкурентностью и значительным количеством банкротств предприятий особое значение приобретают инструменты анализа финансового состояния и инструменты распознавания и диагностики параметров кризисного процесса. В настоящее время модели финансового анализа используют процедуры, получившие общее признание и широкое применение. Обобщение структуры моделей анализа приведенных в работах В.В. Ковалева [2] и Г.В. Савицкой [3] позволило составить схему процедур отдельных видов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия (Рисунок 1), в которых используются известные методы горизонтального (временного) анализа; вертикального (структурного) анализа; трендового (прогнозного) анализа; коэффициентного анализа относительных показателей; факторного анализа и т.д.



Рис.1 Структура процедур видов традиционного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Содержание схемы (Рисунок 1) показывает, что указанные виды анализа предназначены для выполнения традиционного анализа финансового состояния и не могут охватывать специальные вопросы распознавания и диагностики параметров финансового кризиса. В тоже время финансовый кризис тесно связан с финансовым состоянием предприятия, что позволяет оценивать параметры кризиса, не поддающиеся прямым количественным измерениям, оценкой отдельных параметров финансового состояния, измеряемых методами финансового анализа и опирающиеся на надежную информационную базу в виде бухгалтерской отчетности [1, 4, 5].

В настоящее время имеются различные инструменты антикризисного управления, позволяющие распознавать и диагностировать отдельные параметры финансового кризиса, такие, как стадии кризиса: потенциальный кризис, латентный (скрытый) кризис; острый преодолимый кризис; острый непреодолимый кризис по соответствию с уровнями финансового состояния, а также масштаб кризиса: структурный или системный [1, 4]. К диагностике параметров финансового кризиса, на наш взгляд, можно отнести известные методы определения уровня вероятности банкротства предприятия, характеризующие возможные последствия данного кризиса [1].

В связи с этим возникает вопрос о дальнейшем развитии финансового анализа путем включения в него нового раздела диагностики параметров финансового кризиса или о сохранении финансового анализа в традиционном виде и развитии нового перспективного для современности направления - диагностики параметров финансового кризиса.

На наш взгляд, представляется, что финансовый анализ нужно оставить в традиционном виде, а вопросы диагностики параметров кризисного процесса на предприятии выделить в самостоятельный блок, в рамках которого продолжить всестороннее изучение параметров финансового кризиса (см. Рисунок 2) и их распознавание.

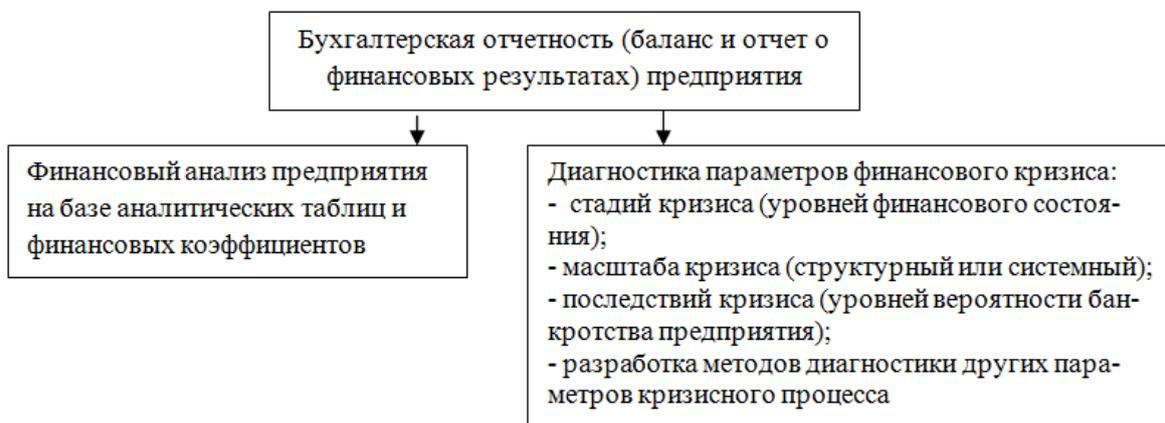


Рис.2. Концептуальная модель анализа финансового состояния и диагностики параметров финансового кризиса предприятия.

Таким образом, общая характеристика результатов финансовой деятельности предприятия может быть выражена результатами финансового анализа и результатами диагностики параметров имеющегося кризиса, которые дополняют картину финансового состояния сведениями о финансовом кризисе.

Список литературы

1. Вишневская О.В. Антикризисное управление предприятием/ О.В. Вишневская. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 313 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедура. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 5-е изд. / Г.В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2001. – 688с
4. Фатеева О.В. (Вишневская О.В.) Разработка сценария преодоления локального структурного финансового кризиса предприятия. Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения. Выпуск III. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки г. Екатеринбург, 2016 г. – с. 61 – 69.
5. Фатеева О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / О.В. Фатеева. – Ростов Н/Д: Издательский центр ДГТУ, 2015. – 99 с.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Пермякова О.В.

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Финансовая устойчивость является ключевой характеристикой деятельности организации, оценка которой позволяет определить необходимые темпы её развития, со стороны финансового обеспечения, а также выявить доступные для неё источники средств и оценить её финансовые возможности на долгосрочные перспективы.

Актуальность исследования данной темы обусловлена необходимостью разработки методологии оценки финансовой устойчивости организации для обеспечения её экономической стабильности и разработке методов её «выживания» в современных рыночных условиях.

Свой вклад в разработку современных методик оценки финансовой устойчивости организаций внесли Шеремет А.Д., Ковалев В.В., Грачев А.В., Стоянова Е.С., Артеменко В.Г., и другие. На практике наиболее частое применение при оценке финансовой устойчивости организации находят следующие методы:

- оценка финансовой устойчивости на основании расчётов абсолютных и относительных показателей;
- общая оценка финансовой устойчивости коммерческой организации на основе состояния её показателей ликвидности и платежеспособности.
- матричный баланс;

Оценка финансовой устойчивости организации на основе расчёта абсолютных показателей, характеризует степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования. По данному методу источники формирования запасов и затрат определяют по трём основным показателям: СОС - собственные оборотные средства; СД - собственные и долгосрочные заёмные источники формирования запасов и затрат; ОИ - общая величина основных источников формирования запасов и затрат.

Соответственно, трём показателям наличия источников формирования запасов и затрат сопутствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат источниками формирования (Рисунок 1).

Показатель	Расчёт показателя по формуле	Экономическое обоснование
Излишек (+) / недостаток (-) собственных оборотных средств СОС.	$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З}$	Определяется как разница между собственными оборотными средствами и запасами организации
Излишек (+) / недостаток (-) собственных и долгосрочных заёмных источников	$\Delta \text{СД} = \text{СД} - \text{З}$	Представляет собой разницу собственных и долгосрочных заёмных источников и запасов организации.
Излишек (+) / недостаток (-) общей величины основных источников	$\Delta \text{ОИ} = \text{ОИ} - \text{З}$	Представляет собой разницу между общей величиной основных источников и запасов организации.

Рис.1. Источники формирования запасов и затрат

На основе данных показателей определяется трёхкомпонентный показатель $S\{\Delta \text{СОС}; \Delta \text{СД}; \Delta \text{ОИ}\}$, характеризующий тип финансовой устойчивости. Рекомендации по применению данной методики можно найти в трудах Шеремета А.Д. и Негашева Е.В. [1]. Данный метод можно считать достаточно удобным в применении, но необъективным, т.к. он позволяет выявить только внешние факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость организации.

Расчёт относительных показателей происходит при разделении данных коэффициентов на две группы:

— показатели, определяющие состояние оборотных средств организации;

— показатели, определяющие состояние основных средств и степень финансовой независимости коммерческой организации.

Метод оценки финансовой устойчивости организации на основе расчётов относительных показателей позволяет дать объективную оценку не только финансовому состоянию организации, но и выявить её сильные и слабые стороны (Табл.1).

Таблица 1

Относительные показатели финансовой устойчивости

Показатель	Расчёт показателя по формуле	Экономическое обоснование
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Косс)	$K_{осс} = \frac{СИ - ВА}{ОА}$	Характеризует степень обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами.
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами (Комз)	$K_{омз} = \frac{СИ - ВА}{З}$	Показывает, в какой степени материальные запасы покрыты собственными средствами или нуждаются в привлечении заемных.
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{м} = \frac{СИ - ВА}{СИ}$	Показывает, насколько мобильны собственные источники средств с финансовой точки зрения: чем больше $K_{м}$, тем лучше финансовое состояние.
Индекс постоянного актива (Кп)	$K_{п} = \frac{ВА}{СИ}$, При отсутствии долгосрочного привлечения заемных средств $K_{м} + K_{п} = 1$	Показывает долю основных средств и внеоборотных активов в источниках собственных средств.
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств (Кдпа)	$K_{дпа} = \frac{ДП}{СИ + ДП}$	Показывает, какая часть деятельности финансируется за счет долгосрочных заемных средств для обновления и расширения производства наряду с собственными средствами.
Коэффициент износа (Ки)	$K_{и} = \frac{и}{ПС}$, где И – накопленная сумма износа; ПС – первоначальная стоимость балансовых средств	Этот коэффициент показывает, в какой степени профинансированы за счет износа замена и обновление основных средств (увеличение коэффициента износа характеризует ухудшение состояния материально-технической базы предприятия).
Коэффициент реальной стоимости имущества (Крси)	$K_{рси} = \frac{ОС+М+НЗП+МБП}{ВБ}$, где ОС – основные средства; М – сырьё и материалы; ВБ – валюта баланса	Показывает долю средств производства в стоимости имущества, уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственными средствами производства.
Коэффициент автономии (Ка)	$K_{а} = \frac{СИ}{ВБ}$	Характеризует долю собственного капитала в общей сумме источников финансирования. Рост $K_{а}$ означает рост финансовой независимости.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Ксзс)	$K_{сзс} = \frac{ДП + СИ}{СИ}$	Его рост в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от привлеченного капитала.

Данный метод в большей степени относится к аналитическим методам, наряду с аналитикой бюджета, расходов, баланса [2].

Тем не менее, большинство современных экономистов сходятся во мнении, что оценку финансовой устойчивости организации целесообразно начинать с изучения коэффициентов ликвидности и платежеспособности. Уровень ликвидности организации определяется по коэффициентам, рассчитываемым при сопоставлении оборотных средств и краткосрочных пассивов (Табл.2).

Таблица 2

Коэффициенты ликвидности

Коэффициент	Расчет	Экономическое обоснование
Коэффициент покрытия (Кпок).	$K_{пок} = T_a / T_o$	Характеризует соотношение текущих активов и текущих обязательств
Коэффициент быстрой ликвидности (Кбл)	$K_{бл} = (ДС + Кдз - Пдз) / T_o$	Способность предприятия выполнить текущие обязательства за счет мобилизации средств, находящихся на счетах организации, и краткосрочной дебиторской задолженности
Коэффициент абсолютной ликвидности (Кабс)	$K_{абс} = НЛА / T_o$	Характеризует долю денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в сумме текущих обязательств
Коэффициент маневренности общего капитала (Кмок)	$K_{мок} = T_a / КАП$	Показывает отношение оборотных средств к сумме хозяйственных средств
Коэффициент маневренности функционирующего капитала (Кмфк)	$K_{мфк} = ЗЗ / ФК$	Характеризует долю собственного капитала в сумме запасов и затрат, т.е. не позволяющей свободно им маневрировать из-за нахождения средств в иммобилизованных активах

Платежеспособность определяет у организации наличие денежных средств и их эквивалентов, в полной мере обеспечивающих расчеты по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Рассмотрим представленные в Табл.3 коэффициенты платежеспособности.

Таблица 3

Коэффициенты платежеспособности

Коэффициент	Расчет	Экономическое обоснование
Коэффициент платежности наиболее срочных обязательств (Ксо)	$K_{со} = НЛА / Н$	Отношение наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств
Коэффициент платежности краткосрочных пассивов (Ккп)	$K_{кп} = БЛА / КСП$	Отношение быстроликвидных активов к сумме краткосрочных пассивов
Коэффициент платежности долгосрочных пассивов (Кдп)	$K_{дп} = МЛА / ДСП$	Отношение медленноликвидных активов к сумме долгосрочных пассивов

Уровень платежеспособности рассчитывается при помощи коэффициентов платежности: наиболее срочных обязательств, краткосрочных пассивов, долгосрочных пассивов [4]. Среди основных признаков платежеспособности организации можно выделить:

- наличие достаточного объема средств на расчётном счёте;
- отсутствие просроченной кредиторской задолженности [5].

Таким образом, проведённая оценка ликвидности и платежеспособности организации позволит сделать предварительный вывод о финансовой устойчивости организации.

Матричный метод базируется на применении модели, элементы которой отражают взаимосвязь разнородных, но взаимосвязанных экономических показателей. Значения такой модели установлены рядом

правил, продиктованными формой бухгалтерского баланса организации, способной в достаточной степени трансформироваться в матрицу.

Используя такую матрицу по горизонтали необходимо расположить статьи актива, т.е. имущество; по вертикали – статьи пассива, т.е. источники средств. Помимо всего прочего в данную матрицу рекомендуется включить такие разделы, как собственный капитал, обязательства, мобильные средства, немобильные средства [3].

Общая оценка финансовой устойчивости организации включает в себя: анализ валюты баланса; горизонтальный и вертикальный анализ бухгалтерского баланса.

Проведение анализа валюты баланса позволяет составить предварительную оценку финансового состояния предприятия, через выявление "больных" статей баланса, которые условно делятся на две группы:

- сигнализирующие о крайне неудовлетворительной работе организации в отчетном периоде;
- свидетельствующие о некоторых недостатках в деятельности организации.

Горизонтальный анализ сводится к построению одной или нескольких аналитических таблиц, где абсолютные балансовые показатели дополняются относительными - темпами роста (снижения). С помощью горизонтального анализа выявляют абсолютные и относительные изменения величин по различным статьям баланса за определённый период, с вынесением оценки по произошедшим изменениям.

Проведение вертикального (структурного) анализа активов и пассивов баланса концентрирует внимание сосредоточено на относительных показателях. В процессе анализа проводится расчёт долей отдельных статей в итоге баланса, с дальнейшей оценкой произошедших изменений.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что каждый из вышеописанных методов оценки финансовой устойчивости применим к организациям, функционирующим на российском рынке. Применение данных методов на практике позволит «рассмотреть» организацию с разных сторон, выявить её сильные и слабые стороны, а также разработать основные направления её развития, что особенно актуально в современных экономических реалиях.

Список литературы

1. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия/А.Н. Жилкина – М.: Инфра – М, 2012 – 336 с.
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика. Учебное пособие для вузов/ А.Т. Зуб – М.: Инфра – М, 2010 – 415 с.
3. Кириллова Т.С. исследование внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий и корпораций/ Т.С. Кириллова//Экономика. №11 – 2013 – С. 16 – 22
4. Крутин Т.В. Оценка финансовой устойчивости промышленного предприятия/ Т.В. Крутин //Вестник удмуртского университета. №2 – 2012 – С. 82-84
5. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности/С.М. Пястолов – М.: Академия, 2011 – 384 с.

МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОГО КЛАССА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ ОТРАСЛЕВЫХ КОММЕРЧЕСКИХ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Попов В.А., Лавская К.К.

Государственный университет гражданской авиации, г.Санкт-Петербург

Возможность получения доступного качественного образования, которое будет соответствовать современным требованиям развития страны, является одним из главенствующих направлений государственной социальной политики, инвестиции в данную сферу являются эффективными в долгосрочной перспективе. Объемы государственного финансирования вузов снижается, конкуренция на рынке образовательных услуг растет, поэтому возникает все большая необходимость развития других возможностей поступления капитала в высшие учебные заведения. Для того чтобы некоммерческие организации были профинансированы, они стараются привлечь капитал из различных источников, таких как благотворительные, спонсорские средства, гранты фондов, членские взносы и др. Объемы государственного финансирования вузов снижается, конкуренция на рынке образовательных услуг растет, поэтому возникает потребность в развитии других возможностей поступления капитала в высшие учебные заведения

Эндаумент-фонды стали острой необходимостью, так как средства из таких фондов направлены на благотворительность, на поддержку образования: гранты для студентов, финансирование стипендий, проведение исследовательских и образовательных программ.

В России по состоянию на декабрь 2015 года количество фондов целевых капиталов в России превысило 130, а их совокупный объём — 25 млрд по данным Форума Доноров, что позволяет с оптимизмом смотреть вперёд.

Отмечается перспектива и актуальность развития фондов целевого капитала некоммерческих субъектов, что обусловлено в новых экономико-социальных условиях активным формированием нового класса потенциальных инвесторов.

Важно понимать, что создание финансового организма такого рода не должно пройти зря, поэтому изначально основополагающей задачей будет выступать создание базы для обеспечения стабильного и постоянно растущего источника финансирования объектов инфраструктуры для бесперебойного обеспечения информационной конверсии. Происходящие реформы бюджетного законодательства, стимулируют развитие фондов поддержки, совершенствуют режим налогового благоприятствования, в том числе и для инвесторов-доноров. А также усиливается государственная поддержка сектора НКО.

Таблица 1

Перечень возможностей для организаций, создающих и инвестирующих эндаумент-фонды:

1. Инициативные группы	<ul style="list-style-type: none"> • обеспечение финансовой стабильности путём получения систематического стабильного дохода от фонда; • формирование и сохранение долговременного источника финансирования; • возможность устойчивого финансирования специальных интересных и уникальных проектов и т. д.
2. Доноры-организации	<ul style="list-style-type: none"> • «прозрачный» механизм передачи средств позволяет контролировать расходование дохода от фонда только на заранее установленные цели и исключительно в пользу той организации, для которой создан эндаумент-фонд; • возможность передачи денежных средств, не облагаемых налогом на добавленную стоимость, с целью создания системы долгосрочного использования целевого капитала; • возможности получения льгот и особых условий при пользовании услугами, которые оказываются данной организацией и др.

Существует разработанная и установленная схема финансирования одаренных студентов и молодых учёных посредством эндаумент-фондов на основе системы грантов, ниже подробно описаны этапы (механизм) по внедрению и практическому применению данного способа поддержки молодых ученых и студентов на основе системы грантов.

Этапы системно и последовательно выполняются в следующем порядке:

1. Формирование и предоставление информации о программах профессионального образования и области компетенции каждого номинанта;
2. Поиск претендентов-инвесторов и предоставление информации о профессиональном образовании одаренных студентов;
3. Непосредственно «впрыск денег» в систему (целевое и нецелевое финансирование);
4. Разработка грантов и размещение информации по ним на официальном сайте;
5. Поиск информации о грантах студентами;
6. Подача заявок потенциальными номинантами, в т.ч. через Учебные центры;
7. Отбор победителей по условия конкурса;
8. Предоставление грантов победителям (финансирование дополнительных программ);
9. Формирование отчета об использовании средств финансируемых из организаций-доноров.

Данный механизм схематично отображает общий подход к внедрению и практическому применению представленной и описанной модели поощрения молодых ученых и студентов. [1]

Предложения по формированию и совершенствованию механизма внедрения и практического применения данного механизма финансирования и поддержки работ одаренных студентов и молодых деятелей науки на основе системы грантов – основная задача развития системы эндаумент-фондов.

К тому же стоит отметить, что сегодня целевое финансирование и поддержка дают возможность контроля над расходами всех выделенных средств из бюджетов и не только. Активно отслеживается период окупаемости и потенциала новых и «молодых» идей.

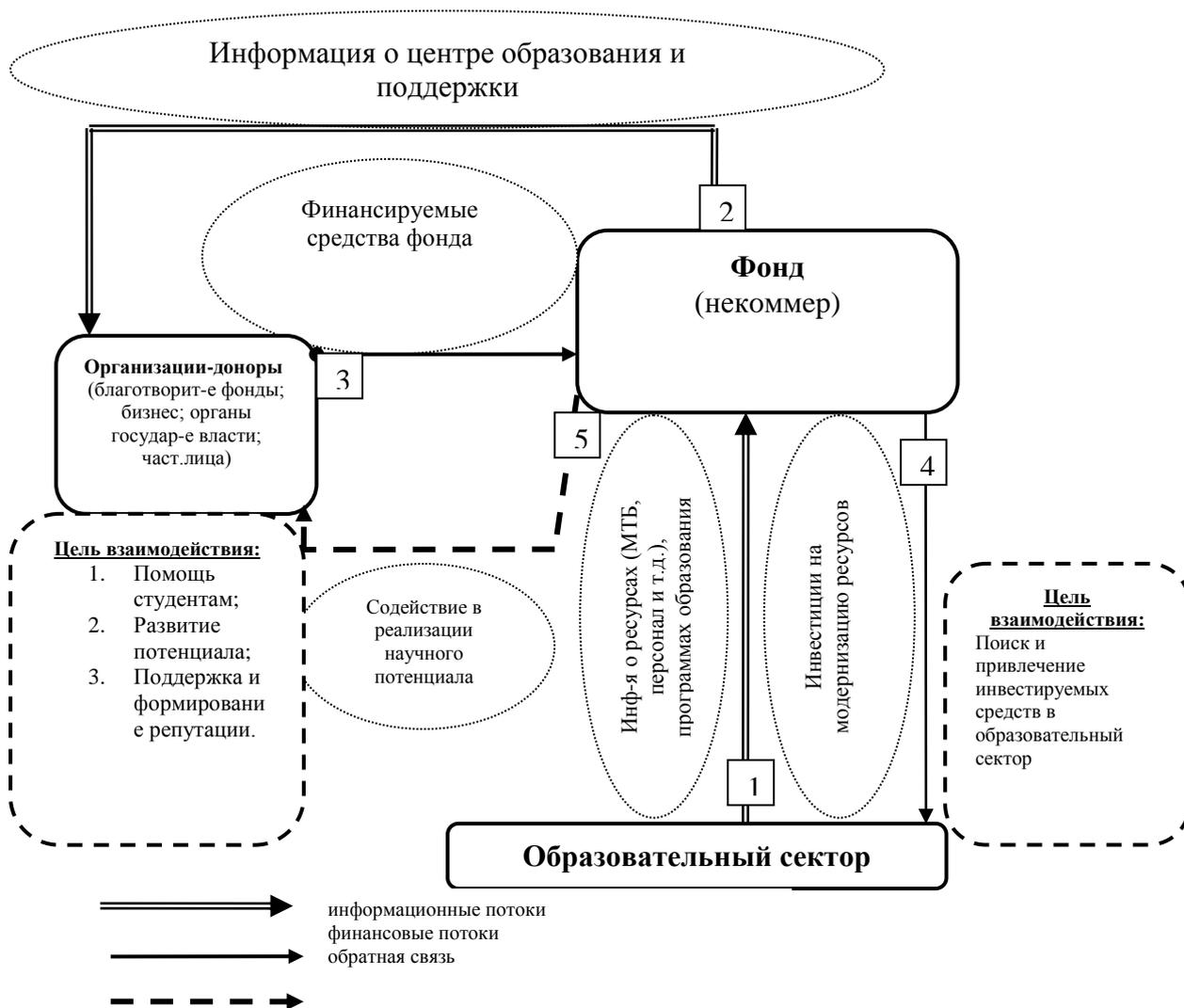
Необходимо проводить более активную политику по привлечению денежных и иных средств для инвестирования в образовательные учреждения, осуществляющие подготовку приоритетных по направлению кадров.

Целесообразность создания и развития фонда целевого капитала является оправданной и эффективной, так как она позволяет:

- 1) совершенствовать материально-техническую базу;
- 2) повышать заработные платы сотрудникам образовательных учреждений и стипендии учащихся;
- 3) развивать научно-исследовательскую деятельность и др.

Данный род деятельности многогранен и является одним из наиболее универсальных современных финансовых инструментов. [2]

Был разработан и предложен механизм по внедрению системы финансирования программ для поддержки образовательного сектора на основе привлечения спонсорских средств через систему фандрайзинга, который наглядно представлен ниже на Рисунке 1.



Пояснение к рисунку:

1. Сведения для фонда в осуществлении содействия в привлечении средств на финансирование программы.
2. Поиск «доноров» для финансирования программ центра образования.
3. Предоставление средств и необходимых ресурсов для реализации программы
4. Распределение полученных средств и инвестиций программы поддержки в соответствии с пожеланиями доноров.
5. Разработка и Определение формы благодарности, её реализация (объявления названия компании на акциях и презентациях, выступления первых лиц, логотип и название донора на полиграфической продукции).

Рис.1. Механизм программы поддержки студентов на основе привлечения спонсорских средств через систему фандрайзинга

В современных экономико-социальных условиях необходимо активно стимулировать молодые «умы» и формировать новый класс институциональных инвесторов, а также проводить реформы бюджетного законодательства, которые будут способствовать развитию эндаумент-фондов и совершенствованию режима налогового благоприятствования. В том числе и для доноров – нужно усилить государственную поддержку сектора НКО, развивать и создавать региональные благотворительные фонды и продвигать научно-исследовательские и образовательные учреждения.

Таким образом, эндаумент-фонды выполняют двустороннюю и не малозначимую роль федерального масштаба во всех сферах деятельности общества, а именно :

- а) реализация социальной функции – помощь в реализации и развитии «молодых» потенциалов, тем самым давая путевку в жизнь и самому формирующемуся специалисту, и институту науки в целом;
- б) это выгодная схема инвестиционного вложения и движения денежного потока на долгосрочной и регулярной основе, что безусловно затрагивает финансовую и экономическую сферы;

в) совершенствование законодательства позволит оптимизировать воздействие политической сферы на экономику как страны в целом, так и на отдельных хозяйствующих субъектов.

То есть реализовывая стратегию и основные цели эндаумент-фонда, возможно преследовать не только чисто прагматические аспекты, но и достигнуть перехода социума на новый уровень развития и взаимодействия с окружающим миром. [3]

Список литературы

1. Ксенофонтова Т.Ю., Неронов Ю.И. Взаимодействие научных коллективов с инвесторами в современных условиях// Изв. вузов. Приборостроение. 2005. Т.48. № 7. [2].
2. Ксенофонтова Т.Ю. К вопросу о возможности моделирования человеческого капитала. Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2013. № 4 (24). С. 33. [3].
3. Ксенофонтова Т.Ю. Методологические основы управления интеллектуальным капиталом как фактором конкурентоспособности экономической системы: монография. - Красноярск: Науч.-инновац. центр, 2012. – 160 с. - 14,2 п.л [1]

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Нуруллин Н.Н.

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

Стремительное развитие электронной торговой деятельности как новой сферы деятельности, несомненно, привело к возникновению серьезных трудностей, как для самого механизма налогообложения, так и для налогового администрирования. Для целей развития и формирования высокоэффективного механизма налогообложения в сфере электронной торговой деятельности необходимо учитывать все особенности данного вида деятельности, и прежде всего, выявлять все проблемы и возможности устранения проблем налогообложения в сфере электронной торговой деятельности. В данной статье будут рассмотрены как сами проблемы, так и факторы, обуславливающие возникновение данных проблем. А также будут предложены возможные пути решения возникающих проблем.

В электронной торговой деятельности в основном участвуют два типа субъектов: частный бизнес – компании и домашние хозяйства. Третье действующее лицо – государство как хозяйствующий субъект в силу экономических законов и с некоторым отставанием от вышеназванных субъектов слабо вовлечен в коммерческие сделки.

Основными направлениями электронной торговли являются:

- фирма-фирма (business to business или B2B) – электронная торговля между компаниями, организациями;
- фирма-потребитель (business to consumer или B2C) – розничная электронная торговля, продажа товаров и оказание частными компаниями услуг домашним хозяйствам, конечным потребителям, то есть, отношения между организации и потребителем;
- потребитель-потребитель (consumer to consumer или C2C) – коммерческое взаимодействие домашних хозяйств [3].

В Табл.1 представлена структура электронной экономики, представляющая собой матрицу использования Интернета, приведенную в одном из рабочих документов ОЭСР.

Таблица 1

Матрица электронной экономики [3]

	Государство Government	Частный бизнес Business	Потребитель Consumer
Государство Government	G2G (координация работы госучреждений, в том числе муниципальных органов власти)	G2B (информирование об изменениях в законодательстве, госзакупки)	G2C (социальные выплаты, предоставление информации населению)
Частный бизнес Business	B2G (развитие систем обеспечения)	B2B (коммерческие сделки, оптовая)	B2C (розничная торговля,

	государственных органов, уплата налогов)	торговля, субконтракты, отношения с поставщиками и др.)	электронные услуги, послепродажное обслуживание и др.)
Потребитель Consumer	C2G (подача налоговой декларации, уплата налогов и сборов, другие операции)	C2B (участие в опросах и других маркетинговых исследованиях, поиск работы, сравнение цен продавцов)	C2C (акционная торговля, доски объявлений и др.)

B2C (Business to Consumer) – «бизнес для потребителя». В этом случае деятельность нацелена на прямые продажи потребителям. Это одна из наиболее успешных форм электронной торговой деятельности на настоящий момент и представляет для нас наибольший интерес.

Сегмент B2C (Business-to-Consumer, Бизнес-Потребитель) характеризуется тем, что клиентом здесь является физическое лицо, производящее покупку и оплату товаров и услуг через сеть Интернет.

На Рисунке 1 представлен объем сегмента B2C.

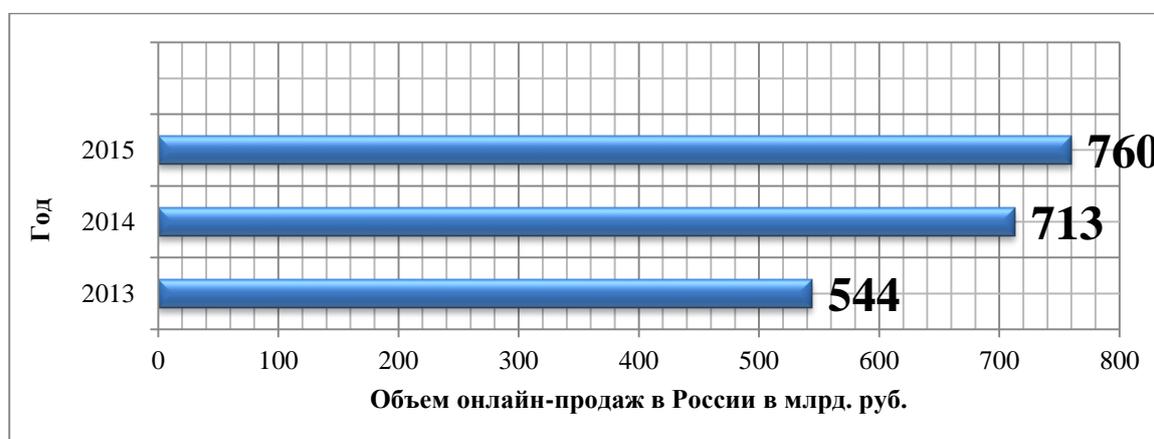


Рис.1. Объем розничной торговли в сети Интернет в России¹.

Согласно авторитетным данным Ассоциации Компаний Интернет Торговли, в 2015 г. объем сегмента электронных розничных продаж B2C составил 760 млрд. рублей, что на 7% больше, чем в 2014-м. Стоит отметить, что в 2014 году объем данного рынка вырос на 31% по сравнению с 2013 годом.

Сфера розничной торговли и услуг традиционно, являлась одним из самых сложно контролируемых сфер экономической деятельности для налоговых органов. В условиях бурного развития информационных технологий процесс торговли перемещается из магазинов и офисов в виртуальное пространство сети Интернет, в связи с чем возникает ряд дополнительных возможностей для сокрытия фактов получения дохода. Так, электронную торговую деятельность, осуществляемую через сайт, достаточно сложно связать с какой-либо зарегистрированной в установленном порядке компанией или индивидуальным предпринимателем. Более того, даже если такая взаимосвязь будет установлена, фактические объемы доходов субъекта электронной торговли весьма сложно установить [4].

Одной из главных проблем налогообложения в сфере электронной торговой деятельности является проблема несовершенства российского налогового законодательства в данной сфере. Специальных норм, регулирующих непосредственное налогообложение реализации товаров (работ и услуг) в сфере электронной торговой деятельности, в Российской Федерации до настоящего дня не разработано и не принято в виде нормативно – правовых актов. Налоговый кодекс РФ как основной документ, регламентирующий вопросы исчисления и уплаты налоговых платежей, в настоящее время не учитывает особенности электронной торговой деятельности и применяет к ней общие правила налогообложения. В результате российский бюджет недополучает налоговых доходов, из-за пробелов в налоговом законодательстве. Следует также отметить, что проблема несовершенства налогового законодательства является ключевой, и для её разрешения необходимо

¹ Составлено автором по данным сайта www.akit.ru

предварительно урегулировать целый комплекс проблем, связанных с налогообложением электронной торговой деятельности.

Достаточно серьезной проблемой налогообложения в сфере электронной торговой деятельности является проблема налогового контроля в данной сфере. Даже попытки усовершенствовать налоговое законодательство лишаются всякого смысла при отсутствии четко выработанной методики регулирования торговой деятельности в сети Интернет. Разрешение данной проблемы связано с изучением отдельных элементов налогового контроля электронной торговой деятельности, а именно:

- 1) регистрация и постановка на налоговый учёт;
- 2) контроль банковских счетов налогоплательщика (поступлений платежей от потребителей);
- 3) контроль работы электронных платёжных систем, обеспечивающих оборот виртуальных денег;
- 4) контроль реализации цифровых товаров и услуг (любого рода платная информация, программное обеспечение, музыка и т.д.);
- 5) выездные и камеральные налоговые проверки.

Проблема регистрации и постановки на учет субъектов электронной торговой деятельности связаны в первую очередь с отсутствием географических границ в сети Интернет. Это означает, что для совершения операции, связанной с оплатой товара, приобретаемого с помощью сети Интернет, месторасположение субъектов электронной торговой деятельности и его покупателей не связано с какими-либо географическими характеристиками. Отслеживание передачи информации либо воспрепятствование передаче информации в сети Интернет весьма затруднительно. С технической точки зрения не имеет никакого значения, передается ли информация в пределах одной страны или через границы нескольких государств. Если для покупателей месторасположение электронного магазина не имеет значения, то для налоговых органов оно является решающим для определения места осуществления электронной торговой деятельности [5]. Электронную торговую деятельность сложно контролировать – личность и место резиденства покупателя сейчас можно установить зачастую только по данным банковской карты. Однако с 1 января 2014 года в Налоговый кодекс РФ были внесены изменения. Теперь банки по запросу налоговых органов должны предоставлять не только справки о наличии счетов, вкладов и остатках денежных средств, а также выписки по операциям на счетах, по вкладам физических лиц, но и справки об остатках электронных денежных средств и о переводах электронных денежных средств физических лиц в соответствии с абз. 3 п. 2 ст. 86 НК РФ. Таким образом, теперь стало возможным проследить за сделкой, если оплата производится через такие электронные платежные системы как Web-money и Яндекс.Деньги.

Проблема неспособности налоговых органов проследить в данном случае электронные сделки все же остается нерешенной для многих стран. Нехватка надежных современных технологий создает ситуацию, когда возможности для уклонения от налогов кажутся бесконечными. В связи с этим, без развития новых технологий, которые позволят налоговым органам идентифицировать и отслеживать сделки в киберпространстве, не обойтись.

Стоит также помнить и о проблемах традиционных видов налогового контроля. Применительно к субъектам электронной торговой деятельности эффективными будут только выездные налоговые проверки, которые, однако, коснутся только зарегистрированных предпринимателей, поэтому совершенствование данного элемента налогового контроля должно сводиться исключительно к совершенствованию методов налоговых проверок.

На территории России действуют также иностранные субъекты электронной торговой деятельности. А некоторые российские Интернет компании имеют представительство за рубежом.

Трансграничная торговля занимает особое место в структуре рынка электронной торговли. По итогам 2015 года доля трансграничной торговли приблизилась к 30% от всего объема рынка электронной торговли. Трансграничная интернет-торговля растет темпами ежегодно в 2-3 раза опережающими внутренний рынок. Такая динамика связана с особенностью российского законодательства. Ввоз товаров для личного пользования практически не обременен фискальной нагрузкой. В Российской Федерации действуют самые высокие в мире нормативы для беспошлинного ввоза товаров, в размере 1000 евро в месяц на человека, а импорт таких товаров не облагается НДС. В связи с этим появляются пробелы в российском законодательстве, и как следствие, зарубежные и российские игроки рынка электронной торговли работают в неравных конкурентных условиях.

На Рисунке 2 представлена доля трансграничной торговли в РФ от всего объема рынка электронной торговой деятельности за 2015 год.



Рис.2. Доля трансграничной электронной торговли в РФ в 2015 году².

В странах Европейского Союза порог беспошлинного ввоза товаров установлен на уровне €22. Свыше этой стоимости на товар начисляется ввозной НДС. Если же стоимость товара превышает €150, то на товар дополнительно начисляется таможенная пошлина.

В Великобритании другая система регулирования. Она предусматривает для добросовестных зарубежных продавцов возможность зарегистрироваться в специальной системе для самостоятельной уплаты таможенных пошлин и НДС. Скорость получения отправления покупателем в таком случае увеличивается. Порог беспошлинного ввоза товаров там составляет £15 на все содержимое одной посылки (исключение не распространяется на алкогольную и табачную продукцию, парфюмерию). На более дорогие посылки начисляется ввозной НДС, таможенная пошлина и почтовый сбор.

Проблема регулирования трансграничной торговли является достаточно серьезной для России, и необходимость выравнивания условий для отечественных субъектов электронной торговли и иностранных интернет-магазинов очевидна. Сегодня российские интернет-магазины вынуждены платить ввозной НДС в размере 18% плюс таможенную пошлину около 10%. Помимо этого они выполняют закон о защите прав потребителей и сертифицируют продукцию. Зарубежные интернет-магазины ничего из этого не делают. Исходя из неравенства конкурентных условий, должен быть выбран оптимальный порог беспошлинного ввоза товаров из-за рубежа[6].

Таким образом, объем электронной торговой деятельности очень большой, он постоянно растет. Конечно, государство должно обеспечить свои интересы, и фискальная политика должна соответствовать уровню развития этого сегмента торговли и требованиям этого бизнеса.

С 1 января 2015 года начал действовать Евразийский экономический союз. Государствами - членами Евразийского экономического союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Киргизская Республика и Российская Федерация. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов. В связи с этим налогообложение электронной торговой деятельности должен быть синхронизирован в рамках Евразийского экономического союза.

Президент России Владимир Путин, выступая на Деловом саммите АТЭС в Пекине 10 ноября 2014 года, отметил, что налогообложение электронной торговли должно быть сбалансированным и не должно нанести неоправданно сильных ударов по бизнесу.

"Если в России будут одни цифры, в Казахстане другие, а в Белоруссии - третьи, то весь бизнес переедет либо в Казахстан, либо в Белоруссию", - сказал Путин [7].

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ. — [Электронный ресурс] — <http://base.garant.ru>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ [Электронный ресурс] — <http://base.garant.ru>

² Составлено автором по данным сайта www.akit.ru

3. Авраменко С.А., Секерин В.Д. Классификация рынков по типу конечного потребителя // Вопросы региональной экономики. – 2012. № 3. – с. 3 – 7.
4. Инновационное развитие экономики, бизнеса, торговли / под ред. И55 Ю.Н. Клещевского, И.А. Кудряшовой; Кемеровский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РГТЭУ». - Кемерово: ООО «Сибирская издательская группа», 2012. - 501 с. - (Серия «Торговля в XXI веке»).
5. Калятин В.О. Проблемы установления юрисдикции в Интернете // Законодательство. 2001. - № 5. - С.33
6. Официальный сайт Ассоциации компаний интернет торговли (АКИТ). URL: www.akit.ru
7. Информационное агентство «ИНТЕРФАКС». URL: www.interfax.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Гребенникова В.А., Казаковцева Е.В.

ФГБОУ ВО "Кубанский государственный университет", г.Краснодар

Внешние ограничения – сравнительно новый термин, появившийся в научной терминологии. В контексте данной статьи мы будем придерживаться содержания этого понятия в трактовке Галаевой Л.Е. как "совокупности взаимосвязанных мер административного воздействия на национальное воспроизводство конкретной страны, применяемых иностранными государствами, союзами государств или корпорациями в виде решений, выражающихся в ограничении доступа экономических субъектов данной страны на финансовые, товарные рынки и рынки технологий рынки" [2]. Цель таких мер – увеличение издержек национального воспроизводства и, в результате, оказание воздействия на изменение курса государственной политики. К настоящему времени уже имеется статистическая база для оценки эффективности деятельности российских предприятий под влиянием введения санкций стран Евросоюза, США и других государств в 2014 г.

Эффективность деятельности хозяйствующих субъектов разносторонне характеризуется различными группами показателей рентабельности.

Рентабельность – это использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль [1]. Выбор данного показателя обусловлен тем, что и рентабельность является основной целевой установкой развития предприятия, даже если на каком-то конкретном этапе увеличение прибыли и рентабельности не является основной задачей развития предприятия. Кроме того, показатели рентабельности отражают способность предприятия генерировать денежные потоки, что является одним из главных параметров при оценке текущих и стратегических позиций предприятия.

По данным Росстата проанализируем динамику рентабельности активов и рентабельность проданных товаров. В первом случае под рентабельностью понимается отношение чистой прибыли организации к средней величине ее активов. Во втором случае рентабельностью является отношение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к выручке от реализации продукции (работ, услуг).

В Табл.1 приведены показатели рентабельности российских организаций с 1995 по 2014 гг.

Таблица 1

Динамика рентабельности организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации, в % [1, 3]

Год	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Рентабельность активов%	5,3	1,3	1,7	-0,9	5	7,6	6,1	4,3	5,9	8,5
Изменения	х	-4	+0,4	-2,6	5,9	2,6	-1,5	-1,8	1,6	2,6
Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг	15,8	4,8	6,3	8,1	18,5	18,9	14,4	10,9	10,2	13,2
Изменения	х	-11	+1,5	+1,8	+10,4	+0,4	-4,5	-3,5	-0,7	+3
Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014

Рентабельность активов%	8,8	12,2	10,4	8,6	6,8	5	3,2	1,4	-0,4	-2,2
Изменения	0,3	3,4	-1,8	-1,8	-1,8	-1,8	-1,8	-1,8	-1	-1,8
Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг	13,5	13,2	13,1	13	12,9	12,8	12,7	12,6	12,5	12,4
Изменения	+0,3	-0,3	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1

Рисунок 1 позволяет визуализировать сложившиеся тенденции в уровнях анализируемых показателей.

Динамика темпов прироста рентабельности продаж по отраслям экономики за исследуемый период была подвержена значительным колебаниям.



Рис.1. Динамика рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг от рентабельности активов, %

График дает понять, что за последние 20 лет рентабельность проданных товаров в 2000 г. достигала пика. С 2005 г. и по 2014 г. рентабельность продаж, практически, не изменяется. Что касается рентабельности активов, то самый высокий уровень был выявлен в 2006 г., после чего произошел резкий спад, который затянулся до сегодняшнего дня. Но с 2013 г. значение показателя впервые стало отрицательной величиной, что означает убыточность деятельности. Пик отрицательного значения приходится на 2014 г. Причиной этого являются, очевидно, введенные внешние ограничения для российской экономики.

Анализируя рентабельность проданных товаров, продукции, работ и услуг в России, необходимо более детально рассмотреть каждую отрасль по отдельности. В Табл.2 приведены коэффициенты рентабельности основных отраслей нашей страны на основе изучения бухгалтерской отчетности с учетом изменения внутренних и внешних факторов, которые повлияли на конкретный сегмент экономики.

В 1995 г. наиболее рентабельными являлись три отрасли: строительство, добыча полезных ископаемых и обрабатывающее производство. Это было достигнуто путем инвестирования в основной капитал [6, 10].

Рентабельность продукции составляла в них свыше 20%. Добычу полезных ископаемых и обрабатывающее производство до 2000-х годов не разграничивали и включали в промышленную отрасль.

Таблица 2

Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг по отраслям, % [1, 3]

	Сельское хозяйство	Строительство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающее производство	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Образование	Здравоохранение
1995	-	23,3	20,1		12,6	1,75	6,9	8
1998	-	6,8	12,7		9,6	0,3	6,8	3,5
1999	8,2	9,2	20,1		11,1	1,1	6,7	4

2003	2,6	5,7	19,2	12,4	15,3	1	4,7	4,1
2006	14	5,6	30,9	15,9	14,3	17,6	6,6	7,2
2007	14,3	6,3	31,5	18,4	16,3	16,3	7,6	8,5
2008	10,8	6,9	27,6	17,7	13,7	5,5	8,3	8,7
2009	8,4	6,6	29,7	12,5	14,1	4,8	8,2	8,5
2010	10,3	5,7	35,5	14,3	13,8	0,1	8,3	7,2
2011	10,3	6,8	35,7	13,2	12,8	0	5,5	5,3
2012	11,7	6,7	31	11	12,2	0,4	7,2	6,5
2013	5,2	8,3	22,1	8,8	9,7	0,5	11,8	4,8
2014	18,4	5,1	22,2	10,7	9,6	0,7	5,2	7,4

Сельское хозяйство в этот период было убыточным, что является следствием развала отрасли в результате ликвидации колхозов в период гайдаровских реформ. Социальная сфера (образование и здравоохранение) находятся примерно на одинаковом уровне, имея рентабельность 6,9% и 8% соответственно.

В 1998 г. рентабельность продаж резко упала во всех отраслях по сравнению с предыдущими годами. В общем, доходность от строительства составила 6,8%. Отрасли промышленного сектора понизили свою эффективность. Наибольшее снижение было зафиксировано в добыче полезных ископаемых, в том числе топливной промышленности на 7,4%, что сыграло не малую роль в экономике страны [10,12].

С 1999 г. до 2012 г. ситуация стабилизировалась практически во всех отраслях. Особенно высоких значений рентабельность продукции достигала в 2007 и 2010 гг.

Кризис 2008 – 2009 года серьезно подорвал экономику России. В большинстве отраслей происходит резкое снижение рентабельности продукции. Наиболее высокими темпами падения показателя характеризуется финансовая деятельность, в которой рентабельность упала в 2008 г. до уровня 5,5% против 16,3% в предыдущем году. Также, государство сделало упор на добычу полезных ископаемых, транспорт и связь, что позволило этим направлениям повысить свою отраслевую рентабельность на 2%.

Анализ рентабельности за 2010 г. показал, что в отрасли добычи полезных ископаемых и топливно-энергетических ископаемых, рентабельность проданных товаров, продукции, работ и услуг выросла за год почти на 6%. При этом добыча полезных ископаемых увеличилась на 5,8% за счет государственной поддержки [11,14].

С марта 2012 г. и по конец 2013 г. большинство показателей стало ухудшаться в связи с ускоренным строительством олимпийских объектов в Сочи, а также дорожным ремонтом. Так в 2013 году рентабельность проданных товаров, работ, услуг в отрасли сельского хозяйства составила 5,2%, за счет высокой закредитованности сельхозпроизводителей. Но уже в следующем году, благодаря участию в различных Госпрограммах, показатель этой отрасли повысился на 13,2% [5, 9, 13]. Что касается транспорта и связи, то рентабельность этой отрасли понижалась вплоть до 2014 года из-за высоких накладных расходов, кадрового дефицита, а также банкротства контрагентов, в итоге показатель данной отрасли составил 9,6% [13]. В отрасли добычи полезных ископаемых: рентабельность за 2014 год составила 22,2%, при этом добыча полезных ископаемых за анализируемый период (2013г. – 2014г.) осталась практически на прежнем уровне. В отрасли образования показатель снизился в 2 раза по сравнению с 2013 годом, вследствие изменения самой системы образования. Анализ отрасли здравоохранения показал, что рентабельность увеличилась на 2,6% относительно 2013 года. Несмотря на наличие отраслей с понижающейся рентабельностью продаж (строительство, образование), рентабельность проданных товаров, работ и услуг имела средний коэффициент 12,4% в 2014 году.

Аналогично Табл.2, была сгруппирована Табл.3 со значениями рентабельности активов по основным отраслям экономики с 1995 г. и до 2014 г.

Таблица 3

Рентабельность активов по отраслям, % [11,8,7]

	Сельское хозяйство	Строительство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающее производство	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Образование	Здравоохранение
1995	0,3	12,4	7,4	7,4	9,2	3,7	5,9	4
1998	-	0,4	0,4	-	3,2	-	6	6,1

1999	4	2,6	8,7	8,7	3,1	-	6,4	5,8
2003	1,5	4,2	7,6	7,3	6	1,5	4,3	2,1
2006	4	5,6	16,3	15,1	5	3,9	6,2	5,1
2007	6,5	4,4	16,5	14,3	6,8	19,4	5,8	6,2
2008	5,1	3,8	11,1	-	5,2	-	6	6
2009	3,1	2,9	10,6	5,6	4,5	-	6,5	5,4
2010	3,4	2,2	14,5	7,8	5	7,6	5,4	4,5
2011	4,2	2,6	18,4	8,2	4,7	-	3,9	3,6
2012	4,8	2,7	15,3	8,1	5,7	4,5	5,1	3,5
2013	1,7	5,6	11,3	4,5	4,4	2,7	5,6	1,2
2014	5,7	1,6	14,6	2,3	1,5	0	3,6	3,1

Показатель рентабельности активов подтверждает ранее сделанный вывод о крайне негативном влиянии внешних ограничений на российскую экономику, о чем свидетельствуют итоги 2013 г. Практически 30-процентный обвал прибылей в российской экономике на фоне 1,5-кратного скачка величины финансовых убытков спровоцированы не только произволом монополий, дорогими кредитами, административными барьерами и коррупционными поборами, но также инициативами правительства в деле увеличения социального и налогового бремени на малый и средний бизнес. Только за период с декабря 2012г. по март 2013г. в России снялись с учёта (т.е. обанкротились или ушли в тень) свыше 420 тыс. индивидуальных предпринимателей, обеспечивавших самозанятость населения и поддержание конкурентной среды в экономике.

По итогам 2014 г. удачными можно считать результаты нефтегазового и сельскохозяйственного секторов. В сельском хозяйстве рентабельность активов впервые превысила уровень 2008 г., но еще не достигла значения предкризисного 2007 г. Улучшение финансовых показателей сельскохозяйственного сектора связано с введенными контрсанкциями и ростом спроса на продукцию отечественного производства в условиях девальвации.

В нефтегазовом секторе девальвация рубля также обеспечила финансовую устойчивость в условиях снижения мировых цен на нефть и сдерживания роста цен на топливо в России.

В производствах потребительского спроса и торговле рентабельность хоть и снизилась в 2014 г., но это снижение вполне соответствует общей тенденции. Таким образом, по итогам 2014 г. стабильные высокие или приемлемые результаты отмечены в нефтегазовом секторе, а также секторах, ориентированных на потребительский спрос (сельскохозяйственном секторе, производстве продукции потребительского спроса, торговле), в то время как сектора, ориентированные на промежуточный и инвестиционный спрос, находятся в весьма сложном финансовом положении. Оно радикально ухудшилось в сырьевом и инновационном секторах. Эта динамика связана как с углубляющейся инвестиционной паузой и общим снижением активности в экономике России, так и с ростом затрат предприятий на импортные материалы и комплектующие. Собственные ресурсы предприятий, формируемые в значительной степени за счет прибыли, являются основным источником инвестиций в основной капитал. В результате, описанные динамические и структурные сдвиги в финансовом положении секторов экономики обостряют проблему спада инвестиций в экономике в целом.

Сложившийся перекоп рентабельности в пользу добывающего сектора задает ложные ориентиры для межотраслевого перелива капитала, подрывает инвестиционные возможности инвестиционного комплекса, прежде всего связанного с машиностроением [4].

Таким образом, показатели рентабельности отражают реальное положение дел в российской экономике и объясняют избыточную концентрацию и централизацию капитала в отраслях низких переделов и спекулятивных торгово-посреднических операциях.

Список литературы

1. Аналитическая лаборатория. – http://www.vedi.ru/s_cr/cr0106_r.htm
2. Галяева Л.Е., Ермоленко А.А. К вопросу о роли внешних ограничений в развитии региональной экономики // Социально-экономические проблемы развития южного макрорегиона. Сб. научных трудов. Краснодар 2015. – 17с.
3. Гарант. – <http://base.garant.ru/149900/>
4. Губанов С. Автономная рецессия как финальная фаза системного кризиса России // Экономист. 2013. № 9.

5. Инвестиции в России. – <http://www.investmentrussia.ru/svoi-biznes/goroda-regioni/olimpiada-v-sochi-2014.html>
6. Индекс производства продукции сельского хозяйства. – <http://chius.ru/agro1.pdf>
7. Информационно-аналитические материалы Государственной Думы. – <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4490/15002>
8. Консультант+. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/24cf642c8d80149ca0f7cb5f2860787b04791c46/
9. О состоянии сельского хозяйства Российской Федерации в 2006-2011 годах. – http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_04/IssWWW.exe/Stg/d04/1-0.htm
10. Официальный сайт РосКомСтат. – http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1259674213625
11. Сельское хозяйство России. – <http://newsruss.ru/doc/index.php/>
12. Федеральный портал. – <http://www.protown.ru/information/hide/3140.html>
13. Энциклопедия производственного менеджмента. – <http://www.up-pro.ru/encyclopedia/analiz-rentabelnosti.html>
14. Мировой финансовый кризис 2008: причины и предпосылки. – <http://fb.ru/article/165866/--krizis-v-rossii-i-mire-ego-posledstviya-dlya-mirovoy-ekonomiki-mirovoy-finansovyy-krizis-prichiny-i-predposylki>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВОВ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРУДА КАК ОСНОВЫ СОКРАЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ

Алданиязов К.А.

Мангистауский гуманитарно-технический университет

Показаны цель и актуальность темы данной научной статьи. Приведена возможность максимального использования всех трех факторов производства для увеличения объема выпускаемой продукции без существенных дополнительных затрат на основе обеспечения продуктивного использования действующей производственной мощности предприятия. Рассмотрена проблема решения основных и частных задач комплексного анализа объема выпускаемой продукции с целью выявления внутрипроизводственных резервов для обеспечения дальнейшего роста производительности общественного производства. Подчеркнута необходимость обеспечения непрерывного использования инноваций на производстве как важного фактора интенсификации производства.

Тема статьи отличается своей новизной, характеризующейся тем, что в ней автор впервые предлагает внедрять только одну систему премирования работников за экономию затрат на единицу выпускаемой продукции взамен всей старой (действующей) системы премирования на предприятии.

Ключевые слова: рост производительности общественного производства; анализ объема выпускаемой продукции; внутрипроизводственные резервы предприятия; премирование работников за экономию затрат.

Общеизвестно, что резервы роста производительности общественного труда (ПОТ) выявляются в результате анализа объема произведенной продукции.

Как видно из справочной литературы [1,с.36], анализ [гр. analysis-разложение, расчленение] – метод научного исследования, состоящий в мысленном или фактическом разложении целого на составные части. В другом источнике показано, что «анализ служит отправной точкой прогнозирования, планирования и управления объектами и протекающими в них процессами»[2,с.21].

Анализ объема выпускаемой продукции осуществляется с целью изыскания путей дальнейшего увеличения объема выпуска продукции по сравнению с конкурентами при максимальном использовании всех производственных ресурсов с минимальными затратами.

Основной задачей комплексного анализа объема выпуска и реализации продукции является анализ конкурентных позиций предприятия и его способности гибкого маневрирования ресурсами при изменении конъюнктуры рынка. Эта общая задача реализуется путем решения следующих частных аналитических задач, показанных нами в [3,с.292]:

- оценка степени выполнения плана по объему выпуска и реализации продукции;
- оценка выполнения договоров по поставке товаров, ее ритмичности, качеству и комплектации изделий;
- установление причин уменьшения объема продукции и неритмичности выпуска;
- количественная оценка резервов увеличения объема выпуска и реализации продукции.

Изучение объема производства продукции осуществляется в определенном диапазоне деловой активности, то есть, в границах min-max, представляющих релевантный ряд. Он составляет минимально допустимый, максимально допустимый, оптимальный и физический объемы выпуска и реализации продукции.

Минимально допустимый (безубыточный) объем реализации – это такой объем, при котором достигается равенство доходов и издержек при сложившихся условиях производства и ценах на продукцию.

Максимальный объем обеспечивается при максимальной загрузке производственной мощности предприятия и минимальных издержках производства.

Оптимальным считается такой объем произведенной продукции, при которой обеспечивается получение максимальной прибыли при сложившихся условиях производства в определенном ценовом диапазоне. Задача оптимизации больше теоретическая, чем практическая. Тем не менее, планирование оптимального объема выпуска продукции является тем ориентиром, знание которого необходимо.

При анализе объема производства продукции и ее реализации учитывается возможность максимального использования всех трех известных факторов производства, отсюда и максимальная возможность выпуска продукции в полном объеме. При этом, прежде всего, определяется возможность полного использования производственной мощности предприятия, выявляются резервы максимального использования действующего производственного оборудования и других факторов производства. Для примера можно привести нефтегазодобывающую промышленность, являющуюся одной из отраслей с фондоемкостью производства при рассмотрении возможности использования внутрипроизводственных резервов увеличения объема производства на основе улучшения использования основных средств производства, достигаемого укомплектованием новых рабочих мест новым оборудованием взамен старого, ликвидацией потерь времени эксплуатации оборудования, повышением производительности (мощности) оборудования и обновлением структуры основных производственных фондов (в первую очередь, повышением доли их активной части). Понятно, что основным оценочным показателем улучшения использования основных производственных фондов является повышение фондоотдачи, способствующее прямому снижению себестоимости производимой продукции, в первую очередь, за счет интенсивного использования этих фондов. При этом следует заметить, что повышение отдачи затраченных средств при измерении затрат и результатов производства продукции рассматривалось в свое время В.В.Новожиловым в своем научном труде [4,с.14], где он указывал значение решения этой проблемы для повышения экономической эффективности производства.

Необходимо также отметить такие внутрипроизводственные резервы увеличения объема производимой продукции, как улучшение использования живого труда за счет создания дополнительных рабочих мест взамен сокращаемых, ликвидации потерь рабочего времени, повышения ПОТ и улучшения структуры кадров предприятия, а также повышения использования предметов труда за счет снижения норм потребления материальных, трудовых и других ресурсов на единицу производимой продукции и внедрения прогрессивных видов сырья и материалов.

Рост производительности живого труда означает, что на единицу потребительной стоимости затрачено меньше, чем ранее, живого труда.

Учитывая активную роль живого труда (человеческого капитала), более быстрый темп его снижения по сравнению с общественным трудом, а также влияние оказываемое трудом на другие элементы издержек производства и большую его роль в общих издержках производства и т.д., надо признавать, что производительность живого труда также представляет собой наиболее концентрированный показатель общей производительности производства. Недооценка экономии живого труда способствует усилению напряженности баланса труда, сохранению излишков рабочей силы на предприятиях и усилению текучести рабочей силы. Признавая большую роль экономии общественного труда для роста производительности общественного труда, не следует забывать об активной роли живого труда. Нельзя преуменьшать роль живого труда по той причине, что снижение затрат живого труда на единицу продукции (ее трудоемкости) на предприятиях, производящих средства производства, ведет к сокращению затрат прошлого труда на предприятиях, использующих эти средства производства.

Необходимо напомнить, что увеличение выработки в единицу времени занятых работников является важнейшей формой проявления закона экономии общественного труда. Следует также добавить, что рост ПОТ стимулируется также ростом заработной платы (включая премию за экономию производственных ресурсов) работников, достигаемым увеличением выработки без потребления других ресурсов.

Результатом анализа объема произведенной продукции может быть обнаружение резервов увеличения величины этого показателя на основе улучшения использования всей производственной мощности предприятия и всех производственных ресурсов, создания дополнительных рабочих мест из числа сокращаемых работников, ввода нового оборудования взамен старого и повышения уровня организации производства, труда и управления

производством. Резервы увеличения объема производства – это количественно измеримые возможности его увеличения за счет улучшения использования ресурсов предприятия. Поиск резервов облегчается при наличии их классификации, один из вариантов которой приведен нами в [3, с.295].

Постоянное выявление резервов роста ПОТ на основе использования результатов постоянного поиска путей увеличения производства продукции способствует достижению непрерывного снижения ее себестоимости. В научном источнике 80-гг. прошлого столетия [5, с.13] отражена динамика ежегодного снижения затрат на единицу товарной продукции за счет роста ПОТ за 14 лет в сравнении с предыдущими годами. При этом видна закономерность соответствующего изменения динамики снижения затрат и роста ПОТ согласно закону убывающей предельной производительности. Например, если при темпе роста ПОТ+6,7% темп снижения затрат составил = 1,4% в начале анализируемого периода, то в его конце (14-году) при темпе роста ПОТ + 2,6% темп снижения затрат получился = 0,1%. Рост ПОТ в результате положительных изменений в производственных процессах способствует сокращению общественно необходимых затрат при производстве продукции. Следует заметить, что под ростом ПОТ понимается рост объема продукции на единицу живого и овеществленного в средствах производства труда в сфере непосредственного производства К. Марксом относительно влияния роста ПОТ на снижение затрат отмечено, что «производительность общественного труда вообще равна максимальному объёму продукта при минимизации труда, отсюда по возможности удешевление товара» [6, с.125].

Общеизвестно, что совершенствование решения проблем интенсификации общественного производства является одним из основных факторов роста ПОТ. На уровне предприятия интенсификация достигается на основе инноваций, рационального использования новейших средств труда и технологий, подготовки и переподготовки кадров, и совершенствования организации производства, труда и управления. Проблемы роста ПОТ решаются на основе интенсификации производства, осуществляемой в инвестиционной или неинвестиционной форме. Конкретный анализ позволяет в современных условиях установить характер влияния этих форм, а также факторов интенсификации производства, влияющих на рост ПОТ. Новая техника, которая предполагается как высокопроизводительная не будет иметь коренного преимущества перед модернизированной, если на предприятии нет потребности в ее постоянной и полной загрузке. Модернизация и внедрение новой техники должны осуществляться совместно на основе строго экономического расчета с целью предварительного определения их экономической целесообразности.

Одним важным фактором интенсификации производства, способствующим росту ПОТ, является непрерывное совершенствование технологий производства. Использование прогрессивных технологических методов выступает в условиях научно-технической революции исходным пунктом дальнейшего совершенствования средств труда, повышения их эксплуатационных качеств, снижения себестоимости продукции, выбора наиболее экономичных предметов труда и улучшения их переработки. Внедрение прогрессивной технологии является инвестиционной формой интенсификации. При этом следует отметить, что совершенствование внедрения этой формы интенсификации производства на уровне предприятия и любой отрасли народного хозяйства в переходный период к рыночной экономике способствует значительному росту ПОТ по сравнению с внедрением неинвестиционной формы интенсификации, в основном, с модернизацией действующего оборудования и других средств производства, то есть, без привлечения дополнительных значительных инвестиций. Тем не менее, увеличение объема производства продукции на действующих предприятиях на основе роста ПОТ также способствует снижению ее себестоимости.

В целом, считаем, что назрела необходимость дальнейшего совершенствования дополнительного материального стимулирования (премирования) роста ПОТ на основе получения дополнительной прибыли за счет снижения затрат на единицу производимой продукции, которое может приобретать первостепенное значение в условиях перехода к рыночной экономике. Это весьма важно отметить, так как старая система премирования работников в период плановой экономики не предусматривала коренное изменение положения о премировании за снижение себестоимости произведенной продукции. Старая система премирования получала широкое распространение только за выполнение и перевыполнение плана (даже необоснованно сниженного) производимой продукции. Вместе с тем, имеет место отдельное премирование за снижение трудоемкости и материалоемкости продукции, а также за повышение фондоотдачи и улучшение использования производственной мощности, и других показателей, имеющее значительно меньшее значение. Поэтому оно не давало положительного эффекта из-за того, что значительно превалировало его премирование за выполнение и перевыполнение плана производства продукции как основного показателя премирования. Как видно из литературного источника [7, с.136], «в машиностроении из числа премируемых рабочих примерно 70% получают премии за повышение производительности труда и улучшение качества продукции и 30% - за экономию материалов». Казалось бы должно быть наоборот. Однако, не было показано о том, что премирование за рост производительности труда (снижение трудоемкости) насколько способствовало снижению затрат на единицу

производимой продукции. По нашему мнению, решение проблемы совершенствования системы премирования должно быть достигнуто на основе внедрения только одного (взамен старого) Положения о премировании всех работников исключительно за снижение затрат на единицу выпускаемой продукции за счет роста производительности общественного труда путями улучшения использования новой техники и технологии, и соблюдения строгого режима ресурсосбережения при условии выполнения оптимального плана по объему выпускаемой продукции и получения дополнительной прибыли в результате экономии всех видов ресурсов предприятия. Только в этом случае можно добиваться повышения эффективности использования механизма личной дополнительной материальной заинтересованности работников.

Следует особо отметить, что внедрение дополнительного материального поощрения (премирования) только за экономию всех материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов предприятия будет главным и результирующим фактором повышения экономической эффективности общественного производства, в целом, и управления затратами на производство, в частности. Об этом и других факторах, положительно влияющих на повышение конкурентоспособности продукции на основе улучшения ее качества и снижения себестоимости нами была написана еще в [8, с.3].

На основе вышеизложенного рассмотрения содержания данной статьи можно сделать основной вывод о том, что улучшение использования резервов роста производительности общественного труда будет одним из факторов снижения себестоимости выпускаемой продукции на основе увеличения её объема без дополнительных затрат.

Список литературы

1. Райзберг А.А. и др. Современный экономический словарь, 2-е изд. – М.: «ИНФРА - М», 2001. – 473 с.;
2. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е изд. – М.: «ИНФРА - М», 2006. – 810 с.;
3. Алданиязов К.Н. Совершенствование производственно – учетной системы в управлении предприятием: монография. – Алматы. «NURPRESS», 2011. – 416 с.;
4. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании: монография, – М.: «Экономика», 1987. – 376 с.;
5. Производительность труда - важнейший фактор повышения эффективности производства: научное издание. – М.: «Наука». 1982. – 360 с.;
6. Архив К. Маркса и Ф. Энгельса, - М.: «Политиздат», 1970 г., т. 2(VII)с. 125;
7. Омаров А.М. Экономика производственного объединения (предприятия): учебник для студентов ВУЗов. – М.: «Экономика», 1985. – 384.;
8. Алданиязов К.Н. Совершенствование премирования рационального премирования рационального премирования всех производственно-технических ресурсов предприятия: журнал «Управленческий учет, г. Москва, 2015г. №12, с. 3-
9. Алданиязов К.Н. Совершенствование премирования рационального премирования рационального премирования всех производственно-технических ресурсов предприятия: журнал «Управленческий учет, г. Москва, 2015г. №12, с. 3-

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КАНАДЫ

¹Хорохонов Д.Ю., ²Абдулова М.С.

¹К.э.н., Минэкономразвития России

²Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России

Ведущие эксперты международных финансовых организаций традиционно дают высокую оценку стабильности банковско-кредитной системы Канады и результативности проводимой Центральным банком страны денежно-кредитной политики. В своем ежегодном Докладе о глобальной конкурентоспособности Всемирный экономический форум уже несколько лет подряд выделяет канадские банки как одни из самых надежных.

Главным федеральным институтом страны по осуществлению денежно-кредитной политики и регулированию банковской системы является Центральный Банк Канады. В его компетенцию входит: осуществление мер денежно-кредитной и финансовой политики (Банк проводит операции на финансовых рынках с целью обеспечения надежности и эффективности финансовой системы), эмиссия национальной валюты и

управление финансовыми фондами Правительства Канады (включая программы по государственному долгу и валютным резервам).

В 2015 году продолжал действие пятилетний План таргетирования инфляционных процессов (Canada's inflation-control target), принятый Правительством Канады и Банком Канады в 2011 году, основной целью которого является поддержка инфляции в целевом коридоре от 1% до 3%. Механизм регулирования Центробанком инфляционных процессов действует следующим образом. Если совокупный спрос слишком высок, экономика, функционирующая в условиях полной занятости ресурсов, стремится потреблять больше, чем она способна произвести. Это может поднять уровень инфляции выше среднего значения, в этом случае Банк Канады повышает процентные ставки для того, чтобы сократить спрос. В том случае, если наблюдается низкий совокупный спрос, а инфляционное давление снижается, Банк понижает базисную ставку для того, чтобы стимулировать экономический рост.

Во втором полугодии 2015 года уровень инфляции в Канаде продемонстрировал рост, но его значение осталось близким к нижней границе установленного Банком интервала. При этом резкий спад цен на энергоресурсы явился главным источником дефляции, а процесс обесценения канадского доллара по отношению к доллару США оказывал повышательное давление на цены импортируемых потребительских товаров и понижающее – на уровень паритета покупательской способности.

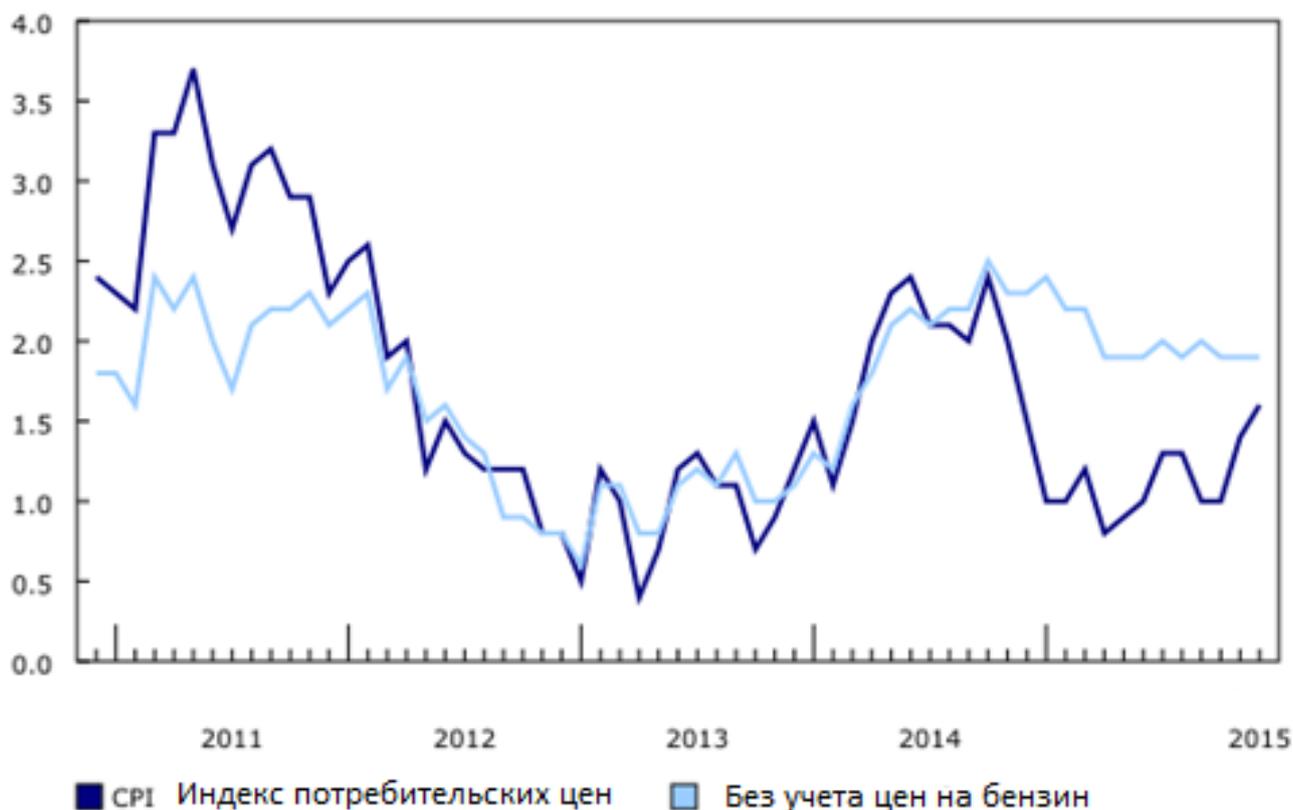


Рис.1. Динамика индекса потребительских цен в Канаде

Еще одним инструментом денежно-кредитной политики Банка Канады является регулирование краткосрочных процентных ставок, а именно повышение или понижение ключевой ставки по кредитам «овернайт», выполняющей в Канаде роль базисной ставки рефинансирования для коммерческих банков. Изменение ставки по таким кредитам, как правило, ведет к изменениям процентных ставок коммерческих банков и влияет на конечное потребление. Стабильно низкий уровень инфляции позволяет более уверенно осуществлять инвестиции и потребительские расходы. Он также стимулирует долгосрочные инвестиции в канадскую экономику и способствует увеличению занятости населения и уровня производительности труда.

В конечном итоге, регулируя величину ключевой ставки по кредитам «овернайт», Банк Канады решает ключевую задачу нахождения оптимального баланса между стимулированием спроса и расширением производственных возможностей, что, в свою очередь, оказывает непосредственное влияние на инфляционные процессы в экономике.

В период с 2011 по 2014 годы ключевая ставка находилась на уровне 1 %, однако начиная с 2015 года Банк начал ее снижение. В первом полугодии 2015 года ставка составляла 0,75 %, а с июля ключевая ставка по однодневному кредиту в Канаде снижена до 0,5 %.

В 2015 году действенным рычагом проводимой Банком Канады монетарной политики оставался контроль за функционированием национальной денежной системы и национальной валюты – канадского доллара – путём определения размеров денежной эмиссии, обеспечения разработки и производства новых купюр и монет, а также мониторинга процессов формирования рыночного курса обмена канадского доллара к основным иностранным валютам.

В своей политике по отношению к установлению обменного курса канадской валюты руководство Банка продолжало придерживаться весьма либеральных взглядов, не устанавливая (в отличие от уровня инфляции) каких-либо ориентиров. У Банка Канады имеется право проводить интервенции на валютных рынках с целью поддержки стабильного курса национальной валюты. Однако в течение последних 15 лет таких операций не проводилось. Средний за 2015 год курс канадской валюты к доллару США составил 0,78:1.

В прошедшем году позиции канадского доллара как самостоятельной валюты, входящей в число 10 наиболее торгуемых в мире валют (около 5,63 % объёма торговых операций на международных валютных рынках), а также входящей в золотовалютные резервы многих стран, в целом, сохранились.

Выполняя важнейшую функцию мониторинга функционирования банковско-кредитной системы страны, Банк Канады опирается на «большую пятерку»: в 2015 году пять канадских банков вошли в список 55 крупнейших мировых банков по величине рыночной капитализации, три из них (Royal Bank of Canada, Toronto-Dominion Bank и Scotia Bank) оказались в первой тридцатке. Показатели деятельности банков представлены в таблице.

Таблица 1

Ключевые показатели деятельности крупнейших канадских банков в 2014-15 гг.

Наименование банка	Рыночная капитализация (млрд. кан. долл.)			Прибыль (млрд. кан. долл.)			Число отделений (2015 г.)
	2014 год	2015 год	2015 г. к 2014 г., %	2014 год	2015 год	2015 г. к 2014 г., %	
Royal Bank of Canada	115,39	107,93	93,5	9,00	10,03	111,4	1 355
Toronto-Dominion Bank	102,32	99,54	97,3	8,75	8,13	92,9	1 150
Bank of Nova Scotia	83,96	73,97	88,1	7,30	7,21	98,8	1 100
Bank of Montreal	53,00	48,90	92,3	4,45	4,68	105,2	920
Canadian Imperial Bank of Commerce	40,90	39,80	97,3	3,60	3,20	88,9	1 129
ИТОГО:	395,57	370,14	93,6	33,1	33,25	100,5	5654

Источник: официальные сайты банков

Сведения приведенной выше таблицы позволяют сделать вывод о преобладании в банковской системе в 2015 году двух противоречивых тенденций. Незначительный рост величины прибыли (на 0,5 %) сопровождался более существенным снижением показателя рыночной капитализации (на 6,4 %).

По нашему мнению, наиболее сложной из актуальных задач фискальной политики Правительства Канады и Центрального банка страны является стимулирование в современных условиях экономического роста, темпы которого в 2015 году (0,9 %) оказались на минимальном за весь посткризисный период уровне при том, что регулятор, активно использовавший в отчетном году инструмент снижения ключевой ставки (с 1 до 0,5 %), практически исчерпал ресурс данного инструмента.

Уровень воздействия Центрального банка на состояние рынка труда также ослабевает. Снижение в два раза величины ключевой ставки не позволило заметно повысить занятость в экономике (уровень безработицы за отчетный год возрос с 6,7 % до 7,1 %). При этом наиболее сложная ситуация отмечается в горнодобывающей промышленности, особенно в сфере добычи нефти и газа, где произошло значительное снижение не только капитальных, но и операционных расходов (в том числе за счет сокращения заработных плат и увольнения работников).

Ситуация усугубляется нестабильностью глобальной и региональной конъюнктуры, в том числе высокой волатильностью сырьевых рынков, в результате чего к концу 2015 года тенденция сокращения темпов инфляции в Канаде сменилась их повышением. Таким образом, при дальнейшем применении Центробанком инструмента снижения ключевой ставки в целях стимулирования экономического роста страны регулятор будет вынужден учитывать возможные инфляционные риски.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Тропина В.В., Шайбакова Л.Ф.

Уральский государственный экономический университет, г.Екатеринбург

Инновационное развитие сельского хозяйства играет огромную роль в становлении инновационной экономики. Актуальность приобретают исследования и разработки, связанные с влиянием институциональных механизмов инновационного развития сельского хозяйства на продовольственную безопасность страны или региона. Сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей хозяйства россиян. Сельскохозяйственная продукция формирует продовольственную систему регионов и страны в целом, входящую под действием интеграционных процессов в мировую продовольственную систему. Мировые стандарты качества продукции (в частности ВТО) диктуют жесткие требования для отечественного производителя [7]. Поэтому актуальным является вопрос о повышении конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции путем внедрения инноваций с учетом влияния институциональных факторов на развитие сельского хозяйства и обеспечения продовольственной безопасности региона.

Исследование проблем формирования институциональной среды и институционального механизма позволило прийти к выводу, что в настоящее время нет четкого и единого определения институционального механизма развития сельского хозяйства и институционального механизма инновационного развития сельского хозяйства. По-нашему мнению, трактовать данные определения следует так: институциональный механизм развития сельского хозяйства - это система инструментов, регулирующих деятельность субъектов сельскохозяйственного производства и органов государственной власти по поводу производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции с целью обеспечения продовольственной безопасности страны. Институциональный механизм инновационного развития сельского хозяйства - это набор инструментов по реализации в хозяйственную практику сельхозпроизводителей результатов исследований и разработок, сельскохозяйственных форм инноваций, позволяющих повысить эффективность производства, распределения, обмена и потребления сельскохозяйственной продукции с целью обеспечения продовольственной безопасности страны.

Мы предлагаем классифицировать инструменты институционального механизма развития сельского хозяйства, подразделив их на экономические, организационные, правовые и процессуальные, ментальные (Рисунок 1).



Рис.1. Предлагаемая классификация инструментов институционального механизма развития сельского хозяйства³

Чуть подробнее разберем каждый из них. Экономические инструменты упорядочивают отношения формирования, изъятия и распределения продуктов сельского хозяйства и призваны создавать материальную заинтересованность субъектов отношений развития сельского хозяйства в оптимизации процессов их взаимодействия. Сельское хозяйство в силу своих специфических особенностей нуждается в помощи государства, стимулировании инвестиций с помощью таких рычагов как цена, налоги, финансы и кредит, а также субсидий и дотаций сельское хозяйство, составляющих в совокупности экономический механизм инвестиционной деятельности. Нынешнее финансовое положение многих сельскохозяйственных организаций не дает возможности самостоятельно осуществлять им не только расширенное, но и простое воспроизводство [6].

В экономические инструменты входит и часть государственной поддержки сельского хозяйства для обеспечения продовольственной безопасности страны. Это дотации из бюджета – ассигнования из государственного бюджета, выделяемые предприятиям за проданную продукцию для покрытия убытков, в том числе плановых, например, дотации к ценам на продукты питания для снижения расходов потребителей. Также налоговая политика, осуществляемая путем назначения и дифференциации налоговых ставок, введения налоговых льгот, освобождения от налогов, дифференциации в налогообложении производства отдельных видов продукции аграрного комплекса и т.д. Это и денежно-кредитная политика, посредством которой Правительство воздействует на денежное обращение. Это меры по льготному и приоритетному кредитованию инвестиционных проектов, льготному страхованию урожая определенных видов сельскохозяйственных культур, особенно в регионах рискованного земледелия [4].

Организационные инструменты используются с целью организации и регулирования существующих и возникающих взаимоотношений между субъектами отношений развития сельского хозяйства [2].

Сюда можно отнести:

— поддержку сфер образования, здравоохранения, охрану окружающей среды, социальную политику – поддержка научных исследований по тематике, представляющей интерес для агробизнеса, содействие развитию социальной сферы села (регулирование условий труда, трудовых отношений, оплаты труда, меры по пенсионному обеспечению, помощь инвалидам, детям, страхованию жизни и здоровья селян), меры по защите природы;

— государственный заказ, когда государство выступает крупнейшим прямым заказчиком продукции;

— механизм ограничений и запретов определенных видов экономической деятельности, государственное лицензирование и регистрация;

— внешнеэкономическую политику, предполагающую законодательное установление ставок таможенных пошлин, обменных курсов валют, использование иностранных займов, инвестиций, валютных ограничений. Это, например, установление квот, таможенных пошлин на импорт или экспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия в целях защиты отечественных товаропроизводителей и продовольственного рынка.

³ Предложено автором

Все это выполняют государственные институты, т.е. органы власти и управления, воздействующие на сельское хозяйство. Это:

- Министерство сельского хозяйства Российской Федерации (деятельность регулируется Постановлением Правительства РФ от 12 июня 2008 г. № 450 «О Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 5 марта 2015 г.) и подведомственные ему ФОИВ: Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору и Федерального агентства по рыболовству;

- Правительство РФ решает общие вопросы организации управления сельского хозяйства предприятиями, отнесенными к федеральной собственности, устанавливает меры материально-ресурсного стимулирования производителей зерна, определяет государственного заказчика по закупке и поставкам зерна в федеральный фонд, а также порядок выдачи и аннулирования лицензий на осуществление закупок, хранения, переработки и торговли зерном, распоряжения федеральным фондом зерна и т.д.;

- органы исполнительной власти субъектов РФ и органы местного самоуправления обладают широкими полномочиями в сфере управления сельским хозяйством: разрабатывают и выполняют региональные программы по повышению плодородия почв, руководят ветеринарной и фитосанитарной службами, рыбным хозяйством, на своем уровне оказывают помощь сельскохозяйственным товаропроизводителям[8].

Правовые и процессуальные инструменты определяют порядок подачи заявлений, просьб и ходатайств по случаю возникновения споров в процессе производства сельскохозяйственной продукции, процедуры контроля за соблюдением законодательно определенных институциональных норм и т. п.

Ментальные инструменты выступают в качестве неформальных регуляторов и ограничителей отношений развития сельского хозяйства. Они отражают социальный статус, индивидуальные способности человека к хозяйствованию, традиции и нормы взаимодействия между субъектами отношений сельского хозяйства.

Модель институционального механизма инновационного развития сельскохозяйственного производства в современной литературе никем не обозначена, поэтому, по нашему мнению, она может иметь следующий вид (Рисунок 2).

Согласно схеме, институциональный механизм инновационного развития сельского хозяйства через экономические, ментальные, организационные, правовые и процессуальные инструменты должен быть нацелен на производство продуктов питания для обеспечения продовольственной безопасности страны, не исключая развитие науки и инноваций и, конечно, общественных потребностей. Производители сельскохозяйственной продукции, имея свои цели деятельности, должны также производить продукты питания для обеспечения продовольственной безопасности страны с учетом потребностей общества и развития институциональной среды. Таким образом, главной целью институционального механизма инновационного развития сельского хозяйства выступает продовольственная безопасность страны.

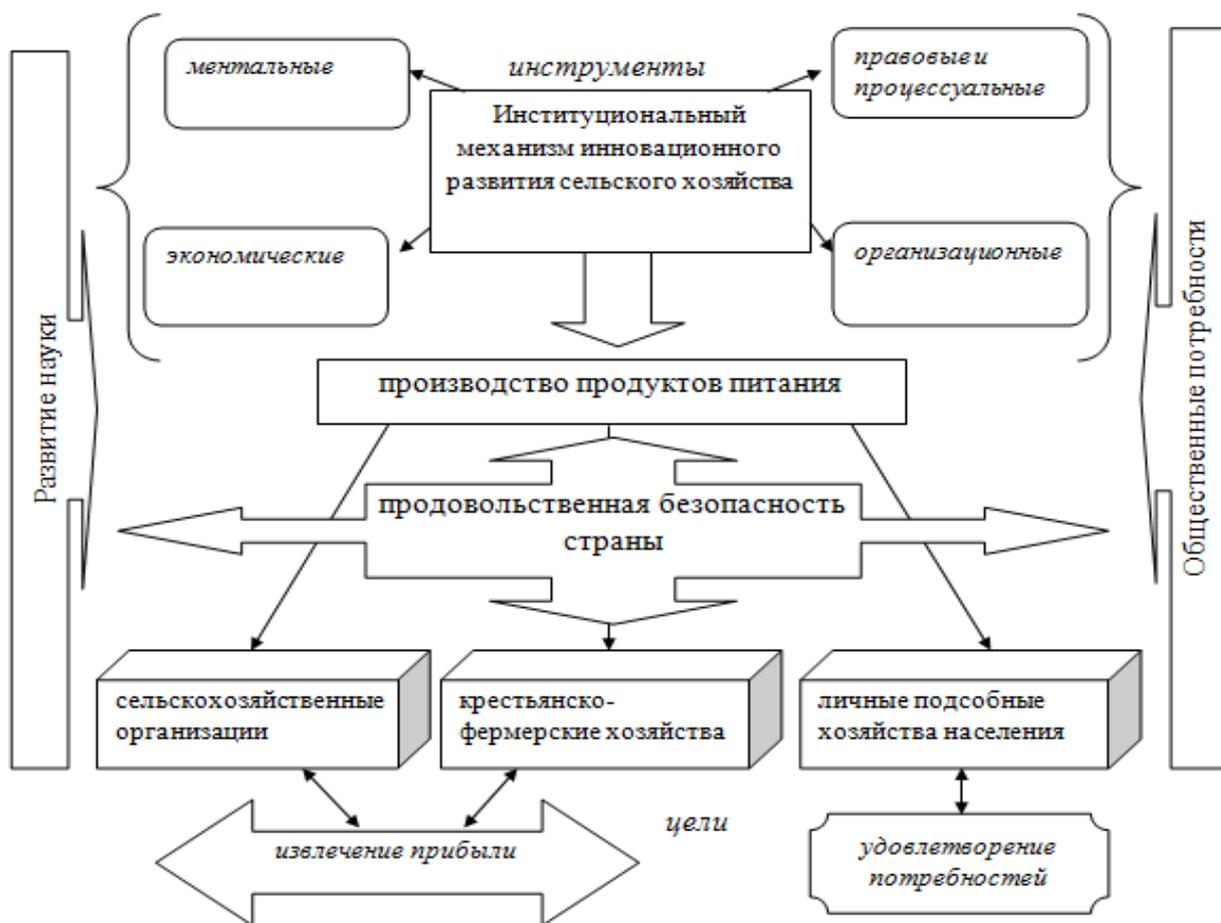


Рис.2. Рекомендуемая модель институционального механизма инновационного развития сельскохозяйственного производства⁴

Особенность сельского хозяйства состоит в том, что институциональный механизм должен опосредоваться более масштабными методами государственного регулирования. Именно государству необходимо стать инициатором формирования адекватного институционального механизма, который способствовал бы эффективному функционированию института развития сельского хозяйства в стране. Для этого государство призвано обеспечить концептуальное лидерство в формировании сельскохозяйственной политики, направленной на формирование эффективных институциональных форм, обеспечивающих адекватную реализацию отношений между всеми звеньями сельскохозяйственной цепи.

Список литературы

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/22026.htm>
2. Институциональный механизм как особый способ созидания и развития эффективной трансформации хозяйства [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://finance-credit.biz/finansovyye-tyinki/institutsionalnyiy-mehanizm-kak-osobyiy-sposob-50164.html>
3. Курдюмов А.С. Совершенствование механизма обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации [Текст]: автореферат диссертации на соискание учёной степени кан. экон. наук по специальности 08.00.05 – 2014.
4. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года/ Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/14914.77.htm>
5. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru>

⁴ Предложено автором

6. Снеговская Е. С. Экономический механизм инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве [Текст]: автореферат диссертации на соискание учёной степени канд. экон. наук по специальности: 08.00.05 – 2005.
7. Хуртаев К.И. Развитие институциональной среды сельского хозяйства [Текст] /Автореферат -2010

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

АДАПТАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

Гаврик А.О.

Государственный университет управления, г.Москва

Залог успешной деятельности предприятия на сегодняшний день заключается в своевременном прогнозировании, анализе и принятии целесообразных управленческих решений. Руководству компании, а также его коммерческой службе должна быть представлена достоверная информация обо всех гранях деятельности предприятия для выполнения вышеуказанных задач. Поставщиком необходимых сведений является структурированная система управленческого учета и отчетности, ядро которой строится на применении современных информационных технологий.

Система управленческого учета целиком и полностью опирается на национальные традиции, характеристику выпускаемых продуктов, размеры предприятий и принципы управления. В связи с этим ведение управленческого учета в каждой организации уникально, и вместе с тем тесно связано с индивидуальными особенностями ее деятельности.

В настоящее время в России происходят процессы, совершенствующие методику управленческого учета. Это трудоемкий процесс, так как на него влияют как внешние, так и внутренние факторы, которые в свою очередь требуют фундаментального изучения. Эффективность управления компанией напрямую зависит от принятия аргументированных экономических решений на базе подлинной информации. Данная база формируется в рамках учетно-аналитического обеспечения управления, используя регламентацию процессов учета и контроля, внутренней стандартизации деятельности. [1]

Неполноценное исследование данных проблем и практическая необходимость повышения эффективности деятельности коммерческих организаций определили актуальность рассматриваемой темы.

В экономическую жизнь Российской Федерации управленческий учёт вошёл вместе с возникновением и ростом предприятий, ориентированных на рынок. Для данной среды важны адекватные и правильные управленческие решения, от которых зависит существование и процветание организации в условиях жесткой конкуренции. Рост предприятий и появление новых технологий на сегодняшний день сильно влияют на усложнение структуры бизнеса. Автоматически формируется потребность в разделении предприятия на несколько юридических лиц, в развитие нескольких направлений деятельности, в формировании существенного количества структурных подразделений, таких как специализированные службы и отделы. Все они организуются как на уровне отдельных юридических лиц, так и на уровне холдингов. [7]

В настоящее время единого мнения о понятии, роли и назначении управленческого учета среди специалистов нет, учитывая то, что интерес к проблемам учета явно существует. Все чаще появляются полемике о том, есть ли управленческий учет в России, если нет, то стоит ли и как его адаптировать.

В связи с этим целью данной работы стало рассмотрение проблемы адаптации современного российского управленческого учета методом сравнительного анализа.

По результатам такого сравнительного анализа, можно будет сделать выводы об установившихся тенденциях, и о том, как управленческий учет применяется в российской практике.

С одной стороны проблемы управленческого учета необходимо рассматривать через исторические особенности развития Российской Федерации, с другой через национальные особенности народа. Важную роль играет население страны, так как именно ему предоставляется возможность воплотить в жизнь реформы, которые помогут вывести Россию в разряд стран с развитой экономикой.

Первая проблема адаптации управленческого учета в России - это неоднозначность понимания термина «управленческий учет» среди специалистов. Несмотря на то, что со второй половины XX века данное понятие используется в мире, а в России лишь с 70-х годов. Споры о сущности этого явления до сих пор актуальные у

отечественных ученых. Самостоятельная ли наука «управленческий учет», либо только часть науки, которая не имеет самостоятельного предмета. Данный факт указывает на то, что бухгалтерский управленческий учет как наука находится в процессе становления на территории Российской Федерации.

В ходе проведения сравнительного анализа первой проблемы выяснилось, что в России и странах Запада подходы к определению управленческого учета схожи, но всё-таки имеют различия. Так, западные теоретики, говоря об управленческом учете, используют термин «accounting», рассматривая его наряду с финансовым учетом как часть бухгалтерского учета. [4]

В данном случае понятие «управленческий учет» трактуется как необходимая информация для сотрудников предприятия, на базе которой они принимают обоснованные и верные решения, тем самым повышая эффективность и производительность текущих операций организации. [3]

Управленческий учет в российской практике подразумевает под собой процесс подготовки, анализа и предоставления информации менеджменту предприятия для осуществления функций прогнозирования, планирования, нормирования и контроля. Принятие эффективных управленческих решений, обеспечение оптимального уровня использования ресурсов организации и подготовка финансовой отчетности также относятся к понятию управленческого учета в России.

Вторая проблема адаптации управленческого учета в России - профессиональная сертификация. Огромный минус для отечественных специалистов – это низкий уровень профессиональной подготовки в области управленческого учета. Как показывает история, рабочий процесс российского бухгалтера в первую очередь заключается в подготовке налоговой и статистической отчетности, тем самым выполняя информационные потребности государства. На второй план отходят информационные интересы самого предприятия, это касается и части формирования отчетности для управления, и части ее анализа и принятия целесообразных решений.

В системе профессиональной подготовки на учебную программу «управленческий учет» российским бухгалтерам и аудиторам отводится определенное время. На сегодняшний день студентам предоставляется больше академических часов на изучение данной дисциплины, в среднем 240 часов. Сопоставив уровни требований предъявляемых к специалистам, проходящим российскую сертификацию, с уровнем требований западных сертификационных программ, явным становится наше отставание в данном аспекте.

Например, для получения в Великобритании сертификации ACCA («Ассоциация дипломированных сертифицированных бухгалтеров»), для изучения управленческого учета отводится четыре экзамена:

- финансовая информация для менеджмента,
- финансовый менеджмент и контроль (Financial Management and Control),
- эффективное управление,
- стратегическое финансовое управление. [2]

Подготовка к сдаче экзамена по каждой из четырех дисциплин распределяется на три месяца. Если сравнить этот срок с российской программой, куда входят не только управленческий учет, но и аудит, налоги, право, то можно увидеть разницу в уровне подготовки наших и западных специалистов.

Третья проблема адаптации управленческого учета в России - учебные пособия. Для образовательных программ по управленческому учету требуются качественные учебники. Опыт западных стран значительно отличается от российского опыта. Европейские ученые во многом оказывают помощь, как начинающим, так и профессиональным экономистам и бухгалтерам в сфере управленческого учета. Они разрабатывают учебные и методические материалы, а также проводят консультации для специалистов. Подобные организации в нашей стране еще не достигли мирового уровня, но усиленными шагами идут к этой цели и стараются вывести отечественные учебные пособия по управленческому учету на высокий уровень. Современные информационные технологии делают доступными зарубежные материалы для российских специалистов.

Четвертая проблема адаптации управленческого учета в России - программные средства для эффективного управления. В настоящее время в управлении бизнесом, а также в его эффективном развитии могут помочь не только стандартные учетные системы и базы данных, но и системы по управлению персоналом, системы бюджетирования, модули по работе с клиентами. Нужно отметить, что управленческому учету в России уделяется недостаточное внимание: российские бухгалтерские программы первоначально нацелены на решение фискальных задач, а западные аналоги наоборот ориентированы именно на цели управления бизнесом.

Российские программы не в полной мере предоставляют менеджерам весь необходимый инструментарий. Например, до сих пор нет программ, ориентированных на ключевые показатели эффективности деятельности предприятия, в то время как западные программы уже имеют в своем составе такие модули. Важно отметить, что на сегодняшний день такие технологии управления, как тотальное управление качеством, система "Точно в срок", процессно-ориентированное управление, процессно-ориентированное бюджетирование лучше представлены в управленческом арсенале западных компаний, а не на российских предприятиях. Российские специалисты также

пытаются улучшить на отечественном рынке применение системы «директ-костинг», которая позволяет более эффективно осуществлять управление производством. [5] Однако в настоящее время наши фирмы уступают западным конкурентам по уровню управления бизнесом.

Рассматривая вышеизложенные проблемы, можно утверждать, что на фоне развития международных принципов управленческого учета в России наблюдается явное отставание. Еще в 2007 г. профессор В.Ф. Палий справедливо отмечал: "Разработки в области теории бухгалтерского учета отстают от объективно возникающих практических проблем. В применяемом на практике бухгалтерском учете нарастает энтропия, существенное отставание от потребностей постиндустриальной экономики". [6] Таким образом, наблюдается нехватка квалифицированных кадров и доступных программных продуктов.

Помимо сравнительного анализа западной и российской систем управленческого учета, был проведен внутренний анализ. Его исследование показало, что в сложившейся системе есть и позитивные шаги. К таким сдвигам относится то, что в корпоративном управлении в последние годы происходит улучшение качества финансовой отчетности. Например, у части крупных российских компаний отчетность стала составляться по международным стандартам. Еще один положительный фактом - расширение и конкретизация требований к финансовой отчетности. Если раньше российская финансовая отчетность была нацелена исключительно на предоставление четырех основных табличных форм, то на сегодняшний день появились требования к раскрытию отдельных статей бухгалтерского баланса, а также комментариев к отчетности и оценке финансового состояния предприятия. Значительно улучшилось содержание пояснительной записки к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, что сказалось на информативности предоставляемой отчетности.

В настоящее время интерес к проблемам управленческого учета все возрастает. Управленческий учет необходим как некоммерческому или государственному предприятию, так и коммерческим производителям продукции или организациям, предоставляющим услуги. Ни одна компания, нацеленная на получение прибыли, не сможет обойтись без качественной информации управленческого учета.

Таким образом, проведенный анализ помог нам выделить основные проблемы адаптации управленческого учета в России, показать как негативные, так и позитивные шаги в развитии данного вида учета на сегодняшний день. Подводя итог, хотелось бы отметить, что управленческий учет актуален в России, и что отечественные организации в полной мере осваивают его благодаря мировому опыту, который выступает помощником в совершенствовании российской национальной системы управленческого учёта. Путём слияния наиболее действенных и эффективных инструментов, в совокупности с имеющимся национальным опытом ведения управленческого учёта зарубежная экономическая практика помогла и поможет в дальнейшем создать собственную базу управленческого учёта и анализа в Российской Федерации. Для более быстрого и эффективного развития управленческого учета в нашей стране нужно создавать специализированные отделы по методологии бухгалтерского управленческого учета, которые в свою очередь будут проводить конгрессы, конференции и оперативные консультирования.

Список литературы

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение. — М.: Вершина, 2008.
2. Бабаева З.Ш. Бухгалтерский учет в зарубежных странах — Ростов и/Д: Феникс, 2007.
3. Вил Р.В., Палий В.Ф. Управленческий учёт. — М.: ИНФРА-М, 1997.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
5. Корзватых Ж.М., Павлова И.А. Организация управленческого учета по системе «Директ-костинг». — Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. №11. С. 43-47
6. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета: современные проблемы. М.: Бухгалтерский учет. 2007
7. Проект «Методических рекомендаций «Цели и задачи управленческого учёта». — М.: Министерство экономического развития и торговли, 2002.

АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ КАК ТЕХНОЛОГИЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Ершова Н.Б., Сайдова А.Г.

Государственный университет управления, г.Москва

Аннотация: Раскрывается выгода внедрения аутсорсинга бухгалтерских услуг на предприятие, которое специализируется на реализации услуг питания (общепит), для оптимизации затрат и как вспомогательный элемент для начинающего бизнесмена.

Ключевые слова. Затраты, аутсорсинг, бизнес, прибыль.

Outsourcing of accounts department as technology of optimization of expenses in public catering.

Abstract: In article benefit of introduction of outsourcing of accounts department at the enterprise which specializes in realization of services of food (public catering), for optimization of expenses and as an auxiliary element for the beginning businessman reveals.

Keywords. Expenses, outsourcing, business, profit.

Главной целью любого бизнесмена, начинающего или состоявшегося, является получение и увеличение прибыли. Это простое правило относится ко всем коммерческим учреждениям без исключения. В данный момент огромное количество людей стремятся обрести независимость в материальном плане, и видят выход в освобождении от «гнета» начальства и создании собственного дела.

Для старта начинающие бизнесмены, зачастую, выбирают сферу деятельности, направленную для удовлетворения физиологических потребностей человека. Этот выбор не случаен, так как данные услуги весьма востребованы, что доказывает нам пирамида потребностей Маслоу (Рисунок 1).

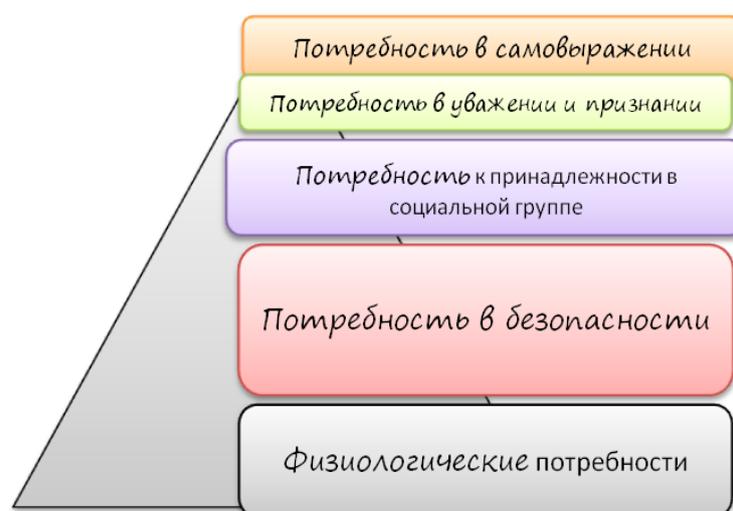


Рис.1. Пирамида потребностей Маслоу

Одной из физиологических потребностей является потребность в продуктах питания.[1] Как правило, «если есть, что есть» то человек спокоен. Поэтому, серьезная часть малого бизнеса относится к общепиту (общественное питание).

Это одна из востребованных и прибыльных сфер бизнеса в том случае, если руководителю удалось прочувствовать и оптимизировать работу персонала и техники, для увеличения прибыли и привлечения большей массы потребителей.

На данный момент, в практике современного малого бизнеса, зачастую образуются ситуации, когда бизнесмен выбирает, произвести какую-либо работу самостоятельно или передать ее сторонней организации. В таких случаях требуется провести анализ наиболее выгодных и оптимальных вариантов для достижения следующих целей:

- экономии денежных средств и времени;
- повышения конкурентоспособности производства, улучшения перспектив его развития;

— повышение квалификации сотрудников, после приобретенных навыков, позаимствованных у профессионалов. [2]

Если было принято решение, в соответствии с которым работа поручается стороннему лицу или организации, то принято говорить о аутсорсинге.

Аутсорсинг выгоден, как для крупных продовольственных сетей, так и для микро и нано бизнеса. Благодаря аутсорсингу нет необходимости держать большой штат персонала, за счет чего сокращаются затраты на налоги и социальные выплаты. Ведением бухгалтерской отчетности заняты специально обученные люди, что для «неопытного» бизнесмена является большим плюсом. Так же появляется возможность не арендовать/покупать большую площадь, так как хранение продуктов или их закупка целиком и полностью являются обязанностью фирмы-аутсорсера. Сделав приблизительный расчет, исходя из средних сумм затрат на содержание отдела бухгалтерии, можно увидеть выгоду использования аутсорсинга бизнес-новичком.[3] Для того, что бы оценить экономическую выгоду привлечения аудиторской фирмы сравним затраты на содержание отдела бухгалтерии и аутсорсинга бухгалтерского учета. Примером послужит небольшая организация со штатом от 10 до 20 человек. [4]. На основании введенных исходных данных рассчитываем затраты на содержание собственной структуры бухгалтерии (Табл.1).

Таблица 1

Расчет стоимости ведения собственной структуры бухгалтерии

Статьи	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Итого год
Эксплуатационные расходы, всего	146600	140600	140600	140600	568400
Фонд за работ ной платы бухгалтерии	105000	105000	105000	105000	420000
Расходы содержания рабочего места	1500	1500	1500	1500	6000

Услуги сторонних организаций	6000	-	-	-	6000
Амортизация основных средств	2600	2600	2600	2600	10400
Страховые взносы во внебюджетные фонды	31500	31500	31500	31500	126000
Инвестиционные расходы организации	40000	-	-	-	40000

Исходя из данных таблицы, стоимость собственного отдела бухгалтерии по итогам первого года включает:

- единовременные затраты - 40 000,00 руб.
- текущие (эксплуатационные расходы) - 568400,00 руб.

Параметры, с помощью которых производится расчет стоимости месячного обслуживания услуг по ведению бухгалтерского учета, определены по данным ООО "Бухгалтерское содействие"[5]. Используя приведенные данные и сопоставив их с предложенным прейскурантом услуг, стоимость ведения бухгалтерского учета с использованием компании - аутсорсера в месяц составляет 14000+8000= 22000 руб., а в год составит 264000 руб.

Следует учесть, что снизив эксплуатационные расходы, повысится дополнительная прибыль, а это увеличит платежи в бюджет по налогу на прибыль. Дополнительный налог на прибыль составит:

$$\text{ДНП} = (568400 - 264000) * 20\% = 60880 \text{ руб.}$$

Итогом расчетов послужит условно-годовая экономическая эффективность от перевода бухгалтерии на компанию-аутсорсер:

$$\text{Эу.г.} = 568400 - 264000 + 60880 = 365280 \text{ руб.}$$

Таким образом, экономия от использования компании-аутсорсера составляет 365280 рублей в год.

Аутсорсинг бухгалтерских услуг для малого бизнеса – это идеальный инструмент, который способствует решениям текущих задач, которые не связаны напрямую с производственным процессом.

В данный момент, на территории России, «свободно» говорить получается только об аутсорсинге бухгалтерских услуг. Им, естественно, пользуется не только общепит, но и другие крупные и мелкие предприятия различных отраслей, в то время как в зарубежной практике процветает аутсорсинг производства. Проблема «недоверия» общепита к производственному аутсорсингу, который постепенно выходит на бизнес-арену, частично вырастает из российской культуры питания. [7]

Большинство бизнесменов полагают, что, передав некоторую часть ключевых функций организации аутсорсеру, они лишаются возможности влиять на их качество. Очень часто менталитет российских руководителей не позволяет им, несмотря на возможно, низкое качество собственных работ, расстаться с частью функций и персонала в пользу аутсорсера. Такой подход может принести большие потери компании, так как некоторые функции аутсорсер способен выполнять лучше — ведь он является профессионалом в определенных областях и знает досконально все детали процесса.[6]

Список литературы

1. Виханский О.С, Наумов А. И. Менеджмент: Учебник, Москва: Гардарики 2003 г., 528с
2. <http://buh-restoran.ru/>
3. http://www.i-ias.ru/account_support.html
4. http://www.i-ias.ru/blog/competition_page/econom_outsourcing.html
5. http://buhsovestvie.ru/16/autsorsing_buhgalterskogo_ucheta/#result
6. <http://blog.acotax.ru/pressclip/preimushhestva-autsorsinga-v-usloviyah-krizisa/>
7. <http://cateringconsulting.ru/publications/autsorsing-proizvodstva-kak-zhit-obshchepitu-s-malenkoj-kukhnej>

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА «СОЗДАНИЕ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ»

Бай М.С.

Южно-Уральский государственный университет, г.Челябинск

Введение.

Хозяйственную деятельность предприятия можно подразделить на цепочку процессов, например, закуп, разработка, снабжение, производство, сбыт и другие. Процесс закупа в свою очередь может быть разбит на такие составляющие как определение потребности в товаре, проработка его необходимых характеристик, выбор поставщиков, заключение договоров с ними, оплата поставки товара и так далее. Данные составляющие могут быть разбиты еще на ряд процессов до того момента пока не станут элементарными и, соответственно, неделимыми. За каждый из таких процессов в компании существуют центры ответственности, будь то целые структурные подразделения, отделы или конкретный сотрудник. В результате от того, насколько подробно процессы разбиты на составляющие, как точно прописаны инструкции для их осуществления, регламентирован ли порядок работы, определено, что является входными данными и какой результат ожидается в итоге, зависит эффективность осуществления как отдельных процессов, так и всей деятельности компании в целом. [3]

Основная часть.

Описанные выше процессы или бизнес-процессы в совокупности и составляют деятельность предприятия. Каждый бизнес-процесс в отдельности представляет собой упорядоченную систему связанных между собой действий и событий, конечная цель которых – желаемый результат.

Все бизнес-процессы можно подразделить на две группы: сквозные, которые охватывают сразу несколько подразделений организации, и бизнес-процессы функциональных подразделений, которые происходят в рамках одного подразделения. Любой бизнес-процесс на предприятии проходит через следующие этапы: описание, регламентация, внедрение, совершенствование и инжиниринг, управление и контроллинг. [4]

Помимо создания эффективно действующих бизнес-процессов необходима разработка системы управления ими, которая предполагает модификацию информационных технологий и организационно-функциональное проектирование. [5] Определить эффективность управления можно, основываясь на определенных показателях, таких как объем выпускаемой продукции, качество продукции, объем продаж, и другие

Огромную роль сегодня играет постоянная оптимизация бизнес-процессов, представляющая собой наилучший вариант использования ресурсов из возможных. К методам оптимизации можно отнести статистическое регулирование процесса, планирование эксперимента и теорию точности. Например, можно разработать систему ежедневной отчетности, которая предоставляла бы результаты об объеме ресурсов, затрачиваемых на осуществление того или иного процесса. В целом оптимизация способствует повышению эффективности системы управления бизнес-процессами в связи с тем, что снижаются издержки на осуществление каждого бизнес-процесса в отдельности. [4]

Предпринимательская деятельность в условиях развития рыночной экономики характеризуется высокой степенью непредсказуемости и неопределенности. Как следствие, актуальность на сегодняшний день приобретает вопрос о том, как снизить эффект от потенциальных рисков превентивными мерами. И одной из самых действенных и самых распространенных мер является создание резервов в бухгалтерском учете, представляющих собой некие запасы денежных средств, которые в случае необходимости помогут сгладить негативный эффект от реализованного риска.

Практически у каждой хозяйственной организации сегодня числится дебиторская задолженность, которая в случае непогашения в срок и не предоставления соответствующих гарантий переходит в категорию сомнительного долга. Такая ситуация не редкость, а потому существует даже отдельная категория резервов – резервы по сомнительным долгам. Данная группа резервов обязательна к формированию, соответственно любой организации важно продумать и правильно организовать данный бизнес-процесс. [1]

Резерв создается на основе проведенной инвентаризации дебиторской задолженности на последний день отчетного периода. Размер резерва определяется отдельно в отношении каждого должника - оцениваются его реальное финансовое положение и вероятность погашения задолженности. Если срок возникновения задолженности более 90 дней – в сумму резерва входит вся дебиторская задолженность, более 45, но менее 90 дней – половина, менее 45 дней – в сумму образованного резерва задолженность не включается. Сумма создаваемого резерва не может превышать 10% от выручки отчетного периода. [2] Также важно учитывать вероятность неоплаты долга кредитором, если она низкая, в резерве необходимости нет.

Неотъемлемая часть такого бизнес-процесса как «Создание резерва по сомнительным долгам» это информационный мониторинг (проверки государственных органов, судебные процессы, реорганизация и ликвидация контрагентов, обременительные договоры и так далее). С помощью полученной информации, объединив формальный и экспертный методы и используя так называемый комбинированный метод, при котором вероятность возникновения обязательства оценивается экспертной комиссией, а сумма обязательства вычисляется формально согласно алгоритму, описанному выше, вычисляется необходимая сумма резерва. Особенное внимание следует уделить отслеживанию контрагентов, которые находятся на стадии банкротства, а также задолженности, срок просрочки по которой уже превышает 90 дней. Сумму их задолженности необходимо в срочном и обязательном порядке включать в резерв. [1]

Таким образом, смоделировать бизнес-процесс создания резерва по сомнительным долгам можно следующим образом.

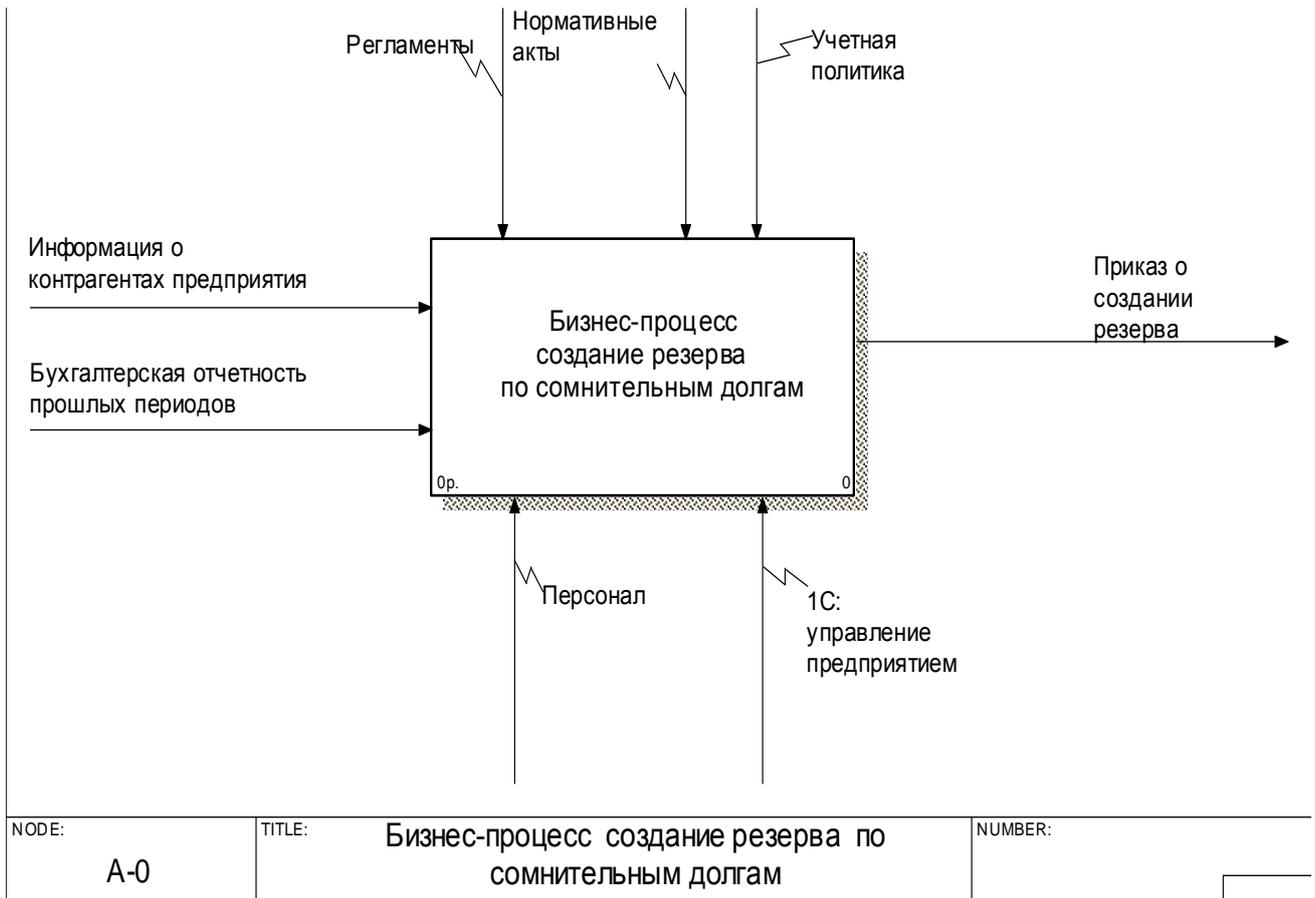


Рис.1. Бизнес-процесс создания резерва по сомнительным долгам

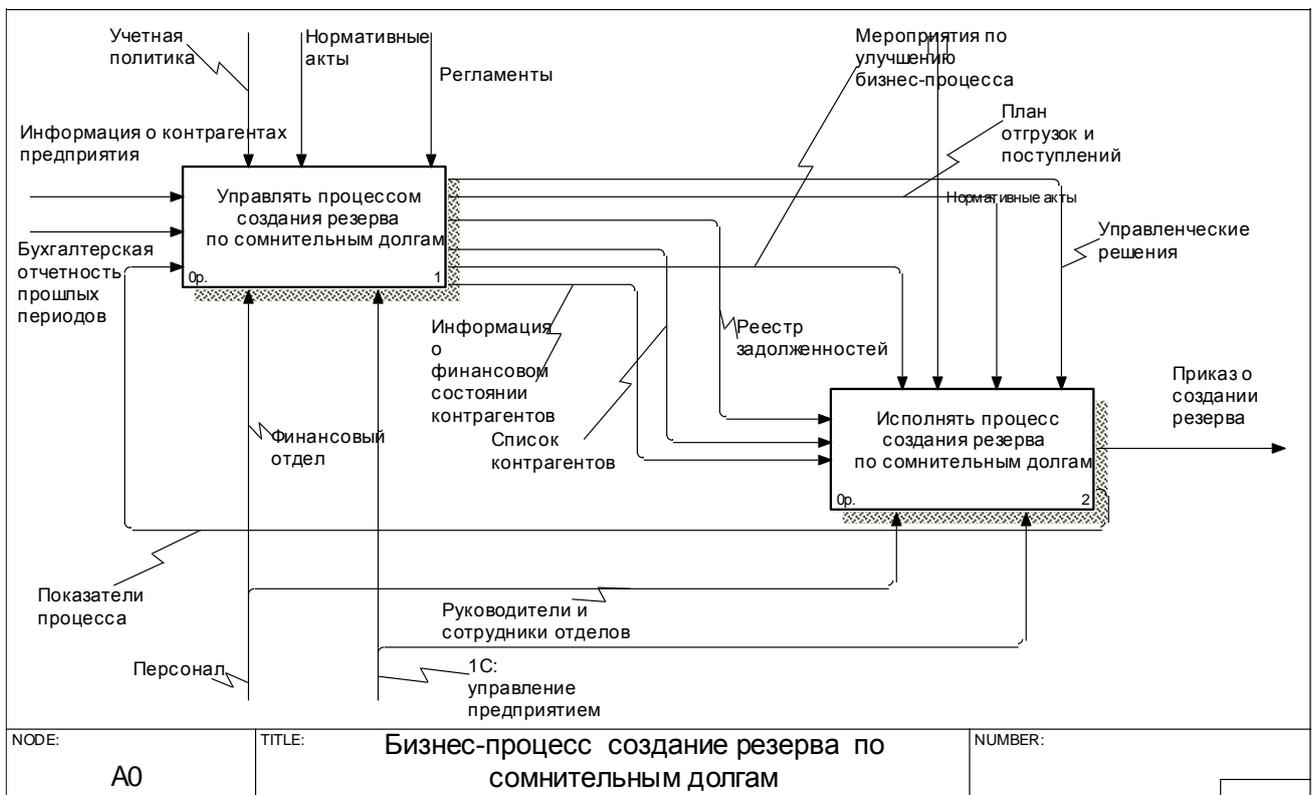


Рис.2. Управление и исполнение бизнес-процесса создания резерва

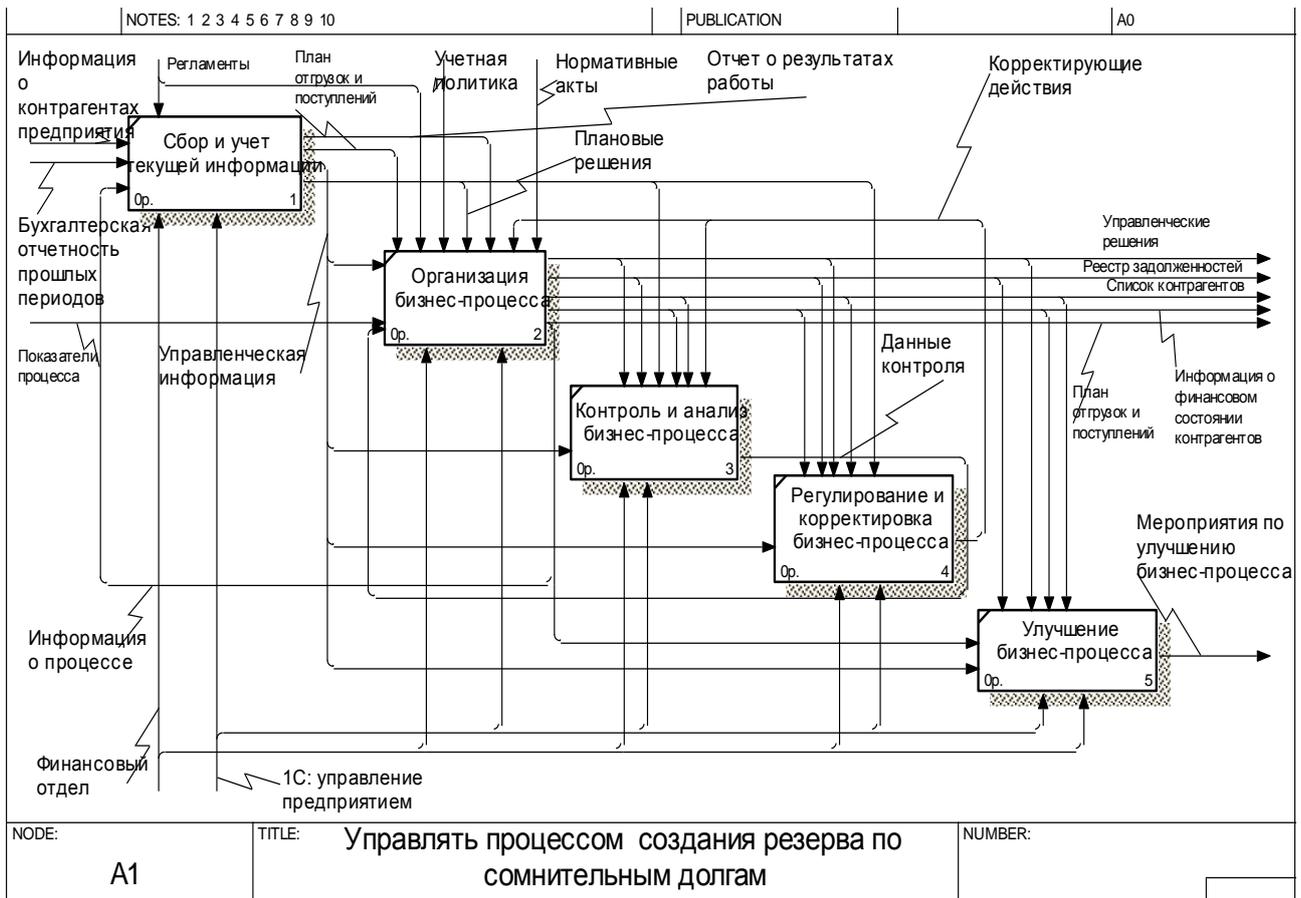


Рис.3. Управление процессом создания резерва по сомнительным долгам

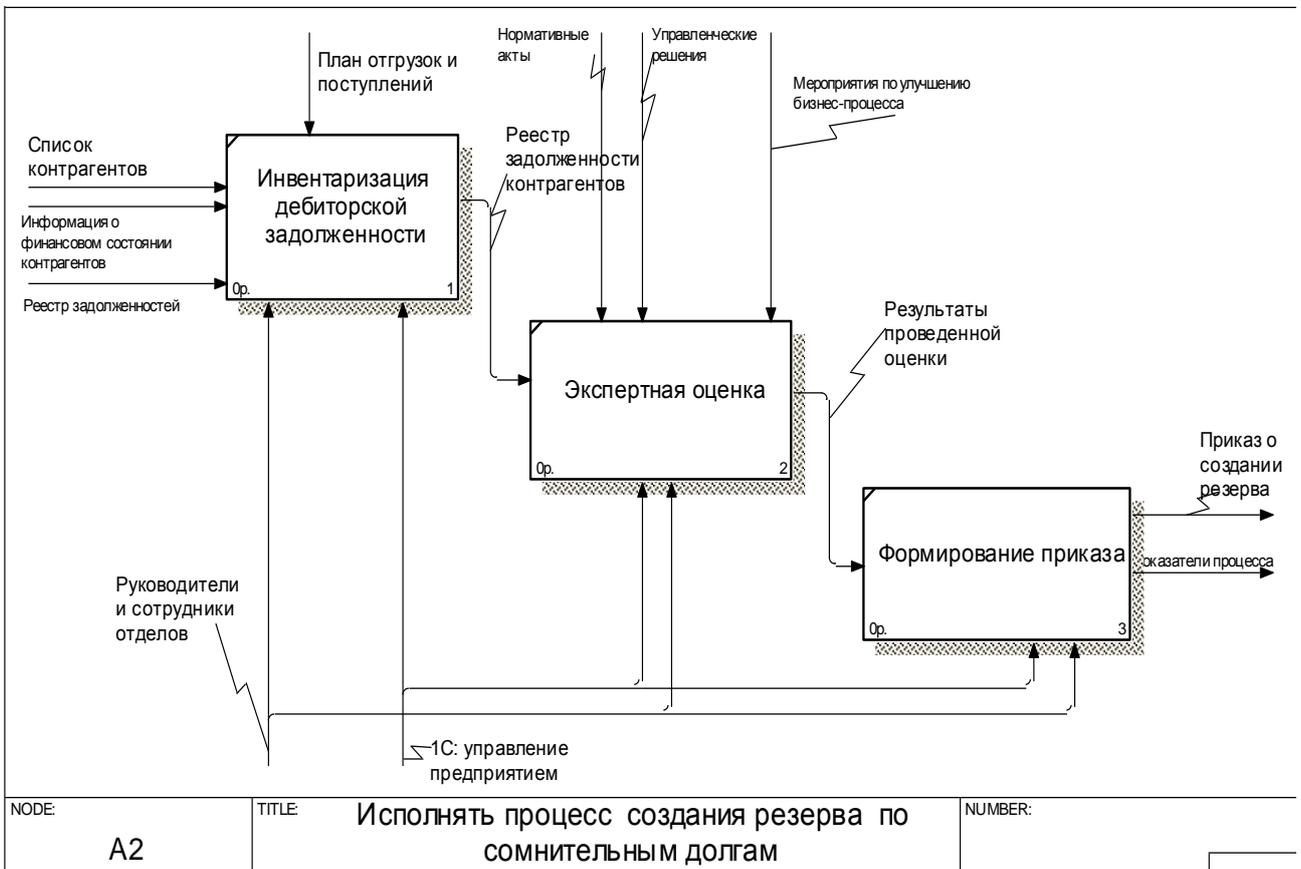


Рис.4. Исполнение процесса создания резерва по сомнительным долгам

Выводы

1. В условиях всевозрастающей неопределенности особенно важно уделить внимание организации мер по снижению возможных рисков. Одним из эффективных способов снижения рисков является создание финансовых резервов на предприятии. Однако зачастую данный процесс оказывается не автоматизирован.

2. Предложенная в статье IDEF0-модель процесса создания резерва по сомнительным долгам содержит все основные этапы создания резерва, которые взаимосвязаны между собой через информационные потоки. Данная модель может быть дополнена или изменена в соответствии с внутренним регламентом конкретного предприятия.

3. Поиск и разработка способов управления бизнес-процессами, способов повышения эффективности каждого из них, использование инновационных подходов к их организации позволяют усилить эффективность деятельности всего предприятия в целом, повысить основные показатели результативности, усилить конкурентоспособность, а также увеличить инвестиционную привлекательность компании.

Список литературы

1. Корзухина А.Н. Резервы в бухгалтерском учете / А.Н. Корзухина // Бухгалтерский вестник. – 2011. – №3(189).
2. Кузнецова О.Н. Система бухгалтерского учета резервов на предприятии: финансовые и налоговые последствия / О.Н. Кузнецова // Молодой ученый. – 2013. – №5.
3. Кузьмина М.С., Мещерякова И.А., Потапов Г.Н. Моделирование управления бизнес-процессами на основе системной оптимизации / М.С. Кузьмина, И.А. Мещерякова, Г.Н. Потапов // Вестник белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2011. – №4.
4. Лаврушина Е.Г. Теоретико-прикладные вопросы управления бизнес-процессами предприятий средствами оптимизации затрат / Е.Г. Лаврушина // Актуальные вопросы экономических наук. – 2011. – №20.
5. Переверзев П.П., Каточков В.М., Каточков Е.В. Проблемы функционального моделирования деятельности предприятия в сфере услуг / П.П. Переверзев, В.М. Каточков, Е.В. Каточков // Вестник ЮУрГУ. – 2011. – №41.
6. Переверзев П.П. Совершенствование системы управления бизнес-процессами банка / П.П. Переверзев // Современные технологии управления. – 2013. – №7 (31).

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ: ПОИСК ОБЩЕГО ИНТЕРЕСА

Макина С.А., Харламова А.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Современная учетная практика сегодня представлена взаимодействием различных видов учета: финансового, управленческого, налогового, статистического и др. Проблемы взаимодействия бухгалтерского и налогового учета обладают особой значимостью и актуальны как в практическом, так и теоретическом плане. Несмотря на принятие главы 25 НК РФ, которая разделила эти учеты и закрепила их самостоятельность, налоговые расчеты в бухгалтерской системе отечественных организаций играют особую роль. И достижение цели бухгалтерского учёта - предоставлять качественную и достоверную информацию о финансово-хозяйственной деятельности организации для принятия пользователями определенных экономических решений, связано в первую очередь с предоставлением этой информации такому пользователю, как налоговые органы. А решения которые будут принимать эти органы связано с их основной целью – контролем за правильностью расчетов и взиманием налогов.

Сегодня можно с уверенностью сказать, что проблема взаимоотношений бухгалтерского и налогового учета существовала с тех пор как возникла фискальная система государства и можно констатировать, что сложились два варианта их сосуществования: параллельный и единый. Первый способ, назовем его «параллельный учет» (см. Рис.1) [3, с.108] заключается в полной обособленности и независимости ведения двух систем учета. Одним из ключевых аспектов данной модели является то, что она дает реальную возможность получать данные для формирования налоговой базы непосредственно из налоговых регистров. Стоит отметить, что показатели налоговых регистров определяются в этом случае соответственно с требованиями налогового законодательства, а не бухгалтерского учета. Общие данные первичных документов – единственное, что связывает бухгалтерский и налоговый учет в данной модели.

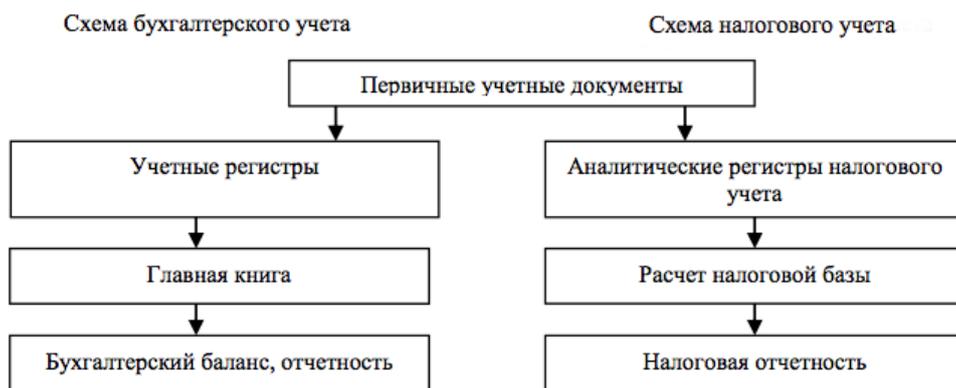


Рис.1. Модель параллельного ведения налогового и бухгалтерского учета

Второй вариант это единый способ ведения налогового и бухгалтерского учета, который предусматривает применение данных бухгалтерского учета для определения объекта налогообложения без каких-либо корректировок, т.е. финансовый результат признается объектом налогообложения (см. Рисунок 2) [3, с.109].



Рис.2. Модель единого ведения налогового и бухгалтерского учета

Как в теории, так и в практике бухгалтерского и налогового учета сегодня правомерно поднимается вопрос о существующих многочисленных противоречиях между этими учетными системами. Анализ экономической литературы позволяет сказать, что различия в этих видах учета изучаются давно и можно выделить ряд аспектов, которые чаще всего рассматриваются. Это разные цели и задачи, нормативное регулирование специфика организации, подходы к работе с информацией и др.

В обсуждении целей и задач получения информации, чаще всего обращают внимание на тот момент, что бухгалтерский учет представляет собой организованную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем непрерывного, постоянного и документального учета всех хозяйственных операций, в то время как налоговый учет включает в себя только систему обобщения информации. С помощью метода документирования в бухгалтерском учете происходит сбор и регистрация информации. Первичные документы отражают процесс сбора информации по возникающим фактам хозяйственной деятельности. Обобщение информации первоначально проявляется в ее накапливании и систематизировании в регистрах бухгалтерского учета, которые осуществляются на основе двойной записи и бухгалтерских счетов. В последствии информация о хозяйственных операциях, которые произведены организацией за определенный период времени, из регистров бухгалтерского учета в сгруппированном виде перемещается в бухгалтерские отчеты. По мнению большинства исследователей налоговый учет использует уже подготовленную для него в системе бухгалтерского учета информацию. При этом речь идет не только о том, что для налогового учета важно обобщение информации, но и то, что в этом процессе он опирается на присущие ему особые принципы

Чаще всего анализ этих видов учета начинается с обсуждения различий в классификации доходов и расходов. В бухгалтерском учете они подразделяются на доходы и расходы от обычных видов деятельности и

прочие, в то время как налоговый учет рассматривает доходы и расходы от реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав и внереализационные. Очевидно, что такие различия обуславливают в дальнейшем несовпадения в рассчитанном показателе прибыли, увеличивают трудозатраты работников по ведению учета.

В анализе взаимодействия бухгалтерского и налогового учета присутствуют рассуждения не только об их принципиальных различиях, но и о сходстве. Здесь обращается внимание на то, что, согласно статье 313 НК РФ, налоговый учет представляет собой систему обобщения информации для расчета налоговой базы на основе информации данных первичных документов. [1] Как правило исследователи обращают внимание на то, что ведение как налогового, так и бухгалтерского учета является обязательным для организации и регламентируется государством.

Таким образом, на наш взгляд вопрос о единстве и противоречиях бухгалтерского и налогового учета уже достаточно исследован на различных уровнях. Существует и законодательно принятая и используемая концепция их взаимодействия. Речь должна идти сегодня о существенном сближении практики бухгалтерского и налогового учета. И здесь сложность заключается в том, что при реформировании как бухгалтерского, так и налогового учета, мы ни как не можем исключить лоббирование интересов. В то время как следует исходить из выявления общего интереса, а не противопоставлять интересы этих учетных систем. Каждый из рассматриваемых видов учета должен быть прозрачен и, что очень важно, должен быть максимально упрощен. Именно тогда, когда мы перестанем противопоставлять эти виды учета, когда реформирование налоговой системы будет осуществляться с учетом интереса бухгалтерского учета, а реформирования бухгалтерского учета будет происходить с учетом интересов фискальной системы, мы избавим учетную систему от многочисленных противоречий, упростим учет и сократим затраты организаций и государства на многочисленные повторяющиеся друг друга расчеты, контрольные мероприятия и т. д. И в этом процессе немаловажная роль должна быть отведена формированию знаний представителей профессий бухгалтер и налоговик. Нельзя понимать и реализовывать реформы, направленные на создание единой учетной системы, не обладаю профессиональными знаниями как в области бухгалтерского, так и налогового учета.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
2. Макина С.А. Значение учетной информации для реализации принципа справедливости налогообложения. / Максина С.А. // Материал IV международной научно-практической конференции Фундаментальные и прикладные науки сего-дня, т.3. – USA: North Charleston, 2014. – С.283-287.
3. Садовников Вячеслав Николаевич Модели взаимосвязи бухгалтерского и налогового учета/ Журнал Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов// Выпуск № 4 / 2011 [Электронный ресурс]: <http://cyberleninka.ru/article/n/modeli-vzaimosvyazi-buhgalterskogo-i-nalogovogo-ucheta>

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Бубликова И.В.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г.Москва

Издержками обращения в торговле называют затраты, связанные с доведением товаров от производителя до покупателя. В настоящее время учет затрат в торговых организациях осуществляется в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» [2]. Однако данный документ содержит общие требования, и для многих организаций представляет сложность учет особенностей, вытекающих из отраслевой специфики хозяйствующего субъекта, поэтому многие организации не уделяют должного внимания вопросам исчисления себестоимости продукции (работ, услуг). В то же время, "методы учета затрат и калькулирования себестоимости являются одним из наиболее важных элементов системы управленческой информации [5; с. 12]".

Минфин РФ в Письме «О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг)» [3], фактически разрешил организациям ориентироваться на «старые» отраслевые рекомендации. Поэтому в целях бухгалтерского учета торговые организации могут воспользоваться "Методическими рекомендациями по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях потребительской кооперации" [1].

Расходы текущего месяца разделяются на прямые и косвенные. Прямыми являются затраты, которые могут быть непосредственно соотнесены с конкретным продуктом, а под косвенные - носят общий для нескольких видов продукции характер [4; с. 46]. К прямым расходам относится стоимость приобретения товаров, транспортные расходы на доставку товаров до склада покупателя (если они не включены в цену приобретения товаров). Все остальные расходы признаются косвенными.

На величину издержек обращения могут оказывать влияние различные факторы, что предполагает "рассмотрение бухгалтерского учета не как исключительно техническую дисциплину, а как на дисциплину, связанную с политическими, экономическими, социальными, юридическими, культурными и этическими областями знаний [6; с. 272]".

Синтетический учет издержек обращения ведется на активном счете 44 «Расходы на продажу». По дебету счета отражают все расходы торговых организаций, которые согласно инструкции относятся к издержкам обращения. По кредиту счета осуществляют возврат ранее произведенных расходов, подлежащих возмещению другой организацией, а также их списание с целью определения конечного финансового результата. Эти суммы полностью или частично списываются в дебет счета 90 "Продажи". При частичном списании расходы на транспортировку распределяются между проданным товаром и остатками товара на конец месяца.

В отчете о финансовых результатах затраты отражаются с подразделением на себестоимость проданных товаров, коммерческие управленческие и прочие расходы. При наличии тех видов доходов, доля каждого из которых в отдельности составляет пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный год, в отчете о финансовых результатах расходы показывается в соответствии с каждым видом доходов.

Не менее важным, чем бухгалтерский учет, является анализ издержек обращения, позволяет своевременно выявлять и устранять непроизводительные расходы и потери, способствует усилению контроля за соблюдением сметно-финансовой дисциплины. Рассмотрим анализ издержек обращения на примере ОАО «Паритет» (г. Киров). Основными видами деятельности ОАО «Паритет» являются: оптово-розничная торговля плодоовощной продукцией, оптово-розничная торговля продуктами питания, оптово-розничная торговля товарами народного потребления и продукций производственно - технического назначения, внешнеэкономическая деятельность. ОАО «Паритет» арендует тринадцать магазинов, двенадцать из которых представляют собой магазины розничной торговли, продающие продовольственные и непродовольственные товары. Основное место в розничном товарообороте занимает реализация овощей и фруктов. Тринадцатый магазин является мелкооптовым и продает продукты питания детским дошкольным учреждениям, пионерским лагерям, детским домам и приютам, больницам, домам престарелых.

Анализ структуры издержек обращения ОАО «Паритет» проводился с определением удельного веса расходов по отдельной статье в составе общей абсолютной суммы издержек обращения. За анализируемый период (с 2012 по 2014 гг.) в структуре издержек обращении ОАО «Паритет» значительных сдвигов не произошло. Наибольший удельный вес занимали расходы на оплату труда. Причём их доля имеет тенденцию к снижению: с 34,3 % в 2012 г. до 29,6% в 2014 г., что составило 1433205,95 руб. в 2014 г. Значительная доля расходов приходится на аренду и содержание зданий (11%). В 2012 г. эта сумма составила 825723,89 руб., а в 2014 г. – 900106,30 руб. Наименьшая доля расходов приходится на ремонт основных средств (0,2 % от общей суммы расходов предприятия) в связи с отсутствием средств на проведение капитального ремонта. В организации проводятся только мелкий текущий ремонт оборудования, в 2014 г. на ремонт основных средств было израсходовано 15431,80 руб. Небольшой удельный вес в составе издержек обращения занимают расходы на рекламу (25701,90 руб. в 2014 году), что составляет 0,5 % от общей суммы расходов.

Анализ динамики издержек обращения по статьям расходов выявил следующее. Транспортные расходы были списаны в размере 291206 руб. в 2014 г., что составило 52,1 % от суммы транспортных расходов за 2012 г. и 68,7 % от этих же расходов, произведённых в 2013 г. Это было связано со снижением розничного товарооборота, а также с сокращением поставок железнодорожным транспортом. Сократились расходы на оплату труда на 350596,02 руб. по сравнению с 2012 г. и на 23151,05 руб. по сравнению с расходами на оплату труда, произведёнными в 2013 г., что составило 60,5 % и 95,8 % по сравнению с 2012 и 2013 гг. соответственно. Это связано как со снижением розничного товарооборота, так и со снижением фонда оплаты труда, так как на предприятии изменилась система премий. Кроме того, сократилась численность работников фирмы (со 162 человек в 2012 г. до 128 работников в 2014 г.). Сократились и расходы по статье «Отчисления на социальные нужды».

Увеличение расходов на аренду в 2013 г. произошло в связи с ростом арендных платежей. В 2014 г. организация отказалась от аренды двух магазинов. Поэтому расходы на аренду по сравнению с 2013 г. сократились на 7,2 % и составили 900109,30 руб. Расходы на амортизацию основных средств возросли на 3,5 % и 6,1 % по сравнению с 2012 и 2013 гг., и составили в 2014 г. 212443,14 руб., что было связано с проведенной

переоценкой. В результате дооценки была начислена амортизация в размере 100 %, что привело к росту расходов по статье «Износ малоценных и быстроизнашивающихся предметов», и в 2014 г. они составили 239708,43 руб., то есть в 12,2 раз больше суммы расходов 2013 г. Почти в 2,4 раза возросли расходы на рекламу, так как возросли расценки на объявления в местных газетах, кроме того, в 2014 г. продукция рекламировалась по телевидению.

В последнем отчетном периоде по статье «Расходы на тару» расходы не производились. Они покрывались доходами, образованными за счет превышения сдаточных цен над закупочными. Сумма превышения составила 9484,20 руб. Значительно сократились потери товаров. В 2013 г. они были списаны за счет поставщиков, а в 2014 г. составили 24532,22 руб. против 45742,59 в 2012 году (то есть 53,6 %).

Таким образом, на предприятии в 2014 г. произошло увеличение расходов практически по всем статьям, за исключением транспортных расходов, расходов на оплату труда и отчислений от ФОТ по сравнению с 2013 г. в основном на это повлияли высокие темпы инфляции, произошедшие во второй половине 2013 г., которые привели к росту цен и, как следствие, снижению товарооборота, что ухудшило финансовое положение фирмы в целом.

Суммируя изложенное, можно сделать вывод, что бухгалтерский учет на предприятии ведется в соответствии с принципами и концепциями, изложенными в нормативных актах по бухгалтерскому учету, и с учетом отраслевой специфики. Издержки обращения должны быть объектом самого тщательного анализа. Если удастся добиться их снижения без сокращения объема продаж, валовых доходов, качества торгового обслуживания, то создается возможность увеличения прибыли.

Список литературы

1. "Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат, включаемых в издержки обращения и производства, и финансовых результатов на предприятиях потребительской кооперации". Утверждены Правлением Центросоюза РФ от 06.06.1995 № ЦСЦ-27 (ред. от 28.03.1996).
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ (10/99)".
3. Письмо Минфина РФ от 29.04.2002 № 16-00-13/03 "О применении нормативных документов, регулирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг)".
4. Воронова Е.Ю. Основные подходы к классификации затрат в России и за рубежом // Финансовый бизнес. - 2000. - № 6. - С. 43-49.
5. Воронова Е.Ю. Системы управленческого учета и соотнесение затрат с объектами калькулирования: исследование зарубежного опыта // Управленческий учет. - 2009. - № 11. - С. 12-22.
6. Воронова Е.Ю. Дидактические аспекты обучения бухгалтерскому учету в высшей школе // Вестник МГИМО-Университета. - 2013. - № 5. - С. 270-275.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ: НАСТОЯЩЕЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Макина С.А., Пучило О.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

Взаимосвязь бухгалтерского и налогового учета в разных странах, в разные периоды осуществляется по-разному. Однако в целом можно выделить две основные позиции:

1. Налоговые расчеты происходят в рамках бухгалтерского учета.
2. Разделение правил бухгалтерского и налогового учета.

В российской учетной практике с введением в действие 25 главы Налогового кодекса четко стала формироваться система разделения двух видов учета: бухгалтерского и налогового. И хотя информационной базой налогового учета остается бухгалтерский учет, разделение этих видов учета не могло не привести к формированию многих противоречий, усложняющих современную учетную практику и неоднозначно трактуемых теорией.

Среди ряда различий, возникших из проведенного разделения, чаще всего в экономической литературе выделяют следующие:

1. Задачи данных видов учета;

2. Системы нормативного регулирования бухгалтерского и налогового учета;
3. Порядок признания доходов и расходов;
4. Различия при создании резервов.

Задача бухгалтерского учета – это предоставление действительных сведений о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организации.

Задача налогового учета иная. Она заключается в формировании полной и достоверной информации о величине доходов и расходов организации, определяющих размер налоговой базы отчетного налогового периода в порядке, установленном главой 25 НК РФ, а также обеспечении этой информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью расчетов с бюджетом по налогу на прибыль. [1]

В основе нормативного регулирования бухгалтерского учета лежит Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» и Положения по бухгалтерскому учету. В свою очередь регулирование налогового учета основывается на Налоговом кодексе Российской Федерации.

Взаимодействие налогового и бухгалтерского учета по разным объектам обусловлено разными причинами. В плане налогового учета для расчета налога на имущество интерес представляет информация бухгалтерского учета активов организации. С точки зрения НДС – это расчеты с поставщиками, подрядчиками, покупателями, но особое место, как в бухгалтерском, так и налоговом учете занимает проблема признания и учета доходов и расходов.

Доходы и расходы – основные составляющие, влияющие на величину прибыли, а значит и на налог, который уплачивается из нее. Анализ различий бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов следует начать с определений данных понятий.

Согласно п. 2 ПБУ 9/99 под доходами понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала данной организации, за исключением вкладов участников. [2]

В ст. 41 НК РФ сказано, что доход – экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии с такими главами НК РФ как «Налог на доходы физических лиц», «Налог на прибыль (доход) организаций», «Налог на доходы от капитала». [1]

Расходы в бухгалтерском учете, согласно ПБУ 10/99 – это уменьшение экономических выгод, в результате выбытия активов или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капиталов данной организации, кроме случая уменьшения вкладов по решению участников. [3]

Под расходами в налоговом учете понимаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

Между бухгалтерским и налоговым учетом доходов и расходов имеются определенные различия, причем они заключаются не только в различной трактовке определений доходов и расходов, но и в их различных классификациях, способах оценки, моменте признания. В результате таких различий данные налогового и бухгалтерского учета относительно доходов и расходов в большей части случаев не совпадают.

На практике в деятельности организаций возникает множество случаев несовпадения расчетов доходов и расходов. [4, с.138] В Табл.1 представлены операции, ситуации, когда доходы и расходы в бухгалтерском и налоговом учете не совпадают.

Таблица 1

Примеры хозяйственных операций, в которых данные налогового и бухгалтерского учета доходов и расходов не совпадают

Характеристика	Пример
Доход (расход) не отражается в бухгалтерском учете, но признается для целей налогообложения.	Доходы по сделкам по цене ниже рыночной
Доход (расход) признается в полном размере для целей бухгалтерского учета, частично — для целей налогообложения.	Расходы на рекламу

Доход (расход) признается в полном размере для целей бухгалтерского учета и налогообложения, но моменты признания в бухгалтерском и налоговом учете различаются	Суммы восстановленных резервов по гарантийному ремонту и обслуживанию.
Доход (расход) не признается для целей налогообложения, но отображается в бухгалтерском учете.	Расходы в виде стоимости имущества или имущественных прав, переданных в качестве задатка, залога.

Сложности вызывает и различная классификация доходов в бухгалтерском и налоговом учете. В бухгалтерском учете доходы в зависимости от их характера, условия получения и направления деятельности организации делятся на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы.

Доходы от обычных видов деятельности – выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг.

К прочим доходам относятся поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, различные штрафы, пени, курсовые разницы и т.д. Перечень прочих доходов открытый, поскольку невозможно предусмотреть все виды доходов, получение которых возможно в процессе осуществления хозяйственной деятельности организации.

В целях налогообложения прибыли доходы делятся на доходы от реализации товаров и имущественных прав и внереализационные доходы.

Доходами от реализации признаются выручка от реализации товаров как собственного производства, так и ранее приобретённых, выручка от реализации имущественных прав. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары или имущественные права, выраженные в денежной или натуральной форме.

Доходы, не вошедшие в статью 249 НК РФ, относятся к внереализационным доходам.

Можно заметить, что доходы в бухгалтерском и налоговом учете подразделяются на совершенно различные виды, что создает дополнительные сложности при ведении данных видов учетов организацией.

Особое значение для организаций имеет момент признания доходов и расходов. Порядок признания доходов и расходов в бухгалтерском учете отличается от порядка признания доходов и расходов в налоговом учете. На практике это также вызывает ряд трудностей для организаций при ведении учета.

Для признания расходов в бухгалтерском учете существует несколько условий:

1. Расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота.
2. Сумма расходов может быть определена.
3. Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод операции.

В налоговом учете доходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имеют место, независимо от фактического поступления денежных средств или имущественных прав. Расходами в налоговом учете признаются только обоснованные и документально подтвержденные затраты.

Итак, с точки зрения самого понятия расходов, мы видим, что в налоговом учете основным признаком расходов является «обоснованность», а в бухгалтерском учете данный признак отсутствует, но зато в последнем существует понятие оценки и денежного выражения расходов, что не присутствует в налоговом учете. В плане признания доходов и расходов, можно отметить, что в налоговом учете этот момент определен недостаточно четко.

Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что параллельное ведение рассматриваемых видов учета усложняет их организацию, ведет к росту трудовых и финансовых затрат. Однако такое положение дел обусловлено особенностями современного этапа развития и реформирования российской экономики и, на наш взгляд, является обоснованным и допустимым. Управление этими процессами может вестись по пути сближения этих видов учета, а не отмены какого-то из них или поглощения одного другим. В отношении учета доходов и расходов это может проявиться в пересмотре ряда позиций их признания и классификации. Для этого следует прежде всего при совершенствовании законодательства исходить из единого интереса, а не противопоставления

интересов конкретного вида учета - бухгалтерского или налогового. Необходимо понимать, что бухгалтерский учет создает информации для налогового учета, а налоговый учет не только форма ведения налоговых расчетов, а еще элемент фискальной политики государства.

Список литературы

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации " (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) [Электронный ресурс] - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ - Справочно-правовая система «Консультант плюс»
2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н. [Электронный ресурс]- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_6208/ - «Справочно-правовая система «Консультант плюс»
3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н. [Электронный ресурс] - <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=12508> – Справочно-правовая система «Консультант плюс»
4. Меркулова Л.В. Различия в бухгалтерском и налоговом учете доходов и расходов/ Л.В. Меркулова// Интеллектуальный потенциал XXI века: ступени познания – 2015 - №28 – С. 136-141

МЕСТО ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ЖЕЛЕЗОБЕТОННОГО ЗАВОДА

Черных И.Н.

Московский технологический университет, г.Москва

Основным направлением решения проблем внутри самого предприятия является внедрение системы внутрихозяйственного контроля - системы диагностики предприятия, которая направлена на реальную оценку текущего состояния предприятия, установление, анализ и оценку проблем его развития, выявление "узких мест" предприятия, установление источника и причин возникновения отрицательных результатов и нежелательных тенденций в функционировании предприятия и принятие обоснованных и оптимальных управленческих решений. Система внутрихозяйственного контроля - это совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством экономического субъекта в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения хозяйственной деятельности, которая в том числе включает организованные внутри данного экономического субъекта и его силами надзор и проверку:

- а) соблюдения требований законодательства;
- б) точности и полноты документации бухгалтерского учета;
- в) своевременности подготовки достоверной бухгалтерской отчетности;
- г) предотвращения ошибок и искажений;
- д) исполнения приказов и распоряжений;
- е) обеспечения сохранности имущества организации.

Внутрихозяйственный контроль является одной из важнейших функций управления, поэтому чем сложнее организационная структура экономического субъекта, тем более совершенной и гибкой должна быть система внутрихозяйственного контроля. На развитие внутрихозяйственного контроля оказали влияние изменение масштабов и усложнение функциональной деятельности предприятий, создание многозвенных организаций с дочерними и зависимыми обществами. За внутрихозяйственный или внутренний контроль отвечает сама организация или одно из ее подразделений. Персональная ответственность за состояние внутрихозяйственного контроля возложена на руководителя предприятия. Организатором внутрихозяйственного контроля, как правило, является главный бухгалтер предприятия. Контрольные функции входят в обязанности главных специалистов, руководителей структурных подразделений, бухгалтеров и ревизоров. Утверждая должностные инструкции работников, руководитель предприятия устанавливает и круг контролируемых ими вопросов. Таким образом, внутрихозяйственный контроль – это, в первую очередь, систематическая проверка всеми должностными лицами предприятия в пределах их компетенции нормативных документов, регламентирующих его деятельность, плановых заданий, использования производственных ресурсов, сохранения государственной собственности и соблюдения законности.

Система внутрихозяйственного контроля железобетонного завода должна ориентироваться на обеспечение следующих основных показателей эффективности функционирования в современных условиях:

устойчивое положение предприятия на рынках;

1. финансовое состояние предприятия;
2. своевременная адаптация систем производства и управления предприятия к динамичной внешней среде (рыночной конъюнктуре);

3. качество системы защиты информации на предприятии;

4. качество системы внутреннего контроля на предприятии.

Внутрихозяйственный контроль – единство органов контроля, объектов контроля и форм его реализации. Схематично система внутрихозяйственного контроля железобетонного завода может быть представлена следующим образом (Рисунок 1). К внутрихозяйственным органам контроля железобетонного завода относится наблюдательный совет, который осуществляет контроль внутри отделов предприятия (их контрольные функции не являются основными, а выполняются в виде самоконтроля или определяются специфическими задачами этих служб).

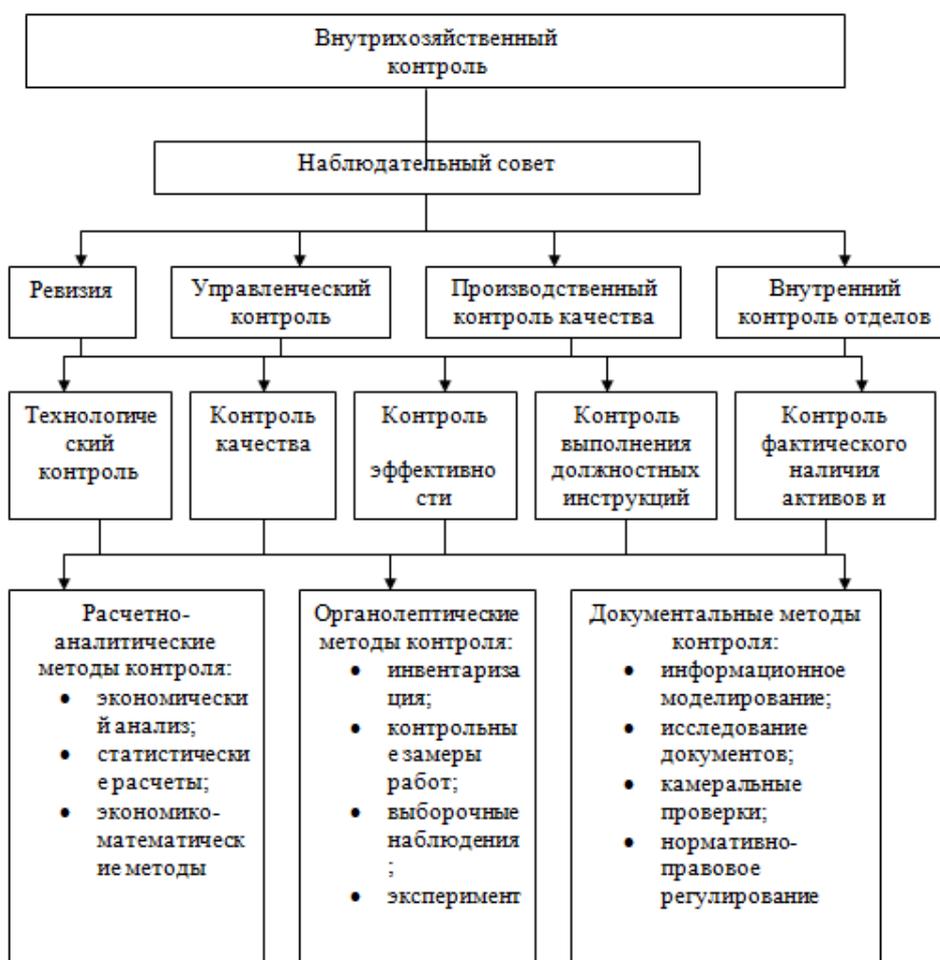


Рис. 1. Система внутрихозяйственного контроля железобетонного завода

Наблюдательный совет представляет собой орган, избираемый собственниками, в состав которого включаются работники организации для периодической проверки наличия и сохранности ее активов и обязательств. Наблюдательный совет также является избирательным органом, который помимо функции управления реализует функции управленческого контроля, т.е. контроля выполнения управленческих решений.

Совершенствование системы внутрихозяйственного контроля - это непрерывный процесс обоснования и реализации наиболее рациональных форм, методов, способов и путей ее создания (реструктурирования) и развития; рационализация ее отдельных сторон, контроль и выявление "узких" мест на основе непрерывной оценки соответствия системы контроля внутренним и внешним условиям функционирования организации. Основными направлениями совершенствования системы внутрихозяйственного контроля железобетонного завода можно отметить следующие:

1. Улучшение качества законодательного процесса.
2. Совершенствование методов управления для усиления их целенаправленности на решение новых задач.
3. Внутренний контроль качества предприятия.
4. Подготовка проекта методических указаний по внутреннему контролю должна осуществляться творческой группой специалистов и научных работников.
5. Сочетание жестких и гибких систем планирования деятельности предприятия.
6. Регламентация деятельности на основе специальных схем последовательности операций.
7. Периодическое перераспределение обязанностей между работниками.
8. Оценка продуктивности сотрудников отдела внутреннего контроля. Для этого необходимо, в частности, оценить способность и готовность каждого сотрудника к выполнению тех или иных функций, его склонность к аналитике и синтезу, стремление к познанию, квалификацию, моральную и психологическую устойчивость, состояние здоровья и другие факторы, влияющие на эффективность труда.
9. Система подготовки, отбора, повышения квалификации и совершенствования профессиональных качеств контролеров. Эффективным методом проверки профессионального уровня, деловых и моральных качеств сотрудников, имеющих опыт работы в системе внутрихозяйственного контроля предприятия, является установление для них испытательного срока работы.
10. Эффективный всесторонний контроль. При планировании контрольных мероприятий необходимо всесторонне рассматривать экономический, юридический, научно-технический, производственно-коммерческий и социальный блоки.
11. Всеобщая инвентаризация предприятия.
Таким образом, повышение "гибкости" системы внутрихозяйственного контроля на железобетонном заводе может быть обеспечено за счет:
 1. достоверности и скорости получения информации об изменениях условий внешней и внутренней среды (надежные каналы связи и накопители информации);
 2. оперативного регулирования и функционирования системы, что может быть обеспечено в результате создания специального структурного подразделения, постоянно осуществляющего его настройку;
 3. высокого уровня профессиональной подготовленности работников, их готовности переключаться с одного вида работ на другой, менять связи;
 4. быстрой переориентации методов контроля;
 5. возможности маневра ресурсами.Следовательно, основная проблема на данном этапе - обеспечить сбалансированность всех элементов системы внутрихозяйственного контроля завода «ЖБК» таким образом, чтобы наиболее эффективно использовать потенциал предприятия и повышать его конкурентоспособность.

Список литературы

1. Черных, И.Н. Информационное обеспечение системы управленческого контроля по центрам затрат / И.Н. Черных // Вестник Московского Государственного Университета Приборостроения и информатики. Выпуск 16. – 2009. - Часть 1. – С. 168-176
2. Черных, И.Н. Организация учета затрат по центрам ответственности / И.Н. Черных, З.Ч. Хамидуллина // М.: Кнорус. – 2016. – 160 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Бардина И.В., Губанова И.А.

Государственный Университет Управления

В современной рыночной экономике сохраняется актуальность вопроса оплаты труда персонала. В любой организации, привлекающей наемный труд, персоналу выплачивается заработная плата, которая имеет экономическое и социальное значение. С одной стороны она стимулирует развитие производства, повышение эффективности, с другой – является основным фактором благосостояния людей. Рассмотрим подробнее данное явление.

В соответствии со статьей 129 Трудового Кодекса РФ, заработная плата – это вознаграждение за труд, в зависимости от квалификации работника, сложности, количества и качества выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера.

К. Маркс: «На поверхности буржуазного общества заработная плата рабочего представляется в виде цены труда, в виде определённого количества денег, уплачиваемых за определённое количество труда. При этом говорят о стоимости труда и её денежное выражение называют необходимой или естественной ценой труда». (Капитал)

Согласно А. И. Рофе, заработная плата – это плата за труд, выполненную работу или выполнение оговоренных трудовым договором условий оплаты труда. Вознаграждение — это плата сверх эквивалента — поощрение наемного работника (продавца) либо за особое отношение к труду или за оказанную особую услугу, либо своеобразный аванс работнику в ожидании того, что такое же отношение к труду будет и впредь, либо за то и другое вместе взятое. К вознаграждению как сверхэквивалентной части оплаты труда относятся, по мнению автора, только надбавки, премии, некоторые другие выплаты.

В макроэкономическом понимании, заработная плата – это выраженная в денежной форме часть совокупного общественного продукта, поступающая в личное потребление трудящихся в соответствии с количеством и качеством затраченного труда.

С точки зрения экономики предприятия – часть затрат на производство и реализацию продукции, направляемая на оплату труда работников предприятия.

Нельзя не согласиться с точкой зрения А. И. Рофе, так как в современных рыночных отношениях, труд – неотъемлемый фактор производства, создания благ. Это затраты организации и, соответственно, цена использования трудовых ресурсов. Вознаграждение – это мотивирующая часть заработной платы, которая поощряет старания и усилия работника при выполнении своих обязанностей сверх нормы, которые, в свою очередь впоследствии приносят дополнительный доход для организации.

Бухгалтерский учет труда и его оплаты должен решать 2 основные задачи:

- правильно учесть затраченный работниками труд
- своевременно и безошибочно начислить заработную плату работникам

Соответственно, необходимо точное и своевременное отражение фактических затрат труда в первичных документах, применение норм, расценок и тарифов для правильного начисления заработной платы, своевременное и правильное удержание с начисленной заработной платы налога на доходы физических лиц, а также начисление страховых взносов во внебюджетные фонды.

Каждая организация в праве сама выбрать систему оплаты труда. В современном понятии – это инструмент материальной мотивации сотрудников к труду. Поэтому так важно выбрать оптимальную систему оплаты труда.

Всего существует 2 основные группы систем оплаты труда: сдельная и повременная.

Организация создает фонд заработной платы (оплаты труда), который распределяется по сотрудникам в соответствии с их должностями и разрядами.

В организациях общественного питания в основном используется повременная система оплаты труда.

Для расчета заработка при повременной оплате труда достаточно знать количество фактически отработанного времени и тарифную ставку. Заработок работника определяют умножением часовой или дневной тарифной ставки его разряда на количество отработанных им часов или дней. Поэтому табель учета использования рабочего времени формы №Т-12 «Табель учета использования рабочего времени и расчета заработной платы» и формы №Т-13 «Табель учета использования рабочего времени», а также личная карточка работника (форма №Т-2), в которой указываются размер тарифной ставки или оклада и размер надбавки к зарплате (в процентах или сумме) являются основными документами для начисления заработной платы при повременной системе оплаты труда.

В организациях, действующих в сфере общественного питания, наиболее распространен суммированный учет труда.

Введение суммированного учета труда производится приказом руководителя организации, в соответствии со статьей 190 ТК РФ: «Правила внутреннего трудового распорядка утверждаются работодателем с учетом мнения представительного органа работников в порядке, установленном статьей 372 настоящего Кодекса для принятия локальных нормативных актов. Правила внутреннего трудового распорядка, как правило, являются приложением к коллективному договору».

На данный момент, нормативным законодательством не определен четкий порядок оценки и учета расходов на персонал.

Согласно А. Д. Ланцовой, понятие «затраты на персонал» намного шире, чем «затраты на оплату труда» и включает в себя:

- 1) оплату труда по тарифам, расценкам, премии, отпуска, доплаты за работу в вечернее и ночное время, прочие доплаты и надбавки (основную и дополнительную заработную плату);
- 2) отчисления на социальные нужды;
- 3) затраты на набор и адаптацию персонала, организацию и аттестацию рабочих мест;
- 4) затраты на обеспечение безопасных условий труда и медицинское обслуживание;
- 5) затраты на обучение и развитие профессиональных компетенций;
- 6) прочие социальные выплаты и различные виды негосударственного страхования.

Разработка и применение методов оценки таких расходов ложится на плечи организации. Такие расходы отображаются в бухгалтерском учете как расходы по обычным видам деятельности и в итоге включаются в себестоимость производимой продукции на предприятиях или услуг и товаров в торговле и общественном питании.

В связи с этим разработка системы внутрифирменного контроля расходов на персонал и социальные отчисления должны иметь первостепенный характер для любой организации.

В соответствии со статьей 19 Федерального закона "О бухгалтерском учете" экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности (за исключением случаев, когда его руководитель принял обязанность ведения бухгалтерского учета на себя).

Для осуществления внутреннего контроля учета расчетов по оплате труда организация может одновременно нанимать аудитора, заключать долговременный контракт с аудиторской организацией, а также создать должность аудитора в кадровом составе сотрудников.

Проверка расчетов с персоналом по оплате труда носит комплексный характер и включает контроль соблюдения нормативно-правовых актов трудового законодательства, правильности начисления оплат и удержаний персоналу, правильности ведения расчетов с физическими лицами и в целом по предприятию, начисления налогов и взносов во внебюджетные фонды, а также выплат социального характера.

В случае, когда организация одновременно нанимает аудитора, внутренняя проверка начинается с планирования данного мероприятия. Далее руководитель организации составляет просьбу о проведении внутренней проверки к аудиторской организации. При заинтересованности аудиторской организации составляется письмо-соглашение на проведение проверки. После этого между подконтрольной и аудиторской организациями составляется договор об оказании соответствующих услуг.

После заключения договора, аудитор «знакомится» с организацией, составляет свой план проверки и приступает к ней. После проведения внутренней проверки аудитор составляет заключение, в котором отражаются возможные выявленные несоответствия нормативно-правовой базе, ошибки в учете расчетов по оплате труда.

Также аудитор может предоставить сопутствующие аудиту услуги. Например, консультации по совершенствованию системы учета расчетов по оплате труда в данной организации с целью устранения ошибок и несоответствий в дальнейшем.

На сайте audit-it.ru можно подсчитать стоимость аудиторских услуг для организации. Согласно данным этого сайта, стоимость их оценивается в рамках от 21 до 7 602 тысяч рублей в зависимости от объемов организации, количества филиалов и прочих различных критериев.

Если организация заключает долгосрочный договор о предоставлении аудиторских услуг, для последующих проверок письмо-соглашение можно не составлять. Также, аудиторская организация, и, соответственно, сам аудитор будет заранее знаком с деятельностью и спецификой организации – заказчика услуг.

У каждой аудиторской организации должна быть лицензия на осуществление такой деятельности. И, если срок этой лицензии подходит к концу, за такой организацией теряется право на заключение долгосрочных договоров о предоставлении аудиторских и сопутствующих аудиту услуг. Поэтому следует соблюдать осторожность при выборе аудиторской организации для проведения внутренней проверки.

Организация также может создать отдел по внутреннему контролю над расчетами по оплате труда персонала с соответствующей должностью. При этом расходы на одного такого специалиста будут в рамках от 40 до 100 тысяч рублей. Таковы размеры заработной платы внутреннего аудитора, в соответствии с сайтом вакансий superjob.ru. В таком случае, организации не нужно будет искать подходящую аудиторскую организацию, составлять письмо-соглашение, а самому аудитору не будет требоваться изучать специфику деятельности подконтрольной организации, и провести проверку можно будет в любое время. Также, аудитор будет

предоставлять сопутствующие аудиту услуги, проводить консультации по бухгалтерскому и налоговому учету. Особенно это удобно для организаций с многочисленными филиалами (точками), ведущих отдельный учет.

Список литературы

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации
2. К. Маркс «Капитал»
3. А. И. Рофе «Экономика труда» изд. М.: КНОРУС, 2010 г.
4. Романова А.Т. «Экономика предприятия. Учебное пособие» изд. "Проспект", 2015 г.
5. Актуальные вопросы экономических наук, выпуск №42/2015 <http://cyberleninka.ru/article/n/uchet-i-vnutrenniy-kontrol-raschetov-po-oplate-truda-v-organizatsii>
6. Ланцова А. Д. Организация системы внутреннего контроля расходов на оплату труда организации как необходимая составляющая эффективного управления // Молодой ученый. 2014 – №4.2.
7. <http://www.superjob.ru>
8. <http://www.audit-it.ru/inform/audcalc/>

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА РЕЗЕРВОВ СОМНИТЕЛЬНЫХ ДОЛГОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Короткова О.В., Емцова Е.С.

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», г.Симферополь

В современных экономических условиях главным условием успешной деятельности любой организации, особенно коммерческой, является контроль состояния её обязательств. Общеизвестно, что цикл работы коммерческого предприятия состоит из кругооборота денежных средств, которые должны возвращаться предприятию с прибылью, а дебиторская задолженность покупателей и заказчиков – это основа формирования денежных потоков субъекта хозяйствования и обеспечения его абсолютной ликвидности. Даже имея высокую рентабельность продаж, организация может испытывать дефицит денежных средств за счет несвоевременного погашения дебиторской задолженности покупателями и заказчиками. Таким образом, долги покупателей оказывают весомое влияние на финансовое состояние любой организации.

Проблемам управлению дебиторской задолженностью всегда уделялось большое внимание как зарубежными, так и отечественными учеными. Значительный вклад в разработку теоретических и практических аспектов данного вопроса в системе бухгалтерского учета в организациях Российской Федерации внесли следующие ученые: Н.П. Кондраков [2], Г.Л. Лемещенко, П.С. Безруких, С.Е. Масон, Г.В. Савицкая [4], В.И. Стражев и др.

Однако вопросы формирования резервов сомнительных долгов в учете и обеспечения достоверности информации о состоянии расчетов с покупателями в финансовой отчетности, по нашему мнению, остаются недостаточно изученными, что определяет актуальность наших исследований.

Цель данной статьи - разработать рекомендации по организации учета резервов сомнительных долгов для обеспечения достоверности информации о состоянии расчетов с покупателями в финансовой отчетности в организациях.

В процессе исследований использовались следующие методы: общенаучные, сравнения, логического мышления, анализа и синтеза и др.

Анализ подходов к определению сомнительной дебиторской задолженности разными авторами не показал существенных противоречий – «...сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, не погашенная в установленные договором сроки и не обеспеченная соответствующими гарантиями» [2, с. 417]. Таким образом, сомнительный долг напрямую зависит от суммы просроченной дебиторской задолженности покупателями и заказчиками. Если имеет место образование просроченной дебиторской задолженности, то для обеспечения достоверности информации о состоянии расчетов с покупателями и заказчиками в финансовой отчетности организации возникает необходимость создания резерва сомнительных долгов.

По нашему мнению организация учета сомнительных долгов может быть разбита на несколько взаимосвязанных этапов (Рисунок 1).

Организация учета резервов сомнительных долгов

1 этап – Разработка кредитной политики организации для применения ее при заключении договоров с покупателями и заказчиками

2 этап – Выбор метода списания безнадежной дебиторской задолженности

3 этап – Разработка и утверждение внутренней отчетности для контроля и управления сомнительной дебиторской задолженностью

4 этап – Утверждение инструкций по инвентаризации дебиторской задолженности

5 этап – Разработка и утверждение приказа об учетной политики организации с включением в него раздела «Учет сомнительной дебиторской задолженности»

Рис.1. Основные этапы организации учета сомнительных долгов

На первом этапе при разработке кредитной политики необходимо правильно оценивать платежеспособность покупателей и детально изучать их кредитную историю. По мнению Г. В. Савицкой «...необходимо изучать динамику, состав, причины и давность образования задолженности. Для проведения таких расчетов используются данные первичных и аналитических бухгалтерских документов, а также данные II раздела актива баланса» [4]. Методику оценки платежеспособности и процесс разработки кредитной политики мы подробно рассматривать не будем, так как данные вопросы детально изучены как отечественными, так и зарубежными учеными. Остановимся на втором этапе – выбор метода списания сомнительных долгов.

Анализ источников литературы показал, что наиболее распространёнными методами учета безнадежной задолженности в большинстве стран являются два метода:

1. Метод прямого списания - безнадежная дебиторская задолженность списывается на расходы тогда, когда становится достоверно известно, что данная задолженность погашена не будет.

2. Метод начисления резерва сомнительных долгов – начисляется ежемесячно, исходя из возможного непогашения дебиторской задолженности, на основе ретроспективных, настоящих и прогнозных событий.

Следует отметить, что метод прямого списания безнадежной дебиторской задолженности приводит к резкому увеличению затрат периода. Второй метод обеспечивает равномерное включение предполагаемых рисков. Кроме того, второй метод в полной мере обеспечивает объективность отражаемой информации о чистой дебиторской задолженности в финансовой отчетности.

Проведенные исследования показали, что в настоящее время в России нет четко регламентированных правил создания резерва сомнительных долгов в системе финансового учета. Порядок формирования и организации учета резерва сомнительных долгов в бухгалтерском учете субъект хозяйствования определяет самостоятельно во внутренних распорядительных документах.

В налоговом учете данный вопрос регламентирован ст. 266 НК РФ [3]. В Табл.1 приведена методика расчета резерва сомнительных долгов в налоговом учете.

Таблица 1

Методика расчета резерва сомнительных долгов в налоговом учете

Срок возникновения дебиторской задолженности, календарных дней	Сумма создаваемого резерва
Свыше 90	Включает полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности
От 45 до 90 (включительно)	В сумму резерва включается 50% задолженности
До 45	Не увеличивает сумму создаваемого резерва

По нашему мнению данная методика не может обеспечить достоверность информации о состоянии расчетов с дебиторами в финансовой отчетности, так как налоговый учет, в первую очередь, направлен на оптимизацию налогообложения. В бухгалтерском учете может быть рекомендовано применение методов в соответствии с В МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» (Impairment of Assets). Для формирования резерва сомнительной задолженности дебиторов в международной практике рекомендовано применять следующие методы [1, с. 453]:

1. Процента продажи – определяется как произведение чистой продажи на процент, исчисленный на основе прошлого опыта непогашения дебиторской задолженности;

2. Периодизация дебиторской задолженности – определяется на основе группового анализа остатка дебиторской задолженности на конец отчетного периода, касающегося учета ее непогашения.

Кроме того, практика учета выработала метод начисления резерва сомнительных долгов на основе идентифицированного учета по каждому покупателю и заказчику. Этот метод основан на проценте сомнения относительно погашения дебиторской задолженности на основе анализа внутренней и внешней информации о контрагенте, результатов инвентаризации.

Проведенные исследования позволили нам предложить для применения субъектами хозяйствования РФ разработочную таблицу для анализа и принятия решений относительно организации учета и контроля резервов сомнительных долгов (Табл.2).

Таблица 2

Разработочная таблица для анализа и принятия решений относительно организации учета и контроля сомнительных долгов

Контрагент	ед. изм.	Количество просроченных дней оплаты по состоянию на 01.01.20__ г.					Класс надежности	Рекомендации по форме договорных отношений
		0	1-45	46-60	61-90	Более 90		
Покупатель 1	руб.	1000					надежный	Возможна оплата после отгрузки
Покупатель 2	руб.		500				средний	Возможна частичная предоплата
Покупатель 3	руб.			200			ненадежный	Полная предоплата
Покупатель 4	руб.				450		недопустимый	Полная предоплата
Покупатель 4	руб.					100	недопустимый	Полная предоплата
Итого	руб.	1000	500	200	450	100		
Неоплачено счетов в прошлом году	%	1	2	5	2	1		

Применение данной формы в текущей работе позволит проводить анализ состояния дебиторской задолженности, как в системе синтетического учета, так и аналитического, а также осуществлять оперативное управление дебиторской задолженностью и повышать платежную дисциплину контрагентов.

В заключение можно сделать вывод, все методы имеют как достоинства, так и недостатки, основанные на субъективном подходе бухгалтера-аналитика. Следует выбрать тот метод, который будет обеспечивать наибольшую достоверность чистой дебиторской задолженности, отражаемой в финансовой отчетности (дебиторская задолженность минус резерв сомнительных долгов).

Это очень важно, так как на основе финансовой отчетности проводится не только анализ финансового состояния субъекта хозяйствования, но и планируются будущие денежные потоки.

Недостоверность данных о чистой дебиторской задолженности может привести к несвоевременному погашению обязательных текущих платежей по налогам, заработной плате и прочим текущим платежам.

Мы считаем, что предприятие может избежать проблему неплатежеспособности своих покупателей и заказчиков, если создаст эффективную систему планирования, контроля и анализа дебиторской задолженности

основных контрагентов. Очевидно, что предложенные нами мероприятия по организации бухгалтерского учета сомнительной дебиторской задолженности позволяют решать эти задачи оперативно с наибольшим эффектом.

Список литературы

1. Голов С.Ф. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность по международным стандартам/ С.Ф. Голов, В.Н. Костюченко. – Х.: Фактор, 2007. – 976 с.
2. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебник. / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2014 – 681 с.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nalkod.ru/>
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-м, 2012. – 654 с.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКИХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С КИТАЕМ)

Собачкина Ю.А.

Государственный Университет Управления, г.Москва

Расширение зоны экономических интересов российских предприятий, их взаимодействие с иностранными партнерами, поставили новые цели перед системой внутренней учетной информации на предприятии, где на первый план выдвигается задача формирования механизма оперативного и стратегического управления внешнеэкономической деятельностью предприятия посредством максимального использования информации для принятия оптимальных управленческих решений.

Преимущества сотрудничества с китайскими предприятиями уже по праву оценили многие бизнесмены со всего мира, и российские предприниматели не являются исключением.

В связи с тем, что экономика Китая сейчас переживает небывалый подъем и продолжает постоянно развиваться. Цены на многие группы товаров, производимых китайскими производителями значительно ниже аналогичной продукции произведенных в других странах. А цена является одним из основных факторов, влияющих на привлекательность закупок в той или иной стране. Именно поэтому вот уже на протяжении нескольких десятков лет, продукция из Китая пользуется повышенным спросом. Но для того, чтобы оценить прибыльность импорта товаров из Китая, необходимо не только грамотно спланировать доходы и расходы, но и контролировать весь процесс поставки и реализации товара.

В современной практике основным механизмом оперативного и стратегического управления внешнеэкономической деятельностью предприятия является управленческий учет.

На сегодняшний день не существует однозначного определения управленческого учета. Какая-либо нормативная законодательная база по управленческому учету отсутствует. Иногда, для простоты, управленческий учет ограничивают только задачами сбора, агрегирования (группировки) информации и формирования управленческой отчетности, то есть формированием информационной среды для руководителей и менеджеров, принимающих управленческие решения. Некоторые рассматривают его как систему управления прибылью предприятия через управление затратами [2, 3].

Управленческий учет в любой трактовке не является учетом в узком смысле этого слова, а включает процесс планирования, контроля, и анализа.

При осуществлении внешнеторговых операций важно заранее спланировать доходы и расходы предприятия, определить финансовый результат и рентабельность по каждому отдельному контракту [4, с. 186].

Процесс оценки целесообразности заключения внешнеторгового контракта начинается после того, как торговый партнер найден, определен товар и его стоимость, но необходимо учесть все финансовые затраты предприятия при выполнении данного контракта.

К основным статьям расходов торгового предприятия при импорте товаров из Китая, в соответствии с Номенклатурой статей издержек обращения и производства предприятий торговли, общественного питания, заготовок, потребительской кооперации, можно отнести:

– транспортные расходы - расходы по транспортировке товаров, как по территории Китая, так и на территории Российской Федерации;

– расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды – расходы на оплату труда с отчислениями на социальные нужды управленческого персонала и работников, непосредственно участвующих в реализации внешнеторгового контракта;

– потери товаров и технологические отходы – по данной статье отражается стоимость потери товаров при железнодорожных, водных, воздушных, автомобильных перевозках, хранении и продаже в пределах норм естественной убыли;

– прочие расходы - расходы по таможенному оформлению товаров, расходы на уплату таможенных пошлин, расходы на оплату услуг банка при осуществлении валютных операций.

Расходы на амортизацию, аренду основных средств, содержание зданий, сооружений, транспорта организации, как правило, относятся к управленческим расходам и включаются в себестоимость внешнеторгового контракта в процентном отношении от базы распределения затрат.

При планировании заключения контракта на импорт товаров из Китая необходимо изучить как нормы международного коммерческого права, так и императивные требования законодательств государств, сторон сделки.

Наиболее важными источниками китайского законодательства являются: Закон Китайской Народной Республики «О внешней торговле», регулирующий операции в части осуществления импорта и экспорта товаров, Закон КНР «О договорах», устанавливающий порядок заключения договорных отношений в КНР, Положение КНР «О валютном контроле», в котором установлены правовые основы и принципы валютного регулирования и валютного контроля в КНР, полномочия органов валютного регулирования, права и обязанности резидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютой КНР [5, с. 30].

Среди российских источников следует отметить следующие документы.

Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», Инструкция Центрального банка РФ «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок» - данные документы регулируют порядок составления подтверждающих документов при осуществлении оплаты по внешнеторговым контрактам;

Таможенный кодекс Таможенного союза, Таможенные классификаторы, Закон о таможенном тарифе – данные документы устанавливают порядок классификации таможенных платежей, пошлин, налогов, устанавливаются сроки их уплаты, а также процедуры прохождения товаров через границу РФ.

Распоряжение ГТК РФ 223-р от 13.05.03 «О сертификатах происхождения товара формы «А» - устанавливает требования к сертификату страны происхождения товара, необходимого для прохождения таможенной очистки товара и предоставления льгот. Поскольку Китай подпадает под действие льготного режима Генеральной системы преференций в торговле с новыми индустриальными и развивающимися странами (Generalized System of Preferences), то предъявление сертификата происхождения по форме А предоставляет право таможенных пошлин [1, с. 64].

При импорте товаров из Китая на основании норм, установленных в законодательстве, формируются расходы по таможенному оформлению документов, оплате таможенных пошлин, оформлению валютных операций, формированию налоговых платежей.

Прежде чем заключать договор с китайским производителем, предпринимателю необходимо определить разрешено ли ввозить тот или иной товар на территорию Российской Федерации, определить размер налоговых пошлин и платежей. Величина таможенных и налоговых платежей зависит от количества товара, вид товара, способа доставки.

При вывозе из Китая товар коммерческого назначения, как правило, облагается пошлиной китайской стороной. Величина пошлины зависит от себестоимости товара, расходов на транспортировку до границы и страховки.

Кроме таможенной пошлины, вывозимый товар облагается НДС, налог оплачивается от стоимости товара и таможенной пошлины. Автомобили, табак, алкоголь и косметика облагаются дополнительным потребительским налогом. Ставка НДС на разные категории товаров различается. В соответствии со ст. 2 Временных положений КНР о взимании налога на добавленную стоимость, ставка налога составляет 17% на промышленные товары и 13% на сельскохозяйственные товары [5, с. 35].

При экспорте определенных товаров, созданных в целях стимулирования экспорта, возможен возврат НДС. Какой процент налога будет возвращен, зависит от типа товара. Кроме того, эти цифры постоянно меняются. Чтобы оформить возврат, нужно, прежде всего, оплатить НДС и правильно оформить документы. Срок возврата – 3-4 месяца, иногда с возвратом возникают сложности [5, с. 36].

При осуществлении импортного контракта сначала необходимо произвести оплату поставщику. В большинстве случаев платеж осуществляется в иностранной валюте. Для этого организация должна иметь валютный счет в банке и оформить паспорт внешнеэкономической сделки, после осуществления перевода валюты необходимо подготовить справку о валютных операциях [6].

Также при импорте товаров из Китая важной статьёй расходов является стоимость доставки товаров. В современной практике существует несколько способов доставки товаров из Китая: доставка самолетом, водным транспортом, поездом, автомобильным транспортом. В зависимости от вида транспорта меняется не только скорость доставки, но и стоимостью услуг перевозчиков.

В целом, для осуществления грузоперевозок необходимо выбрать надежную транспортную компанию, у которой будет соответствующая лицензия, собственный транспорт, круглосуточная диспетчерская служба, хорошие отзывы и рекомендации от крупных клиентов, а также система страхования.

Продукцию необходимо не только доставить в Россию, но и растаможить.

В настоящее время на рынке консалтинговых услуг функционирует большое количество компаний, профессионально занимающихся оформлением документации и сопровождением поставки товаров из Китая. Поэтому при заключении внешнеторгового контракта предпринимателю важно определить, как будет осуществляться оформление таможенных процедур:

- собственными силами, в этом случае в расходы включаются затраты на оплату труда и содержание сотрудника предприятия, занимающегося оформлением таможенных процедур, расходы на таможенное оформление и расходы на уплату налогов;

- привлечением консалтинговой компании, в этом случае в затраты включается стоимость услуг консалтинговой компании, расходы на таможенное оформление и расходы на уплату налогов.

Преимущество оформления таможенных процедур с помощью консалтинговой компании заключается в экономии времени и затрат, так как стоимость нахождения товаров на таможенном складе достаточно высокая, поэтому, стремясь сэкономить на услугах профессионалов, можно получить значительный убыток. Как правило, у крупных импортеров внешнеэкономической деятельностью занимается отдельный штатный сотрудник, небольшие предприятия предпочитают пользоваться услугами консалтинговых фирм (брокеров, перевозчиков).

В целом, для на основании выше изложенного можно предложить следующую форму бюджета доходов и расходов (см. рисунок).

Однако не зависимо от того, какую деятельность предприятие осуществляет при его функционировании возникают затраты на управление и содержание. Данные расходы также должны быть учтены при формировании затрат по внешнеторговому контракту. Однако единого норматива отнесения данных затрат к тому или иному контракту или виду деятельности законодательно не определено. Как правило в качестве базы распределения отнесения управленческих затрат на тот или иной контракт является выручка.

Далее необходимо определить источник финансирования внешнеторгового контракта. Если предприятие будет закупать товар и оплачивать соответствующие платежи, необходимые для исполнения контракта из собственных средств, то в этом случае каких-либо дополнительных расходов не возникает, кроме расходов на услуги банка, которые уже учтены в статье «управленческие расходы».



Рис.1. Методика учета доходов и расходов для оценки целесообразности подписания внешнеторгового контракта

Если финансирование внешнеторгового контракта будет осуществляться за счет заемных средств (например, банковского кредита), то дополнительно необходимо учитывать расходы на оплату процентов по кредиту.

Затем полученную стоимость расходов необходимо сопоставить с выручкой, которое предприятие планирует получить в результате реализации товара. Если полученный финансовый результат является положительным, а рентабельность высокой (как правило не ниже 10%), то руководитель вправе принять решение о целесообразности заключения контракта. Если результат является отрицательным, то необходимо пути оптимизации затрат для получения положительного финансового результата.

Поскольку, каждая сделка обладает своей спецификой, из-за чего перечень статей расходов может существенно расширяться. В этой связи для повышения эффективности и оперативности процесса оценки целесообразности заключения внешнеторгового контракта при импорте товаров из Китая, могут быть

использованы различные программные продукты, позволяющие учитывать большой объем данных и максимально быстро выдавать возможные варианты эффективности той или иной сделки.

Список литературы

1. Корзоватых Ж.М. ACCOUNTING OF IMPORT OF MATERIAL AND PRODUCTION STOCKS // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 10. С. 106-114
2. Корзоватых Ж.М. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ИМПОРТА РАБОТ И УСЛУГ // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 22. С. 120-124.
3. Павлова И.А., Корзоватых Ж.М. МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 21. С. 167-171.
4. Вологдин, А.А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие для магистров / А.А. Вологдин. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2015 . – 445 с.
5. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / В.Б. Ивашкевич. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 448 с.
6. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): Учебник/Кондраков Н. П., 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.
7. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник, 8-е изд. — М.: ИТК «Дашков и К°», 2015 г. — 500 с.
8. Травинский П.С. Организация работы с китайскими компаниями / П.С. Травинский. – М.:ИНФРА-М, 2015 – 165 с.
9. Единый информационный портал Экспортеры России [Электронный ресурс] - [http://www.rusexporter.ru/\(20.03.2016\)](http://www.rusexporter.ru/(20.03.2016)).

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ НОРМАТИВНОГО МЕТОДА РАСЧЕТА ЗАТРАТ НА ОКАЗАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Асабаева Д.Ж.

Астраханский государственный технический университет, г.Астрахань

Начиная с 2016 года объем финансового обеспечения выполнения муниципального задания образовательных учреждений должен рассчитываться на основании нормативных затрат на оказание муниципальных услуг. Процесс внедрения системы нормативных затрат сопровождается проблемами, связанными с применением рекомендуемой методики расчета нормативных затрат на практике, в частности в отношении отдельных статей затрат, для которых отсутствуют утвержденные нормативы. Ситуация усложнена тем, что для различных видов образовательных учреждений подходы к определению нормативных затрат различаются.

В статье рассматриваются нормативно-правовые аспекты регулирующие нормативный подход к расчету затрат для формирования муниципального задания образовательного учреждения. Раскрываются основные методы расчета нормативных затрат. Осуществлен обзор ситуации внедрения системы нормативных затрат для формирования муниципальных заданий образовательных учреждений, подведомственных муниципальному образованию «Город Астрахань». Приведена группировка нормативных затрат с выделением затрат на оказание муниципальных услуг и затрат на содержание муниципального имущества. Рассмотрены возможные подходы к определению как затрат на оказание муниципальных услуг, так и затрат на содержание муниципального имущества. Предложены методы расчета общехозяйственных затрат исходя из полезного времени использования имущественного комплекса. Обоснована необходимость применения фактических показателей для расчета отдельных видов затрат, в случае отсутствия утвержденных нормативов.

Ключевые слова: муниципальное задание, нормативные затраты, нормативный метод, общехозяйственный затраты, затраты на содержание имущества, натуральная норма, норматив.

Введение

Финансово-хозяйственная деятельность образовательных учреждений осуществляется в соответствии с муниципальным заданием, которое утверждается на срок до одного года при утверждении бюджета на очередной

финансовый год. Объем финансового обеспечения выполнения муниципального задания образовательных учреждений должен рассчитываться на основании нормативных затрат на оказание муниципальных услуг. [1]

На федеральном уровне разработаны методические рекомендации по установлению общих требований к порядку расчета объема финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ), которые регламентируют процедуру расчета нормативных затрат. Однако на муниципальном уровне расчет нормативных затрат для различных видов образовательных учреждений усложняется отсутствием утвержденных норм и регламентов. Кроме того, для отдельных видов учреждений нормативный метод расчета затрат трудоемок ввиду многочисленности предоставляемых муниципальных услуг, отсюда, в данном случае, встает вопрос о целесообразности его применения.

Нормативные аспекты и методологические подходы к определению нормативных затрат

В соответствии с п.4 приказа министерства образования и науки РФ от 22.09.2015 №1040 «Об утверждении общих требований к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере образования, науки и молодежной политики, применяемых при расчете объема субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ) государственным (муниципальным) учреждением» (далее –Приказ №1040) нормативные затраты на оказание муниципальных услуг в сфере образования определяются в расчете на одного обучающегося по каждому уровню образования в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами, по каждому виду и направленности (профилю) образовательных программ с учетом форм обучения, федеральных государственных требований (при их наличии), типа образовательной организации, сетевой формы реализации образовательных программ, образовательных технологий, специальных условий получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья, обеспечения дополнительного профессионального образования педагогическим работникам и т.д. [3]

Согласно п.6 Приказа №1040 определение нормативных затрат осуществляется с учетом норм материальных, технических и трудовых ресурсов, используемых для оказания муниципальной услуги, установленных нормативными правовыми актами Российской Федерации.

В случае отсутствия стандартов услуг нормативные затраты в отношении соответствующей группы затрат определяются структурным методом (или экспертным методом), позволяющим рассчитать нормативные затраты на единицу муниципальной услуги.

Таким образом, нормативные затраты могут быть рассчитаны с помощью трех методов:

- нормативного метода (метода прямого счета);
- структурного метода;
- экспертного метода.

Нормативный метод или метод прямого счета применяется при наличии норм затрат, выраженных в натуральных показателях, таких как нормативы оснащения мягким инвентарем, медикаментами, питания, нормы потребления расходных материалов, нормативы затрат рабочего времени, расчетная потребность в коммунальных услугах и т.д. При отсутствии утвержденных натуральных нормативов учредитель образовательной организации имеет право самостоятельно установить нормативы затрат, выраженные в натуральных показателях. Данный метод применяется в отношении затрат, напрямую связанных с оказанием муниципальной услуги в сфере образования.

Структурный метод применяется для отдельных статей затрат, для расчета которых невозможно применить нормативный метод. Структурный метод заключается в определении статей расходов пропорционально избранному основанию: объему оказываемых услуг (количество учеников, учебных часов, посещений); средней наполняемости группы; площади помещения, используемого для оказания услуги; затратам на оплату труда с начислениями персоналу, оказывающему услугу.

В случае если невозможно применить вышеперечисленные методы используется экспертный метод. При применении данного метода нормативные затраты рассчитываются исходя из экспертной оценки, например, оценки доли группы затрат, таких как расходные материалы, коммунальные платежи, трудозатраты.

Структура нормативных затрат

Для определения объема финансирования муниципальных учреждений используются нормативные затраты, непосредственно связанные с оказанием муниципальной услуги, и нормативные затраты на содержание муниципального имущества.

В состав нормативных затрат на оказание муниципальной услуги входят затраты, непосредственно связанные с оказанием муниципальной услуги (прямые затраты) и затраты на общехозяйственные нужды

(косвенные расходы). Расшифровка затрат, исходя из которых формируется муниципальное задание, представлена в Табл.1.

Таблица 1

Структура нормативных затрат

Нормативные затраты на оказание муниципальной услуги		Нормативные затраты на содержание муниципального имущества
Прямые расходы	Косвенные расходы	
<p>-затраты на оплату труда и начисления на фонд оплаты труда (далее–ФОТ) работников, напрямую связанных с оказанием муниципальной услуги;</p> <p>-затраты на приобретение материальных запасов, потребляемых в процессе оказания услуги;</p> <p>-иные нормативные затраты, непосредственно связанные с оказанием муниципальной услуги.</p>	<p>-затраты на коммунальные услуги (электроснабжение в размере 90% от общего объема затрат на электроэнергию; теплоснабжение в размере 50% от общего объема затрат на отопление, холодное водоснабжение и водоотведение, горячее водоснабжение)</p> <p>-затраты на транспортные услуги;</p> <p>-затраты на оплату труда и начисления на ФОТ работников, не принимающих непосредственного участия в оказании муниципальной услуги (далее–вспомогательный персонал), который включает в себя административно-управленческий персонал (далее-АУП), хозяйственную службу и т.д.;</p> <p>-затраты на содержание недвижимого имущества;</p> <p>-затраты на содержание особо ценного движимого имущества;</p> <p>-затраты на услуги связи;</p> <p>-прочие нормативные затраты, влияющие на стоимость оказания муниципальной услуги.</p>	<p>-затраты на потребление электроэнергии (10% от общего объема затрат на электроэнергию);</p> <p>-затраты на потребление тепловой энергии (50% от общего объема затрат на тепловую энергию);</p> <p>-затраты на аренду недвижимого имущества;</p> <p>-затраты на текущее содержание имущества;</p> <p>-затраты на уплату налогов, в качестве объекта налогообложения по которым признается недвижимое или особо ценное движимое имущество.</p>

Определение затрат на общехозяйственные нужды, в отличие от прямых затрат, рассчитываемых нормативным методом, усложняется отсутствием нормативов финансирования. Более того, в случае оказания нескольких услуг возникают проблемы в распределении общехозяйственных затрат между услугами.

Нормативные затраты на содержание муниципального имущества не распределяются по оказываемым услугам и определяются индивидуально для каждого учреждения с целью поддержания муниципального имущества в надлежащем состоянии. Фактически данная группа затрат отражает часть расходов, которое несет учреждение вне рабочего времени (выходные дни, каникулы). Соответственно, при их расчете целесообразно использовать коэффициент соотношения нерабочих дней к общему количеству дней в году.

Обзор ситуации внедрения системы нормативных затрат для формирования муниципальных заданий образовательных учреждений, подведомственных муниципальному образованию «Город Астрахань», и рекомендуемые подходы к их определению

Процесс внедрения нормативного метода расчета затрат рассмотрен на примере образовательных учреждений муниципального образования «Город Астрахань». На данный момент на территории г.Астрахани функционирует 81 дошкольное учреждение, 61 среднеобразовательное учреждение (из них: 4 гимназии, 3 лицея), 3 прогимназии, 3 начальные школы, 6 спортивных школ, 2 интерната, 2 центра развития, 7 учреждений дополнительного образования, а также МБУ «Центр развития молодежных инициатив» и МБУ «Футбольный клуб «Астрахань». Задача внедрения нормативного метода усложняется тем, что каждому виду учреждений необходим индивидуальный подход в определении нормативных затрат. Более того, нормативный метод (метод прямого счета) в чистом виде применим не для всех статей затрат, соответственно перед муниципалитетом стоит задача определения наиболее точного метода расчета затрат на оказание образовательных услуг.

Организация расчета нормативных затрат требует разработки порядка определения нормативных затрат (далее -Порядок), которая ведется на данном этапе внедрения системы. Порядок необходим для определения экономически обоснованных нормативных затрат на оказание муниципальных услуг в муниципальных дошкольных образовательных организациях, муниципальных бюджетных общеобразовательных организациях, муниципальных образовательных учреждениях дополнительного образования детей, учреждениях спорта и молодежной политики, финансируемых за счет средств областного и местного бюджетов. В целом, задачей данного мероприятия является утверждение методики определения нормативных затрат, которая определяет структуру и стоимость нормативных затрат на оказание муниципальной услуги и затрат на содержание муниципального имущества, исходя из которых формируется субсидия на финансовое обеспечение муниципального задания.

Рассматриваемые учреждения можно разделить на два вида: общеобразовательные учреждения и учреждения дополнительного образования. Подходы к определению нормативных затрат по данным видам учреждений будут различаться.

Для учреждений в сфере общего образования (детские сады, средние и общеобразовательные учреждения) характерен стандартный перечень образовательных услуг, что упрощает разработку методики расчета нормативных затрат. Что касается учреждений дополнительного образования, то здесь расчет нормативных затрат крайне затруднителен, поскольку для каждого из подобных учреждений характерен широкий спектр услуг. Например, деятельность МБУ ДО г.Астрахани «ДЮСШ «Пилигрим» включает в себя дополнительные общеразвивающие и предпрофессиональные программы в области физической культуры и спорта, программы спортивной подготовки по виду спорта «Танцевальный спорт», организацию и проведение спортивно-массовых и физкультурно-оздоровительных мероприятий. В данном случае, расчет нормативных затрат целесообразно вести по статьям затрат, напрямую связанным с оказанием услуги (зарплата персонала, оказывающего услугу и материальные запасы, необходимые для оказания услуги). Расчет нормативных затрат на общехозяйственные нужды для каждой услуги потребует значительных трудозатрат и индивидуального подхода в разработке методики определения нормативных затрат для каждого учреждения дополнительного образования, что в целом противоречит цели внедрения нормативного метода, а именно оптимизации и упрощения системы определения объема финансирования. К тому же, ввиду многочисленности услуг доля общехозяйственных расходов, например коммунальных платежей, затрат на выплату заработной платы АУП, содержание недвижимого имущества, в расчете на одну услугу будет крайне мала. Соответственно, для учреждений дополнительного образования наиболее оптимальным методом расчета общехозяйственных расходов является сметный метод.

Нормативные затраты на оплату труда и начисления на ФОТ основного персонала рассчитываются исходя из среднего оклада и ставки основного персонала, приходящейся на одного учащегося, с учетом территориальных коэффициентов, надбавок и доплат, а также коэффициента, определяющего размер страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

Нормативные затраты на приобретение материальных запасов, потребляемых в процессе оказания муниципальной услуги, и иные затраты, напрямую связанные с оказанием услуги, рассчитываются исходя из натуральной нормы и стоимости запаса или иного вида затрат, а также срока его полезного использования.

Нормативные затраты на оплату труда с начислениями на оплату труда вспомогательного персонала можно определить исходя из нормативных затрат на оплату труда и начисления на оплату труда основного персонала с применением коэффициента соотношения фактического ФОТ вспомогательного персонала к ФОТ основного персонала.

Затраты на общехозяйственные нужды, за исключением затрат на оплату труда персонала, не принимающего прямого участия в оказании услуги, определяются исходя из значения натуральной нормы потребления ресурса и стоимости единицы ресурса. [4]

Однако на практике методика расчета нормативных затрат на общехозяйственные нужды сталкивается с проблемой определения норм потребления услуги, например норм потребления энергоресурсов, услуг связи, транспортных услуг и т.д. Учредитель имеет право самостоятельно устанавливать нормы затрат в натуральном выражении, в случае отсутствия утвержденных норм.

Для общеобразовательных учреждений г.Астрахани рекомендуется следующая формула определения нормативных затрат на общехозяйственные нужды:

$$N_i^k = \frac{\sum_k R_{ik}}{\sum_i T_i^{общ}} * n_i^{общ}$$

где:

$\frac{\sum_k R_{ik}}{\sum_i T_i^{общ}}$ – стоимость единицы времени использования имущественного комплекса учреждения на оказание *i*-

ой услуги в части *k*-го вида затрат;

R_{ik} – затраты на *k*-ый вид ресурса на содержание имущественного комплекса учреждения, связанного с оказанием *i*-ой услуги;

$T_i^{общ}$ – общее полезное время использования имущественного комплекса в год на оказание *i*-ой услуги;

$n_i^{общ}$ – норма времени использования имущественного комплекса на оказание *i*-ой услуги. [2]

Данный подход позволяет определить затраты, исходя из стоимости использования имущественного комплекса в единицу времени и нормы времени его использования в процессе оказания услуги, что наиболее точно отражает интенсивность и загруженность использования имущества в процессе оказания той или иной услуги.

При определении затрат на *k*-ый вид ресурса (R_{ik}) должна учитываться стоимость единицы ресурса (тарифы на коммунальные услуги, цена содержания прилегающей территории, цена уборки помещения, цена найма транспортного средства в месяц и т.д.) и расчетная потребность в ресурсе, которая может быть определена нормативно, либо стохастически, исходя из прогнозных данных с учетом фактической потребности за прошлые годы, либо оценочно, исходя из опытно-статистической оценки.

Также, в случае отсутствия утвержденных норм и регламентов оказания услуг, могут быть применены средние для каждой услуги затраты или сложившиеся за отчетные три года устойчивые относительные соотношения между отдельными видами затрат.

Заключение

При отсутствии утвержденных натуральных норм при расчете отдельных статей затрат могут быть использованы фактически сложившиеся показатели для определения потребности в ресурсе. Данный факт, конечно же, несколько приближает результаты расчета затрат нормативным методом к результатам ранее использовавшегося сметного подхода. Однако первостепенной задачей на стадии внедрения системы нормативных затрат в образовательных учреждениях города Астрахани является обеспечение органичного синтеза нормативного метода со сложившимся опытом определения затрат, в целях достижения оптимизации процесса составления муниципального задания.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 №145-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/
2. Методические рекомендации по установлению общих требований к порядку расчета объема финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ): письмо Минфина России от 01.10.2014 № 02-01-09/49180 // URL: http://minfin.ru/ru/performance/budget/nz_foiv/recomendations/
3. Об утверждении общих требований к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг в сфере образования, науки и молодежной политики, применяемых при расчете объема субсидии на финансовое обеспечение выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ) государственным (муниципальным) учреждением: Приказ министерства образования и науки РФ от 22.09.2015 №1040 // URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_188138/
4. Об утверждении общих требований к определению нормативных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг, осуществление которых предусмотрено бюджетным законодательством Российской Федерации и не отнесенных к иным видам деятельности, применяемых при расчете объема финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) государственным (муниципальным) учреждением: приказ Минфина России от 1 июля 2015 г. N 104н // URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183863/

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Ильина Е.А.

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г.Москва

Доходы являются неотъемлемой частью функционирования организаций и играют большую роль в рыночной экономике. Благодаря доходам предприятие может оценить результативность своей хозяйственной деятельности, выявить пути увеличения рентабельности. Выступая элементом финансового результата компании, доходы первичны по отношению к прибыли, поэтому необходимость их грамотного планирования и учета очевидна. Преимущество в конкурентной борьбе получают те компании, которые обладают своевременной информацией, позволяющей определять факторы, влияющие на затраты и доходы предприятия, а также вклад в корпоративный успех отдельных видов деятельности [4; с. 11].

Финансовый учет доходов в России достаточно глубоко изучен, закреплён документально и давно применяется в организациях. В то же время уровень управленческого учета далеко не всегда отвечает потребностям современной организации, а финансовый учет, ориентированный на составление внешней отчетности теряет свою информативность [5; с. 80]. Актуальным остается вопрос формирования учетной информации для управления доходами, а также способы организации планирования и контроля. Если предприятие планирует аналогичную деятельность в будущем, то прошлые затраты и доходы важны не только как база для сопоставления с текущими затратами и доходами, но и как инструмент для прогнозирования их возможного будущего объема [3; С. 21]

В соответствии с ПБУ 9/99 "Доходы организации" [1], доходом предприятия является «увеличение экономических выгод как результат поступления активов и/или погашения обязательств, которое приводит к увеличению капитала предприятия, исключая вклады собственников имущества». Иными словами, доходами признаются поступления денежных средств и иного имущества, которые становятся собственностью предприятия. Доходы в зависимости от их характеристики, условий получения и направлений деятельности компании делятся на доходы от обычных видов деятельности и на прочие доходы. По действующим в настоящее время правилам, установленным в ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [2], предприятие самостоятельно выявляет для себя обычные виды деятельности и отмечает свой выбор в учетной политике.

В управленческом учете существуют различные признаки, по которым можно классифицировать доходы предприятия, а именно: в зависимости от отрасли деятельности; в зависимости от видов деятельности; в зависимости от источников формирования; в зависимости от характера налогообложения; в зависимости от влияния инфляционного процесса; в зависимости от периода формирования и др. Различные подходы существуют и к управленческому учету доходов.

Рассмотрим управленческий учет доходов организации на примере ООО «Автомобильный рынок Поволжья» (г. Чебоксары). Предприятие является субъектом малого предпринимательства, численность его работников не превышает 100 человек. Виды деятельности соответствуют кодам ОКВЭД, указанным при регистрации: сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества; предоставление посреднических услуг при покупке, продаже, и аренде нежилого недвижимого имущества (70.31.12); предоставление прочих услуг (74.84). Применяемые системы налогообложения: ЕНВД по оказанию услуг по предоставлению во временное владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на платной стоянке; УСН по другим видам деятельности.

Доходы ООО «Авторынок Поволжья» в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. Доходы от обычных видов деятельности отражаются в бухгалтерском учете по методу начисления. Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине дебиторской задолженности. Прочие доходы в бухгалтерском учете также признаются по методу начисления. Величина поступления определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем (заказчиком) или пользователем активов организации.

В ООО «Автомобильный рынок Поволжья» утвержден следующий перечень видов деятельности, подлежащих отдельному учету:

1. Оказание услуг по сдаче в наем собственного нежилого недвижимого имущества и сопутствующих услуг (заезд на продажу автомобилей, плата за разовый въезд на территорию гостевой стоянки автомобильного рынка, услуги по ксерокопированию, услуги платного туалета и т. д.). Выручка от данного вида деятельности облагается по упрощенной системе налогообложения (УСН). 2. Оказание услуг по предоставлению во временное

владение (в пользование) мест для стоянки автотранспортных средств, а также по хранению автотранспортных средств на платной стоянке. Выручка от данного вида деятельности облагается по единому налогу на вмененный доход (ЕНВД).

3. Выручка от вновь возникающих видов деятельности, составляющая 5% и более от общей суммы доходов организации за отчетный период, отражается отдельно по каждому виду деятельности и учитывается на соответствующих субсчетах к счету 90.

Иные доходы относятся к прочим и в отчетности указываются одной суммой. К ним относятся: штраф за утерю карточки, штраф за неправильную парковку автомобиля, пени за несвоевременную оплату арендной платы по договору и т.д.

Для обобщения доходов и расходов, связанных с обычными видами деятельности организации, и определения финансового результата используется счет 90 "Продажи", к которому открыты субсчета:

Таблица 1

90	Продажи
90.1	Доходы, принимаемые для целей налогообложения
90.2	Доходы, не принимаемые для целей налогообложения
90.3	Расходы, не принимаемые для целей налогообложения
90.4	Расходы, принимаемые для целей налогообложения
90.9	Прибыль/убыток от продаж

На субсчете 90-1 "Доходы, принимаемые для целей налогообложения" учитываются поступления активов, признаваемые выручкой, полученной от деятельности облагаемой УСН.

На субсчете 90-2 "Доходы, не принимаемые для целей налогообложения" учитываются поступления активов, признаваемые выручкой от деятельности, облагаемой ЕНВД.

На субсчете 90-3 "Расходы, не принимаемые для целей налогообложения" учитываются расходы, не включенные в статью 346.16. НК РФ «Порядок определения расходов».

На субсчете 90-4 "Расходы, принимаемые для целей налогообложения" учитываются расходы, установленные статьей 346.16. НК РФ «Порядок определения расходов».

Субсчет 90-9 "Прибыль / убыток от продаж" предназначен для выявления финансового результата (прибыль или убыток) от продаж за отчетный месяц. По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 "Продажи" (кроме субсчета 90-9 "Прибыль / убыток от продаж"), закрываются внутренними записями на субсчет 90-9 "Прибыль / убыток от продаж".

Синтетический и аналитический учет по счету 90 "Доходы и расходы" ведется в ведомости по каждому виду деятельности и виду выполненных работ, оказанных услуг.

Для обобщения информации о прочих доходах и расходах предназначен активно-пассивный счет 91 «Прочие доходы и расходы». К счету 91 открываются субсчета:

Таблица 2

91	Прочие доходы и расходы
91.1	Прочие доходы, принимаемые для целей налогообложения
91.2	Прочие доходы, не принимаемые для целей налогообложения
91.3	Прочие расходы, не принимаемые для целей налогообложения
91.4	Прочие расходы, принимаемые для целей налогообложения
91.9	Сальдо прочих доходов и расходов

На субсчете 91-1 «Прочие доходы, принимаемые для целей налогообложения» отражают поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, а также проценты за предоставление в пользование денежные средства, доходы от участия в уставных капиталах других организаций (когда это не является предметом деятельности организации); пени за

несвоевременную оплату арендной платы по договору. Проценты начисляются за каждый отчётный период в соответствии с условиями договора.

По кредиту субсчёта 91-2 «Прочие доходы, не принимаемые для целей налогообложения» фиксируются доходы, полученные от деятельности, облагаемой ЕНВД (например, штрафы за несвоевременную оплату ночной автостоянки.)

По дебету субсчёта 91-3 «Прочие расходы, не принимаемые для целей налогообложения» отражаются перечисленные штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров и за несвоевременную уплату налогов и сборов.

По кредиту субсчёта 91-4 «Прочие расходы, принимаемые для целей налогообложения» фиксируются расходы, касающиеся неосновной деятельности организации (например, услуги банка)

Субсчёт 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» предназначен для выявления сальдо прочих доходов и расходов за отчётный месяц.

Синтетический и аналитический учет по счету 91 "Прочие доходы и расходы" ведется в ведомости по каждому виду прочих доходов и расходов. Построение аналитического учета по прочим доходам и расходам, относящимся к одной и той же хозяйственной операции, должно обеспечивать возможность выявления финансового результата по каждой операции.

Подводя итог, следует сказать, что в целях улучшения системы управленческого учета в целом и формирования и отражения доходов в частности, ООО «Авторынок Поволжья» можно предложить следующие мероприятия:

- 1) организация финансовой структуры;
- 2) формирование центров ответственности;
- 3) ведение финансового планирования;

Внедрение данных предложений на исследуемом предприятии позволит не только устранить выявленные в ходе исследования недостатки в системе бухгалтерского и финансового учета данного предприятия, но и сформировать новые подходы в решении актуальных вопросов учета, и в результате приведет к повышению доходности.

Список литературы

1. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99)" [Электронный ресурс] // Справочно-информационная система КонсультантПлюс.
2. Приказ Минфина России от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)" [Электронный ресурс] // Справочно-информационная система КонсультантПлюс.
3. Воронова Е.Ю. Взаимосвязь динамики затрат и изменений объема производства / Аудиторские ведомости. - 2004. - № 1. - С. 21-32.
4. Воронова Е.Ю. Учет затрат: функциональный и традиционный походы // Аудитор. - 2007. - № 12. - С. 11-14.
5. Воронова Е.Ю. Взаимосвязь управленческого и финансового учета // Аудиторские ведомости. - 2009. - № 11. - С. 80-87.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Корзоватых Ж.М., Гаврилова А.И.

Государственный Университет Управления, г.Москва

В последнее время наблюдается развитие конкуренции в сфере общественного питания, что сказалось на изменении структуры и характере услуг, предоставляемых населению, в результате повысилась роль организаций общественного питания в удовлетворении потребностей населения.

Общественное питание — это одна из отраслей народного хозяйства, представляющая собой совокупность предприятий, оказывающие услуги посредством изготовления кулинарной продукции, ее последующей реализации и организации питания различных групп населения.

В научной литературе можно встретить различные определения термина «общественное питание».

Так в Большой советской энциклопедии дано следующее определение общественного питания «отрасль народного хозяйства, которая производит, реализует готовую пищу и обслуживает потребителей».

В Толковом словаре под редакцией С.И. Ожегова общественное питание рассматривается как «отрасль народного хозяйства, занимающаяся производством и продажей готовой пищи и полуфабрикатов». [3]

В толковом словаре под редакцией Кузнецова С.А. дано понятие системы общественного питания «включающая столовые, кафе, рестораны и т.п.» [8]

И.Н. Смагина и Д.А. Смагин в работе «Организация коммерческой деятельности в общественном питании» приводят следующее определение: «Общественное питание – это специфическая отрасль народного хозяйства и разновидность торговой деятельности, поскольку предмет деятельности из сферы производства переходит в сферу обращения и потребления». [13]

ГОСТ 31985-2013 дает определение общественного питания, как самостоятельной отрасли экономики, состоящей из предприятий различных форм собственности и организационно-управленческой структуры, организующая питание населения, а также производство и реализацию готовой продукции и полуфабрикатов, как на предприятии общественного питания, так и вне его, с возможностью оказания широкого перечня услуг по организации досуга и других дополнительных услуг. [5]

Т.И. Николаева и З.О. Фадеева конкретизируют термин общественное питание, с учетом произошедших рыночных преобразований «как отрасль народного хозяйства, специфический вид экономической деятельности по удовлетворению потребностей населения в сфере внедомашнего питания и организации потребления продукции собственного производства и покупных товаров, оказания разнообразных услуг населению с целью получения прибыли» [9]

При анализе предприятий общественного питания особое внимание уделяется обороту, т.е. выручке от продажи собственной кулинарной продукции и покупных товаров без кулинарной обработки населению для потребления, главным образом, на месте, а также организациям и индивидуальным предпринимателям для организации питания различных контингентов населения.

В оборот общественного питания включается стоимость кулинарной продукции и покупных товаров, отпущенных: работникам организаций с последующим удержанием из заработной платы; на дом по заказам населения; на рабочие места по заказам организаций и индивидуальных предпринимателей; транспортным организациям в пути следования сухопутного, воздушного, водного транспорта; для обслуживания приемов, банкетов и т. п.; организациями общественного питания организациями социальной сферы (больницам, санаториям, домам престарелых и т.п.) в объеме фактической стоимости питания; по абонеентам, талонам и т.п. в объеме фактической стоимости питания; в учебных учреждениях, в т.ч. отдельным категориям учащихся на льготной основе за счет средств бюджета в объеме фактической стоимости питания.

При анализе оборота предприятий общественного питания наблюдается значительный рост объемов (Рисунок 1), который можно связать со следующими факторами: увеличением числа предприятий общественного питания, ростом цен и конечно увеличением спроса на услуги предприятий общественного питания в связи с ростом доходов населения. В Табл.1 представлены данные по числу экономических субъектов общественного питания, которые также подтверждают рост числа предприятий всех типов общественного питания, причем наибольший рост представляют индивидуальные предприниматели в общественном питании, их место в структуре общего числа организаций (или индивидуальных предпринимателей) всех видов экономической деятельности с 1,2% в 2005 году увеличилось до 1,9% в 2014 году. [12]

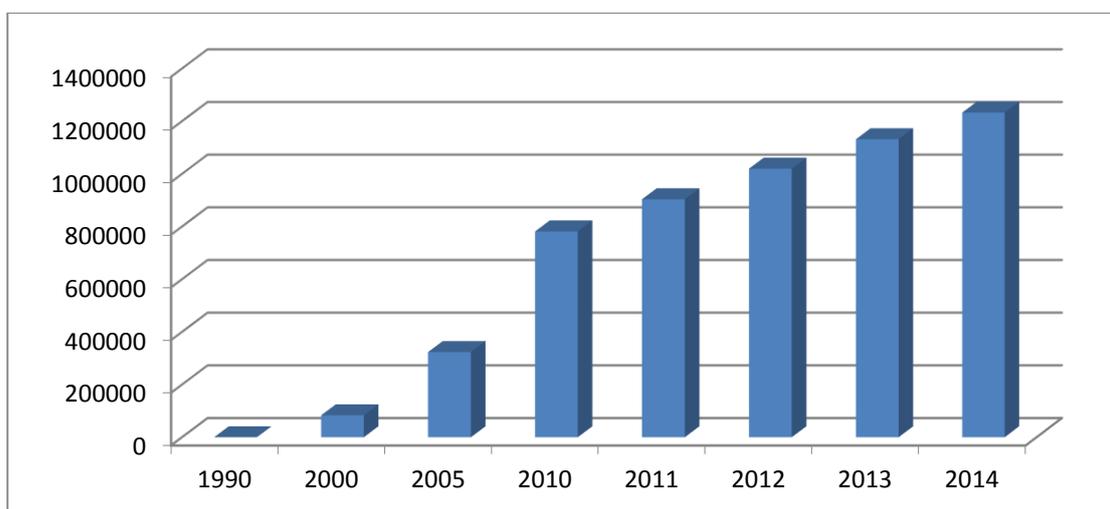


Рис.1. Оборот общественного питания в РФ 1990-2014гг. [12]

Таблица 1

Число хозяйствующих субъектов общественного питания на конец года 1) [12] тыс. единиц

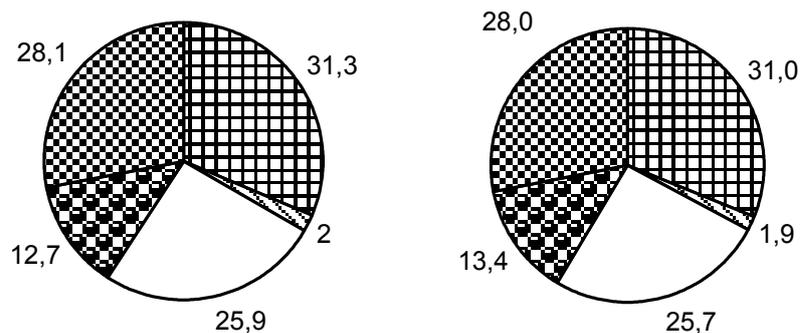
	2005		2012		2013		2014	
	Число хозяйствующих субъектов, тыс.	В процентах к итогу ²⁾	Число хозяйствующих субъектов, тыс.	В процентах к итогу ²⁾	Число хозяйствующих субъектов, тыс.	В процентах к итогу ²⁾	Число хозяйствующих субъектов, тыс.	В процентах к итогу ²⁾
Деятельность ресторанов и кафе	44,0	0,9	63,7	1,3	66,8	1,4	70,7	1,4
Деятельность баров	1,7	0,0	6,3	0,1	6,8	0,1	7,2	0,1
Деятельность столовых при предприятиях и учреждениях и поставка продукции общественного питания	3,5	0,1	8,0	0,2	8,5	0,2	9,0	0,2
Индивидуальные предприниматели в общественном питании, тыс. человек	31,2	1,2	63,9	1,6	61,1	1,7	67,1	1,9

1) Данные за 2014г. приводятся с учетом сведений по Крымскому федеральному округу. По данным государственной регистрации.

2) К общему числу организаций и предприятий (или индивидуальных предпринимателей) всех видов экономической деятельности

2013

2014



- Организации, не относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства
- ▣ Средние предприятия
- Малые предприятия
- Микропредприятия
- ▣ Индивидуальные предприниматели

Рис.2. Структура оборота общественного питания по хозяйствующим субъектам, в процентах [12]

Необходимо отметить, что общественного питания в Общественном классификаторе видов экономической деятельности как отдельная не выделяется. Она объединена в блок с розничной торговлей и определена как подотрасль (подсистема) торговли, специализирующаяся на производстве и реализации готовой к потреблению пищи и на обслуживании процесса потребления пищи населением.

Выделение предприятий общественного питания как подотрасли розничной торговли, на наш взгляд является не совсем правильным, так как предприятия данного сектора помимо торговой функции характерной для предприятий торговли имеет следующие отраслевые особенности работы.

Во-первых, отдельные предприятия общественного питания участвуют в процессе производства готовой продукции, которая готова к непосредственному потреблению, имеет ограниченные сроки хранения или доставки готовой продукции, поэтому процесс производства ограничивается небольшими партиями при широком ассортименте готовой продукции. Производство продукции на предприятиях общественного питания непосредственно связана с колебаниями спроса на продукцию в течение дня, недели, времени года. Затраты труда на таких предприятиях общественного питания составляют 70–90% всех затрат труда в отрасли.

Во-вторых, организация питания – это функция, которая присуща только предприятиям общественного питания, и без которой невозможно осуществление производства и реализации произведенной продукции. От организации питания, создания комфортных, удовлетворяющих потребности потребителей условий в торговых залах, качества обслуживания во многом результаты деятельности предприятия

В-третьих, организация различные формы услуг по организации досуга населению. Происходит слияние предприятий общественного питания с развлекательными, торговыми, спортивными учреждениями, в которых сочетаются функции производства, розничной торговли, организации питания. Предприятия общественного питания стремятся привлечь потребителей развлекательными программами, трансляцией спортивных матчей, соревнований, проведением акций, конкурсов, праздничных, тематических мероприятий, организация экскурсионных туров на производство и т.д.

Необходимо отметить и региональную неоднородность в развитии общественного питания. Типы предприятий, характер предлагаемых услуг населению, дифференцируется не только по регионам, но и внутри региона

Отрасли общественного питания включают в себя три вида предприятий, среди которых собственно предприятия общепита, заготовочные предприятия (цехи общественного питания) и доготовочные предприятия.

Общественное питание, включает в себя предприятия, которые можно условно разделить на три основные типа, в зависимости от торгово-производственной деятельности, ассортимента выпускаемой продукции, применяемых форм обслуживания потребителей: заготовочные, доготовочные, и имеющие законченный цикл производства.

К заготовочным заведениям относятся предприятия, в которых производится переработка сырья и выпуск из него различных полуфабрикатов, кулинарных и кондитерских изделий для снабжения ими доготовочных заведений. Эти предприятия имеют в распоряжении вместимые склады, холодильные и морозильные камеры,

специализируемый автотранспорт, как охлаждаемый, так и неохлаждаемый, высокопроизводительное технологическое оборудование. Такая производственная оснащенность необходима для бесперебойного производства, хранения, транспортировки и реализации полуфабрикатов и готовой продукции, что обеспечивает высокую производительность и качество выпускаемой продукции. К таким предприятиям относятся различные кулинарные, кондитерские, мучные цеха, а также специализированные цеха.

К доготовочным заведениям, относятся предприятия, в которых большинство блюд и кулинарных изделий производят из полуфабрикатов, получаемых с заготовочных предприятий, и организуют обслуживание потребителей. К ним относятся закусочные, кафе, бары, отдельные рестораны.

К заведениям, имеющих законченный цикл производства, относятся предприятия, в которых есть условия для переработки сырья, производства полуфабрикатов, обеденной, кулинарной и кондитерской продукции и реализация ее населению. К ним относятся предприятия, которые имеют как производственные помещения, так и обслуживающие торговые залы (обеденные и банкетные залы). Это крупные рестораны, кафе, пиццерии т.д.

Но в настоящее время большое распространение получили предприятия «быстрого питания», так называемые фаст-фуды (fast food) в переводе в английского обозначает «быстрая еда». В 2015 году по данным маркетинговое агентство DISCOVERY Research Group на его долю фаст-фудов приходится более половины всех продаж на рынке, тогда как доля ближайшего конкурента – сегмента кафетериев самообслуживания - всего около 18%.

Рыночные преобразования в экономике России и усиление конкуренции требуют особого внимания ученых и практических работников к проблемам развития прогрессивных форм и методов обслуживания, новых видов услуг, к росту роли стратегического управления, и, следовательно, к организации управленческого учета на предприятиях общественного питания.

На большинстве предприятий общественного питания управленческий учет отсутствует, в связи с нехваткой квалифицированных кадров, доступных программных продуктов, а в ряде случаев и недопониманием важности решения проблем менеджмента [10,11].

При анализе современной специальной литературы, было выявлено, что нет четкого определения понятия "управленческий учет".

По мнению Н.Г. Чумаченко, управленческий учет основан на составлении предварительных смет затрат, оперативном выявлении отклонений от смет, анализе затрат на производство и выработке вариантов принятия управленческих решений. [15]

А.С. Бакаевым разделено определение управленческого учета на два блока: «в широком смысле управленческий учет – это система сбора информации в организации, предназначенной для удовлетворения потребностей внутренних и внешних пользователей; в узком смысле - производственный учет с более широким использованием методов планирования (бюджетирования), прогнозирования и управления затратами на производство» [1]. В данном определении отсутствует системный подход к управленческому учету.

Системный подход к определению управленческого учета предлагают Г.Ю. Касьянова, С.Н. Колесников : «...к понятию «управленческий учет» относится не только система сбора и анализа информации об издержках предприятия, но и система управления бюджетами (то есть планирования) и система оценки деятельности подразделений». [7] Данное определение сводит сущность управленческого учета к управлению издержками и их планированию.

В.Б. Ивашкевич определяет управленческий учет как процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и представления финансовой и нефинансовой информации, на основании которой руководство предприятия принимает оперативные и стратегические решения. [6]

Е.И. Костюкова предлагает иное определение управленческого учета: это "процесс, происходящий внутри организации с использованием функций учета, планирования, контроля и оценки ее деятельности, организационной работы, стимулирования и информационных связей по координированию действий" [2]

В.Ф. Палий и Рей Вандер Виля, определяют, что управленческий учет предназначен для обобщения информации, необходимой менеджерам в процессе управления деятельностью организации. При этом основное внимание уделяют будущему, выполнить задачи организации, предусмотренные ее стратегией. Прошлое нельзя изменить, но его можно исследовать с целью руководства на будущее [14]

М.А. Вахрушина, раскрывая сущность управленческого учета, считает, что он является важным элементом системы управления организацией и связующим звеном между учетным процессом и управлением [4]

Общий анализ современной учетной литературы показывает, что под термином «управленческий учет» понимается только его значительная, но отнюдь не исчерпывающая часть - учет и контроль затрат и доходов, связанных с деятельностью, управление организацией, анализ основных показателей деятельности, определение стратегии, планирования и прогнозирования, включая аспекты бюджетирования затрат.

Ознакомившись с мнением специалистов в данном вопросе, мы понимаем, что управленческий учёт на предприятиях общественного питания достаточно индивидуален, он имеет свою особенную специфику.

Постановка управленческого учета на предприятиях общественного питания ставит перед собой задачу распределения имеющихся ресурсов, чтобы повысить эффективность деятельности, не допустить снижение производительности, избежать непредусмотренных расходов и снизить вероятность негативных ситуаций на предприятии. Соответственно, управленческий учёт требует оценки результативности по тем или иным параметрам, таким как: измерения, сбора, регистрации, интерпретации, обобщения, подготовки и предоставления важной для принятия решений по деятельности организации информации и показателей для управленческого звена организации, и на этой основе определения стратегии планирования и прогнозирования.

Список литературы

1. Бакаев, А.С. Бухгалтерские термины и определения / А.С. Бакаев - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2002. – 160с.
2. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. пособие / Под ред. Е.И. Костюковой. М.: КноРус, 2014. с. 9.
3. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка[Электронный ресурс]/ С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. Режи доступа : <http://www.woкaбула.рф/словари/толковый-словарь-ожегова/общепит> (дата обращения 01.04.2016)
4. Вахрушина, М.А. Внутрипроизводственный учет и отчетность. Российская практика: проблемы и перспективы. / М.А. Вахрушина – М.: АКДИ Экономика и жизнь, 2000.
5. ГОСТ 31985-2013. Межгосударственный стандарт. Услуги общественного питания. Термины и определения" (введен в действие Приказом Росстандарта от 27.06.2013 N 191-ст) – Режим доступа: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения 11.01.2016)
6. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / В.Б. Ивашкевич. - М.: Магистр, 2011. - 576 с.
7. Касьянова, Г.Ю. Управленческий учет по формуле «три в одном». /Г.Ю. Касьянова, С.Н. Колесников - М.: Статус-Кво, 1999. – 120с.
8. Кузнецов, С.А. Большой толковый словарь русского языка. - 1-е изд-е: СПб.: Норинт, 1998 г. <http://enc-dic.com/kuzhcecov/Obschepit-19192.html>
9. Николаева, Т. И. Организация общественного питания: резервы и оценка эффективности: учеб. пособие / Т. И. Николаева, З. О. Фадеева ; [отв. за вып. В. Ж. Дубровский ; науч. ред. Т. И. Николаева] ; Федер. агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т, Институт непрерывного образования, Факультет сокращенной подготовки. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 183 с.
10. Павлова, И.А. Методологическое и информационное обеспечение анализа финансового состояния торговых предприятий / И.А. Павлова, Ж.М. Корзоватых // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. - № 21 с. 167-171.
11. Павлова, И.А. Организация управленческого учета по системе «директ-костинг» / И.А. Павлова, Ж.М. Корзоватых // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. - № 11 с. 43-47.
12. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат.сб./Росстат. - М., 2015. – 728 с. ISBN 978-5-89476-412-2
13. Смагина, И.Н. Организация коммерческой деятельности в общественном питании. / И.Н. Смагина, Д.А. Смагин. - М.: Изд-во Эксмо, 2005 С. 9
14. Управленческий учет / Под ред. В. Паля и Р. Вандер Вила. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 160 с.
15. Чумаченко, Н.Г. Методы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции / Н.Г. Чумаченко. - М.: Финансы, 1965. - 124 с.

**СЕКЦИЯ №5.
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ГОДОВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ИНФЛЯЦИИ

Бунтова Е.В., к.п.н., доцент, профессор РАЕ

ФГБОУ ВО Самарская государственная сельскохозяйственная академия, г. Самара

В работе рассматривается проблема, касающаяся формирования методологии прогнозирования экономических показателей. Показано построение модели прогнозирования годового показателя инфляции на основе статистических данных за последние 16 лет. Указаны преимущества прогнозирования годового показателя инфляции на основе временных рядов и на основе факторных моделей. В работе подробно рассматривается алгоритм построения модели. Выбранная модель расчета годового показателя инфляции проверена на адекватность. Доказана точность построенной адекватной модели с целью ее использования как модели прогнозирования. Определен доверительный интервал для прогнозного показателя годовой инфляции на ближайшие 3 года.

This paper considers the problem concerning the development of the methodology of forecasting of economic indicators. Shown building a model forecasting the annual inflation rate on the basis of statistical data for the last 16 years. Advantages of forecasting the annual rate of inflation based on time series and on the basis of factor models. In detail the algorithm of model building. The selected model to calculate the annual rate of inflation is checked for adequacy. Proved the accuracy of the constructed models for the purpose of its use as a forecasting model. Defined confidence interval for the forecast of the annual inflation rate for the next 3 years.

Ключевые слова: модель, уровень ряда, автокорреляция, коэффициент прироста, параметр, тренд, остаточная последовательность.

Keywords: model, series, autocorrelation, growth rate, setting the trend, the residual sequence.

В процессе проведения финансового анализа инновационных проектов, в процессе принятия управленческих решений учитывают прогноз инфляции [2]. Показатель инфляции есть индикатор стабильности. Концепция учета влияния фактора инфляции в бизнес – планировании инновационного проекта заключается в необходимости реального отражения стоимости активов и денежных потоков, в обеспечении возмещения потерь доходов, вызываемых инфляционными процессами. Инфляция искажает результаты финансового анализа. Например, оценка основных средств не может учитывать реальный рост стоимости основных средств, так как базируется на первоначальной стоимости. Темп инфляции влияет на изменение сроков оборачиваемости активов. В результате происходит завышение финансовых результатов деятельности, которое сказывается на увеличении срока окупаемости проекта.

В связи с этим возникает необходимость в прогнозировании инфляции, в формировании методологии прогнозирования [3].

Анализ моделей, которые используют для прогнозирования инфляции в России, показал, что чаще всего на практике используют кривую Филлипса в рамках комплексной модели, которая описывает экономику в целом.

Прогнозирование российской инфляции с помощью модели временных рядов и при помощи факторных моделей имеет ряд преимуществ [1]:

- простота;
- гибкость;
- единообразии проектирования;
- прозрачность моделирования.

Таким образом, целью исследования стало построение трендовой модели прогнозирования показателя инфляции на 2016-2018 гг.

Цель исследования определила задачи исследования:

- на основе статистических данных годового показателя инфляции в России построить модель;
- построенную модель проверить на адекватность;
- проверить модель на точность с целью ее использования как модели прогнозирования;
- определить доверительный интервал прогноза.

В основу построения модели прогнозирования годовой инфляции в России на 2016, 2017, 2018 года положен временной ряд годовой инфляции с 2000 года по 2015 год (Табл.1).

Таблица 1

Уровень инфляции в России по годам в %

t	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
y_t	20,1	18,8	15,06	11,99	11,74	10,91	9,00	11,87	13,28	8,80	8,78

t	12	13	14	15	16
	2011	2012	2013	2014	2015
y_t	6,10	6,58	6,45	11,36	12,91

Анализ временных рядов начинают с выявления и устранения аномальных значений уровней ряда, с определения наличия тренда в исходном временном ряде. Для выявления аномальных уровней временных рядов, используют методы, рассчитанные для статистических совокупностей [1]. В работе использовался метод Ирвина:

$$\lambda_t = \frac{|y_t - y_{t-1}|}{\sigma_y}; \quad t = 2, 3, \dots, n.$$

Расчетные значения $\lambda_2, \lambda_3, \dots, \lambda_n$ сравнивали с табличными значениями критерия Ирвина λ_α и сделали вывод об отсутствии во временном ряде аномальных уровней.

Наличие тренда во временном ряде определяли методом проверки разности средних. Исходный временной ряд разбивали на две равные по числу уровней части. Для каждой из двух частей определяли средние значения и дисперсии:

$$\bar{y}_1 = \frac{\sum_{t=1}^8 y_t}{8} = 13,68; \quad \sigma_1^2 = 15,94; \quad \bar{y}_2 = \frac{\sum_{t=9}^{16} y_t}{8} = 9,28; \quad \sigma_2^2 = 8,49.$$

Равенство дисперсий обеих частей ряда проверяли с помощью критерия Фишера. Расчетное значение критерия Фишера:

$$F = \frac{15,94}{8,49} = 1,88.$$

Табличное значение критерия Фишера при уровне значимости $\alpha = 0,05$:

$$F = 3,79.$$

Полученные расчеты дали возможность принять гипотезу о равенстве дисперсий, т.е. о существующей закономерности в изменении значений исследуемого временного ряда. Гипотезу об отсутствии тренда в исходном временном ряде при уровне значимости $\alpha = 0,05$ проверяли с помощью критерия Стьюдента. Сравнение расчетного значения критерия Стьюдента и табличного значения критерия позволило принять альтернативную гипотезу о наличии тренда.

Структуру временного ряда определяли, рассчитав несколько последовательных коэффициентов автокорреляции и выявив лаг, для которого значение выборочного коэффициента автокорреляции наибольшее. Для обеспечения статистической достоверности коэффициентов автокорреляции использовали правило: максимальный лаг должен быть не больше, чем $n/4$. Для исследуемого временного ряда максимальный лаг $\tau = 4$.

В процессе вычислений получена автокорреляционная функция временного ряда (Табл.2).

Таблица 2

Автокорреляционная функция

Лаг	1	2	3	4
Коэффициент автокорреляции уровней	0,538	0,338	0,103	-0,075

Анализ значений автокорреляционной функции позволил сделать вывод о наличии во временном ряде только тенденции и отсутствии циклических колебаний [1].

Следующим шагом проводили моделирование тенденции временного ряда. Один из способов моделирования временного ряда – это аналитическое выравнивание временного ряда. С целью определения вида функции рассчитывали абсолютные приросты уровней ряда, определяли относительную скорость изменения годовой инфляции через коэффициент роста, определяли относительную скорость изменения годовой инфляции

через коэффициент прироста. Проведенные расчеты позволили сделать предположение, что выравнивание временного ряда возможно либо по показательной функции:

$$\hat{y}_t = a_0 \cdot a_1^t,$$

либо по полиному четвертой степени:

$$\hat{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + a_3 t^3 + a_4 t^4.$$

Метод наименьших квадратов позволил определить параметры уравнений:

$$\hat{y}_t = 24,1131 \cdot (0,9195)^t,$$

$$\hat{y}_t = 28,45 - 8,589t + 1,6724t^2 - 0,1437t^3 + 0,0043t^4.$$

Следующий этап – это установление адекватности одной из полученных трендовых моделей. Трендовая модель \hat{y}_t адекватна в том случае, если она правильно отражает систематические компоненты временного ряда, т.е. остаточная компонента $\varepsilon_t = y_t - \hat{y}_t$ ($t = 1, 2, \dots, n$) должна удовлетворять следующим свойствам [3]:

- случайность колебаний уровней остаточной последовательности;
- соответствие распределения случайной компоненты нормальному закону распределения;
- равенство математического ожидания случайной компоненты нулю;
- независимость значений уровней случайной компоненты.

Для исследования случайности отклонений от тренда используют непараметрические критерии. В исследовании использовали критерий пиков. Критерием случайности на 5%-ом уровне значимости считают выполнение неравенство:

$$p > \left[\bar{p} - 1,96 \sqrt{\sigma_p^2} \right],$$

где математическое ожидание числа поворотных точек \bar{p} и дисперсию σ_p^2 , рассчитывают по формулам:

$$\bar{p} = \frac{2}{3}(n - 2); \quad \sigma_p^2 = \frac{16n - 29}{90}.$$

Выполнение неравенства для полинома четвертой степени позволило сделать вывод о том, что свойство случайности ряда остатков подтверждается. Данный факт указывает на адекватность построенной модели.

Проверку соответствия остаточной последовательности нормальному закону распределения проводили с помощью RS – критерия [1]. Критерий численно равен отношению размаха вариации случайной величины (R) к стандартному отклонению S :

$$R = \varepsilon_{max} - \varepsilon_{min}; \quad S = \sqrt{\frac{\sum \varepsilon_t^2}{n - 1}}.$$

Расчетное значение RS – критерия сравнивали с табличными значениями RS – критерия на 5%-ом уровне значимости при $n = 16$: 3,01 и 4,24. Расчетное значение критерия для полинома четвертой степени попало в интервал между нижней и верхней границами табличных значений, что позволило сделать вывод: свойство нормальности распределения последовательности ε_t выполняется.

Следующим шагом проверяли равенство математического ожидания случайной компоненты нулю на основе критерия Стьюдента. Расчетное значение критерия Стьюдента и табличное значение критерия на 5% уровне значимости указали на возможность принятия гипотезы о равенстве нулю математического ожидания случайной последовательности ε_t .

Следующим шагом проверяли независимость значений уровней случайной компоненты, т.е. отсутствие существенной автокорреляции в остаточной последовательности модели в виде полинома четвертой степени по критерию Дарбина – Уотсона:

$$d = \frac{\sum_{t=2}^n (\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n \varepsilon_t^2}.$$

Сравнение расчетного и табличного значений позволило принять гипотезу о независимости уровней остаточной последовательности.

Проведенное исследование подтвердило адекватность трендовой модели:

$$\hat{y}_t = 28,45 - 8,589t + 1,6724t^2 - 0,1437t^3 + 0,0043t^4.$$

Следующий этап исследования – это оценка точности адекватной трендовой модели.

В качестве статистического показателя точности была принята средняя относительная ошибка аппроксимации:

$$\bar{\varepsilon}_{omn} = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \left| \frac{y_t - \hat{y}_t}{y_t} \right| \cdot 100\% = 5,011\%.$$

Полученная ошибка свидетельствует об удовлетворительном уровне точности трендовой модели.

Интервальный прогноз осуществляли путем расчета доверительного интервала, т.е. интервала, в котором с определенной вероятностью ожидают появление прогнозируемого показателя:

$$\hat{y}_{n+L} \pm t_{\alpha} S_y \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{t_L^2}{\sum t^2} + \frac{\sum t^4 - 2t_L^2 \sum t^2 + n t_L^4}{n \sum t^4 - (\sum t^2)^2}},$$

где L – период упреждения, \hat{y}_{n+L} - точечный прогноз по модели,

$$S_y = \sqrt{\frac{\sum (y_t - \hat{y}_t)^2}{n - 1}}$$

- стандартная ошибка оценки прогнозируемого показателя, t_{α} - табличное значение критерия Стьюдента для уровня значимости 5% и числа степеней свободы $n-2$.

Прогнозное значение показателя инфляции на 2016 год – 18,9%.

Доверительный интервал для показателя инфляции:

$$18,9 \pm 4,099.$$

Аналогично рассчитывают прогнозное значение показателя инфляции на 2017, 2018 и 2019 годы.

Список литературы

1. Афанасьев, В.Н. Анализ временных рядов и прогнозирование: учебник / М.М. Юзбашев, В.Н. Афанасьев. - М.: Издательство "Финансы и статистика", 2010.- 301 с.
2. Бунтова Е.В. Моделирование финансовых потоков и вычисление показателей результативности в схеме внедрения научно – технических разработок в производство / Е.В. Бунтова, Н.В. Рогова / Экономика и предпринимательство №12, 2015 г.- С. 864-870.
3. Лебедева, Е.В., Селютин В.Д. Основные вероятностные понятия как результат экономического прогнозирования их эмпирических прототипов // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки и социальные науки, №2, 2012. – С.30-34.

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ МЕЖСТРАНОВОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ

Буценко И.Н.

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО
«Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г.Симферополь

Масштабы миграции постоянно растут и многогранно влияют на большинство сфер жизнедеятельности отдельных стран – экономическую, социальную, демографическую и др. Отсутствие комплексного подхода к исследованию межстрановой миграции населения препятствует разработке эффективных инструментов их регулирования. В этом контексте особую важность приобретает исследование методов и показателей, которые характеризуют межстрановую миграцию населения не только с количественной стороны, но и качественной – влияние на рынок труда, социально-экономические эффекты от миграции, ее взаимосвязь с человеческим развитием.

Для исследования межстрановой миграции населения используются общенаучные и специальные методы с учетом поставленных целей (Табл.1).

Таблица 1

Основные методы исследования межстрановой миграции населения

Методы	Сфера применения
Общенаучные методы	
Анализ и синтез	Исследование научно-теоретических основ межстрановой миграции населения
Метод теоретического обобщения	
Исторический метод	

Метод систематизации и классификации	
Специальные методы	
Статистические методы	Количественная оценка масштабов миграции, определение экономических последствий миграции для национальной экономики
Графоаналитические методы	
Методы линейного корреляционного и регрессионного анализа	

Источник: составлено автором на основе [4; 5]

Графоаналитические методы заключаются в предоставлении миграционной информации в виде разнообразных рисунков, схем. Такое отображение информации позволяет наглядно показать закономерности развития миграционных процессов, их географическую и видовую структуру.

Разнообразие самих миграционных процессов и факторов миграции требует применения математических методов исследования. Математические модели описывают закономерности развития межстрановой миграции населения, взаимозависимость миграционных процессов и социально-экономического развития стран мира.

Для анализа тенденций межстрановой миграции населения используются методы статистического анализа. При статистическом анализе рассчитываются абсолютные, относительные и средние показатели миграции, индексы, характеризующие миграционные процессы. Абсолютные показатели отражают масштабы миграции, относительные – уровни миграции и ее интенсивность, качественные – взаимосвязь миграции и экономического развития.

Основными абсолютными показателями межстрановой миграции населения являются [3, с. 50]:

- иммиграционный поток Im_t – численность прибывший за определенный период;
- эмиграционный поток Em_t – численность выехавших за определенный период;
- миграционный оборот – количество лиц, которые изменили место жительства за определенный период:

$$MT_t = Im_t + Em_t ;$$

- сальдо миграции (результативность миграционного движения за определенный период):

$$MS_t = Im_t - Em_t \quad (1.1)$$

- общая численность международных мигрантов MG – численность лиц, которые находятся в стране на определенный момент, которых можно идентифицировать как международных мигрантов.

Среди относительных показателей межстрановой миграции населения выделяют:

- интенсивность иммиграции:

$$Iim = \frac{Im}{P}, \quad (1.2)$$

где P – численность населения региона (страны);

- интенсивность эмиграции:

$$Iem = \frac{Em}{P} \quad (1.3)$$

- интенсивность миграционного оборота:

$$IMT = \frac{MT}{P} \quad (1.4)$$

- интенсивность результативности (сальдо) миграции:

$$IMS = \frac{Iim}{Iem} \quad (1.5)$$

- преобладание въезда мигрантов над выездом:

$$K_{ex} = \frac{Em}{Im} \quad (1.6)$$

Для определения силы миграционного взаимодействия между двумя регионами (странами) используется гравитационная модель миграции, которая учитывает численность населения и расстояние между регионами. Модель основывается на двух допущениях [7]:

- 1) более развитые и важные в мировой экономической системе регионы, которые, как правило, имеют значительную численность населения, находятся в более тесной миграционной связи, чем меньшие по значению регионы;

2) регионы с меньшим расстоянием обладают большей миграционной взаимосвязью. Сила миграционной взаимосвязи прямо пропорциональна численности населения регионов и обратно пропорциональна квадрату расстояния между ними:

$$SMB = \frac{P_1 \times P_2}{D^2} \quad (1.7)$$

где *SMB* (Strength of Migration Bond) – сила миграционной взаимосвязи; $P_{1,2}$ – численность населения стран; *D* – расстояние между странами.

Качественные показатели межстрановой миграции населения довольно многочисленны и классифицируются по ряду критериев (Табл.2).

Таблица 2

Классификация качественных показателей межстрановой миграции населения

Классификационный признак	Показатели
Влияние на рынок труда	<ul style="list-style-type: none"> - численность экономически активного населения в условиях отсутствия внешних трудовых мигрантов; - численность занятых в условиях отсутствия внешних трудовых мигрантов; - численность безработных в условиях отсутствия внешних трудовых мигрантов; - количество человеко-лет трудовой деятельности за границей
Эффекты от миграции	<ul style="list-style-type: none"> - коэффициент интенсивности изменения уровня образования населения в результате миграционного движения; - совокупный доход от миграции; - эффективность миграции; - результативность миграции.
Возможность межстрановых сравнений	<ul style="list-style-type: none"> - сравнительный коэффициент миграции; - коэффициент интенсивности миграционных связей между странами; - ранжирование стран по степени привлекательности для мигрантов (матричная модель миграционных потоков)

Межстрановая миграция населения влияет на рынок труда стран-доноров и принимающих стран, изменяя уровень занятости и безработицы путем сокращения или роста численности экономически активного, занятого и безработного населения. Определение количества человеко-лет трудовой деятельности за границей для различных возрастных групп характеризует уровень потери трудового потенциала рынка труда страны-донора и уровень его реализации в принимающей стране [3, с. 51].

Последствия межстрановой миграции населения для стран-доноров, принимающих стран и самих мигрантов отображают показатели совокупного дохода от миграции, эффективности и результативности миграции.

Эффективность миграции рассчитывается по формуле [6]:

$$E = \frac{Im - Em}{Im + Em} \quad (1.8)$$

Результативность миграции:

$$E_p = \frac{Im - Em}{Im} \quad (1.9)$$

Расчет и использование показателей межстрановой миграции населения в исследованиях создает возможности для расширения содержания миграционной статистики. В соответствии с рекомендациями Международной организации по миграции [8], все страны должны проводить максимально эффективный сбор информации по миграционным процессам и последующий анализ этих данных для использования при разработке миграционной политики.

Обработанные и проанализированные статистические данные, преобразованные в соответствующие показатели, используются при оценке государственной миграционной политики.

В качестве информационной базы исследования межстрановой миграции населения выделим данные международных экономических организаций: Международной организации по миграции, Департамента ООН по

экономическим и социальным вопросам, управления Верховного Комиссара ООН по делам беженцев, Конференции ООН по торговле и развитию, Всемирного банка и др.

Качественный анализ межстрановой миграции населения предусматривает соблюдение определенных методологических требований не только к используемым методам и показателям, но и информации, на основе которой проводится исследование. Основные требования к информации для обеспечения достоверности результатов исследования представлены на Рисунке 1.

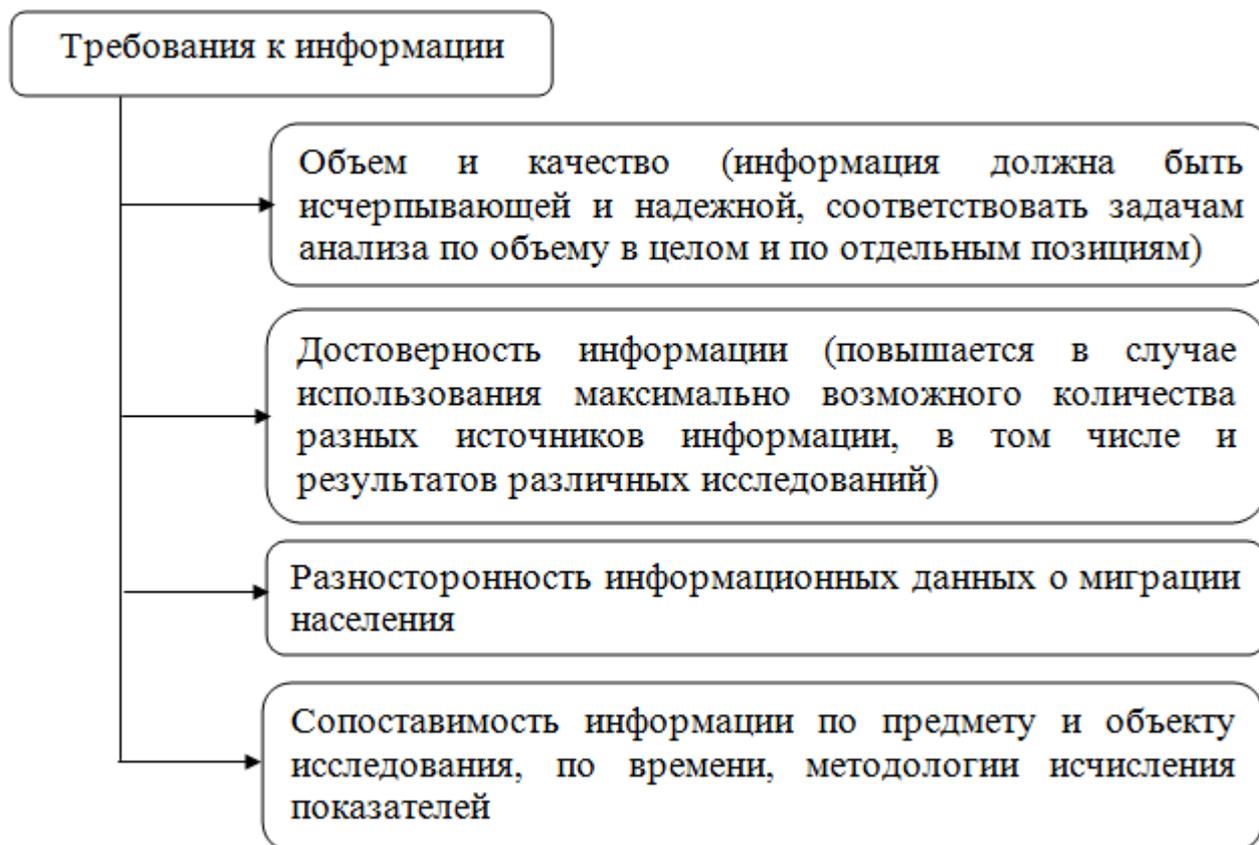


Рис.1. Требования к информации для обеспечения достоверности результатов исследования

По мнению Горда О.С., Глобиной В.И, актуальным заданием современности становится реальная оценка последствий миграционных движений, что должно способствовать достижению адекватности структуры миграционных потоков потребностям экономики и общества, разработке соответствующих социально-правовых мер, которые будут предотвращать негативное влияние миграции на экономическое развитие [1].

Межстрановая миграция населения сложный и многофакторный социальный процесс, тесно связанный с изменением экономической структуры и размещением производительных сил в мире. Использование комплексного подхода к исследованию межстрановой миграции населения позволит разработать эффективные инструменты регулирования миграционных процессов.

Список литературы

1. Горда, О.С. Межстрановая миграция населения: роль, факторы и последствия [Текст] / О.С. Горда, В.И. Глобина // Экономика и бизнес: теория и практика. –2016. –№ 3 –С. 58 -62.
2. Дорошенко, Л.С. Демография [Текст]: учеб. пособие для студ. высших учеб. завед. / Л.С. Дорошенко. – К: МАУП, 2005. – 112 с. (укр.).
3. Курий, Л.А. Использование количественных и качественных показателей реализации эффективной миграционной политики [Текст] / Л.А. Курий // Вестник Хмельницкого национального университета. – 2012. – №3, т. 3. – С. 49-53. (укр.)
4. Курунова, Ю.А. Международная миграция рабочей силы как фактор экономического развития стран (на примере миграционных потоков между ЕС и Украиной) [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.02 / Ю.А. Курунова; Львовский национальный университет имени Ивана Франка. – Львов, 2015. – 20 с. (укр.).

5. Рыбаковский, Л.Л. Миграция населения. Три стадии миграционного процесса (Очерки теории и методов исследования) [Текст] / Л.Л. Рыбаковский. – М.: Наука, 2001. – 114 с.
6. Mansoor, A. Migration and Remittances: Eastern Europe and the former Soviet Union / A. Mansoor, B. Quillin. – The World Bank, 2007. – 214 p.
7. Rosenberg, M.T. Gravity Model Predict The Movement of People and Ideas Between Two Places [Electronic resource] / M.T. Rosenberg. – Mode of access: <http://geography.about.com/library/weekly/aa031601a.htm>.
8. World Migration Report 2010. The Future of Migration: Building Capacities for Change [Electronic resource] / International Organization for Migration. – Geneva. – 2010 – 272 p. – Mode of access: http://tuta.neru9.com/iccn.org.ge/pdf/eng/world/2011/WMR_2010_ENGLISH.pdf.

МИРОВЫЕ ЦЕНТРЫ МАШИНОСТРОЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ РЕАЛИЙ

Трейтяк Л.П.

Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г.Москва

Машиностроение является базовой отраслью экономики, а также технологическим ядром мировой промышленности. В мировых масштабах машиностроения важнейшими центрами являются США, ЕС, Япония и Китай. По общему валовому выпуску продукции машиностроения ЕС остается пока крупнейшим мировым звеном. Однако его в скором времени может потеснить Китай, который за последние 10 лет значительно увеличил производственные мощности. Занятость в отрасли машиностроения Китая ежегодно росла на 6% в период с 2000г. по 2014г., что нельзя сказать о развитых странах, где наоборот она сокращалась (в ЕС - на 2%, в Японии - на 3%, в США – на 3%). К 2014г. численность китайских работников достигла чуть более 6,8 млн. человек, тем самым в два раза превысив показатель занятости ЕС. Этот процесс свидетельствует о постепенном переносе производительных мощностей с Запада на Восток. Главная причина такого развития кроется в удельных трудовых издержках Китая, которые в пять раз ниже, чем в ЕС, в три раза ниже, чем в США и в два раза ниже, чем в Японии.

Таблица 1

Мировое производство машиностроительных изделий, 2014г.

Показатели	ЕС	США	Япония	Китай
Валовой выпуск, млрд. долл.	502,4	221,7	159,1	484,7
Условно-чистая продукция (учп), млрд. долл.	157,9	103,3	66,1	162,4
Число занятых, тыс. чел.	2901	1133	689	6116
Производительность труда (учп/занятые, долл.)	54310	91150	96640	26403
Удельные трудовые издержки (учп на 1 долл. трудовых издержек, долл./долл.)	0,62	0,43	0,35	0,14

Источники. World Bank. 2015. World Development Indicators 2015. Washington, DC: World Bank

Для поддержания конкурентных преимуществ европейской отрасли машиностроения требуется более высокий показатель производительности труда, который составляет 54,3 тыс. долл. (в Японии - 96,6 тыс. долл.). Низкий уровень производительности объясняется разнородностью экономик стран ЕС. Тем не менее, даже в ключевой европейской стране - Германии уровень производительности труда в машиностроении составляет только 69,9 тыс. долл.

Вместе с тем Китай все еще отстает от прочих мировых центров машиностроения по производительности труда (49% от уровня ЕС), хотя темпы прироста данного показателя составляют более 10,2% в год, тогда как в ЕС - 1,4%, США - 0,7%. По текущему коэффициенту производительности труда Китай можно сравнить с восточными странами Европы, такими как Чехия, Словакия, Польша, где трудовые издержки значительно выше, чем в Китае.

Укрепление позиций Китая как ведущего машиностроительного центра проявляется и в существенном увеличении его доля в мировой торговле данными товарами (с 3% в 2000 г. до 15% в 2014 г.) [1].

Таблица 2

Географическая структура экспорта машиностроительных изделий развивающимися странами, 2010-2014гг., %

Доля машин и оборудования развивающихся стран в общем объеме мирового экспорта машин и оборудования, %	2010	2011	2012	2013	2014
Китай	11,55	11,67	13,06	14,80	14,56
Бразилия	0,42	0,34	0,32	0,32	0,28
Индия	0,30	0,29	0,35	0,34	0,33
Россия	0,15	0,18	0,21	0,24	0,20
Аргентина	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05
Турция	0,33	0,31	0,35	0,37	0,31
Южно-Африканская Республика	0,21	0,18	0,16	0,18	0,15

Источники. International Trade Statistics // International Trade Centre.

URL:http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1||6757||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1 (дата обращения: 22.12..2015).

Однако экспортно-импортная торговля машиностроительной продукцией высоко сконцентрирована в ограниченном числе стран.

Таблица 3

Географическая структура экспорта машиностроительных изделий развитыми странами, 2010-2014гг., %

Доля машин и оборудования развитых стран в общем объеме мирового экспорта машин и оборудования, %	2010	2011	2012	2013	2014
США	6,10	5,64	5,71	5,78	5,23
Канада	0,92	0,84	0,83	0,84	0,79
Япония	5,09	4,14	3,62	3,48	2,99
Германия	6,58	6,85	6,60	6,65	6,59
Франция	1,97	1,68	1,74	1,74	1,46
Великобритания	2,03	1,73	1,88	1,87	1,61
Италия	2,59	2,73	2,63	2,72	2,73

Источники. International Trade Statistics // International Trade Centre.

URL:http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1||6757||TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1 (дата обращения: 22.12..2015).

На развитые страны приходится в среднем около 67% мирового экспорта машин и оборудования, причём США, Германия и Франция обеспечивают около 43%. Следует отметить, что степень концентрации производства в развитых странах при расчёте по паритету покупательной способности меньше, чем в области экспорта. Доля развитых стран в производстве в 2014 г. была на 5 процентных пунктов ниже их доли в экспорте машиностроительной продукции.

Отрасль машиностроения является ключевым поставщиком технологий и инвестиционных товаров для большинства отраслей промышленности. На США в 2010 г. приходилось 30,5% мирового экспорта продукции высшей наукоёмкости, Японию – 11%, Германию – 10%. В большинстве развитых стран доля высокотехнологичной продукции в экспорте продукции машиностроения в 2014 г. существенно превышала норму 2010 г., в том числе она увеличилась (в процентах) в США с 32,9 до 35,8; Великобритании - от 27,7 до 34,7; Германии - от 15,4 до 19,1 и Франции - с 18,8 до 22,5. Единственное исключение составила Япония, где показатель снизился с 31,2 до 28,1, но он был существенно выше, чем в Германии и Франции [2].

Развитые страны господствуют в торговле машинно-техническими изделиями. Они занимают ведущее положение как по общей сумме расходов на НИОКР, так и в расчёте на душу населения, что способствует поддержанию этой отрасли на высоком уровне конкурентоспособности. С другой стороны, потребители машиностроительной продукции в этих странах предъявляют наиболее высокие требования к машинно-техническим изделиям. Они активно используют преимущества международного разделения труда для закупки товаров за рубежом, для приобретения товаров, обладающих самыми высокими характеристиками.

Среди малых развитых стран существуют такие, которые опережали Японию по расходам на НИОКР в расчёте на душу населения: Швейцария - 700 долл. и Швеция - 672 долл. (в 2010 г.). Благодаря высокой норме расходов на НИОКР (в расчёте на душу населения), а также узкой специализации в ряде малых стран достигается высокая конкурентоспособность на мировых рынках машиностроения.

Ни одна страна не может быть впереди по всем направлениям научно-технического прогресса. Даже США - безусловный лидер по абсолютным расходам на НИОКР - осваивает 42% расходов на эти цели в рамках ОЭСР и 35% мирового итога. Это значит, что самая передовая страна вкладывает в мировой научно-технический потенциал меньше, чем она может получить от его использования [3].

В конечном итоге, наиболее активно используют достижения научно-технического прогресса (которые материализуются в машинах и оборудовании) развитые страны. Это является важнейшей предпосылкой удержания ими высоких конкурентных позиций в мировом хозяйстве и извлечения максимальной выгоды от международного разделения труда.

Список литературы

1. Manufacture of machinery and equipment n.e.c. (NACE Division 29) Structural profile- ranking of top five Member// Eurostat Statistics Explained. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Manufacture_of_machinery_and_equipment_n.e.c._\(NACE_Division_29\)_Structural_profile-_ranking_of_top_five_Member_States,_2006.PNG#file](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Manufacture_of_machinery_and_equipment_n.e.c._(NACE_Division_29)_Structural_profile-_ranking_of_top_five_Member_States,_2006.PNG#file) (дата обращения: 20.12.2015).
2. OECD (2015), OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015: Innovation for growth and society – Paris, OECD, 2015.
3. Study on the Competitiveness of the EU Mechanical Engineering Industry. EC 2012. FN97615–FWC Sector Competitiveness–Mechanical Engineering. 320p.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СЖИЖЕННОГО ПРИРОДНОГО ГАЗА

Вальчук М.Е.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Российский государственный социальный университет», г.Москва

На сегодняшний день доля СПГ на мировом рынке составляет 33%, по прогнозам к 2035 году она составит уже 51%. Количество стран по производству СПГ постепенно увеличивается. Сейчас их насчитывается 19, Россия при этом занимает 8-е место по объему поставок. Основных стран экспортеров около 30. Крупнейшие потребители Япония и Южная Корея уже законтрактовали свои потребности в СПГ вплоть до 2030 года. Избыток предложения на рынке СПГ может растянуться на десятилетие, в результате чего резко увеличится разрыв между спотовой и индексируемой нефтью ценами. Производители и потребители природного газа готовятся к затяжной и тяжелой борьбе. Российским проектам по сжижению природного газа предстоит непростая конкуренция с большим количеством новых поставщиков и наши успехи будут во многом зависеть от того, насколько мы будем гибкими, так же складывающейся динамики цен и количества новых потребителей.

Основной поставщик сжиженного природного газа - Катар, его доля составляет 32% мировой торговли по спотовым контрактам, в 2015 году страна произвела 77,8 млн тонн СПГ. Второе место по объему экспорта СПГ в 2015 году занимает Австралия - 29,4 млн тонн, опережая Малайзию (25 млн тонн). Россия в 2015 году экспортировала 10,9 млн тонн, что составляет 4,5% мирового рынка СПГ. Еще один весомый игрок, с большими планами на поставку СПГ – США, планирующий к 2020 году нарастить мощности на 44 млн тонн в год и занять третье место по экспорту после Катара и Австралии. Экспорт американского газа существенно отличается, так как предоставляет только сервисные услуги по сжижению газа. Однако 88% мощностей пяти линий Sabine Pass уже законтрактованы. В условиях снижения цен на нефть американский газ рискует сдать свои позиции на рынке Европы. Из-за высокой себестоимости не сможет вытеснить с рынка Россию или Норвегию. Танкерные поставки сжиженного газа из США для Европы будут дороже «голубого топлива», покупаемого на спотовых площадках. В Азии так же американский газ не сможет занять лидирующую позицию. Вероятно, что ряд заявленных проектов по строительству экспортных СПГ-терминалов в США в условиях изменившейся конъюнктуры придется вовсе заморозить.

В Австралии в этом году начались отправки с двух новых СПГ-комплексов. До конца года предполагается запуск еще шести проектов по сжижению газа в Австралии, Малайзии и Индонезии, что обеспечит 8% прирост мощностей по производству СПГ.

В 2015 году объем СПГ в мире увеличился на 2,5% и достиг рекордного уровня 245 млн тонн, сообщается в годовом отчете Международной группы импортеров сжиженного природного газа (GIIGNL). Однако сохранится и возрастет ли спрос в ближайшие несколько лет?

Темпы экономического роста стран Восточной Азии снижаются, происходит ослабление спроса. В Японии наблюдается стагнация экономики, вследствие чего возникают трудности с поставками СПГ. Да и темпы экономического роста Китая существенно снизились. Это ведёт к тому, что рынок энергии будет перенасыщен в будущем. Строящиеся терминалы регазификации позволят сохранить спрос на СПГ, особенно в развивающихся странах. Необходимо развитие инфраструктуры - приемных терминалов и интерконнекторов. Особо важно продолжать инвестирование СПГ проектов. Снижение цен на газ, дает преимущество для производителей, делая газ более доступным и привлекательным для его потребителей. Необходима разработка новых технологий, которые позволили бы снизить затраты на создание СПГ-производств.

К 2021-2022 году ожидается значительный рост спроса на СПГ. Задача России существенно увеличить объем производства сжиженного природного газа с 5% мирового рынка до 12% в 2035 году. Основными участниками рынка являются ПАО «Газпром», ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «НОВАТЭК». На сегодняшний день в России один крупный СПГ-завод «Сахалин-2». Оператор – компания «Sakhalin Energy Investment Company Ltd.», акционерами которой являются ПАО «Газпром» (50% + 1 акция), «Shell», «Mitsui» и «Mitsubishi Corporation». На заводе сжижают ежегодно 14,9 млрд кубических метров газа, производя 10,8 млн тонн СПГ, который отправляется на экспорт в страны АТР.

Строительство завода СПГ на Ямале осуществляется компанией ОАО «Новатэк» (60%) совместно с концерном «Total», китайской «CNPC» и Фондом «Шелкового пути». Гендиректор ОАО «Ямал СПГ» заверил, что запуск первой очереди состоится по плану в 2017 году, а на полную мощность «Ямал СПГ» выйдет к 2019 году. Ввод проекта «Ямал СПГ» мощностью более 16 млн тонн в год, сможет составить значительную конкуренцию на европейском и азиатском рынках. И это становится вполне реальным, так как издержки по производству одни из самых низких на ранке СПГ, немаловажна государственная поддержка, налоговые льготы. Большая часть газа уже законтрактована. С Китаем, Индией и Испанией заключены контракты на четверть века. Проблемы инвестирования решаются за счет договора с ПАО «Сбербанк» на 3,6 млрд евро, а также привлечения финансирования в общей сумме до 20 млрд долларов от российских, китайских и международных банков.

Запланированные три СПГ-проекта Дальнего Востока: «Дальневосточный СПГ», «Владивосток СПГ» и третья очередь проекта «Сахалин 2», испытывают различные трудности в реализации, связанные с инвестированием и доступом к технологиям из-за действующих санкций. Скорее всего, будет реализован только один приоритетный проект.

Проект «Владивосток СПГ» отложен руководством «Газпром». Об этом заявил член правления «Газпром» Олег Аксютин на Дне инвестора в Нью-Йорке. Проектная мощность завода предполагалась 10 млн тонн СПГ в год. Запуск первой линии планировался в 2018 году, а затем дважды переносился.

Проект «Дальневосточный СПГ», реализуемый ОАО «НК «Роснефть» совместно с «ExxonMobil» (США), находится на стадии проектирования. В условиях действующих санкций, возникли серьезные проблемы с инвесторами и доступом к технологиям. Планируемый пуск в 2019 году был отложен. Для минимизации затрат «Роснефть» рассматривала вариант подключения «Дальневосточный СПГ» в соглашение о разделе продукции по «Сахалин-1», но Комитет Госдумы не одобрил проект, считая слишком затратным, тем более компенсировать придется российскими углеводородами. Более выгодным Комитет предпочел объединение проектов «Сахалин-1» и третьей очереди «Сахалин-2», однако самим участникам не удалось достигнуть договоренности.

«НК «Роснефть», владеющая 50,1% акций, и компания «Alltech» завершили создание предприятия в рамках арктического проекта «Печора СПГ». Совместный проект предполагает разработку Кумжинского и Коровинского месторождений Ненецкого автономного округа, строительство завода СПГ и морского терминала. Завод обеспечит переработку 4 млрд куб. м сухого газа в год и производство 2,6 млн т СПГ уже на первом этапе. «Роснефть» инвестировала в проект 7,5 млрд руб. Проект остановлен, пока нет положительного решения Госдумы и президента России из-за отсутствия лицензии на освоение месторождения, по состоянию на 1 января 2013 года. Для организации экспорта необходимо изменение Федерального закона «Об экспорте газа».

Проект строительства «Балтийский СПГ», принадлежащий ПАО «Газпром», в Ленинградской области, общей мощностью 10 -15 млн тонн в год был намечен на 2021 год. На сегодня реализация фактически отложена. В прошлом году «Газпром проектирование» объявило тендер на строительство завода по производству, хранению и отгрузке СПГ в районе компрессорной станции «Портовая» в Ленинградской области. Еще один проект ПАО

«Газпром» – терминал по производству и перегрузке СПГ на территории порта Высоцк в Ленинградской области мощностью от 660 тыс. до 1 млн тонн в год. В Балтийском регионе может сформироваться рынок сбыта СПГ судового топлива.

Заявленные российские проекты по сжижению природного газа должны быть реализованы к 2020 году, тогда производственные мощности страны составят свыше 50 млн тонн в год. Производство СПГ в мире достигнет 580 млн тонн, из них 10% будет приходиться на российские заводы. Рынок СПГ формируется достаточно быстрыми темпами, спрос будет расти по 2% в год до 2020 года. В течение этого же времени значительно вырастет предложение, учитывая мощности Австралии и США. Избыток предложения меняет рынок СПГ, формируя более низкую цену. Существует риск не окупаемости проектов. Цена в настоящее время держится от \$6 до \$7. Для США экспорт становится невыгодным при цене ниже \$8. В основном, поставщики заключают долгосрочные контракты по фиксированным ценам, а остатки продаются на спотовом рынке, который каждый год значительно набирает обороты. Только спотовые цены ниже и поставщики значительно теряют прибыль.

Сфера производства СПГ важное направление в развитии энергетической отрасли России. В непростых политических и экономических условиях российским компаниям необходима разработка отечественных и более эффективных технологий, это снизит зависимость от импорта и минимизирует затраты на производство СПГ, тем самым повысит конкурентоспособность. Крупные запасы газа, выигрышное географическое положение для поставок в Европу и страны АТР дает нам существенное преимущество. Самое главное соблюдать график ввода проектов, если компании не будут откладывать сроки, то остаются шансы, занять весомую долю на рынке СПГ.

Список литературы

1. Официальный сайт ОАО «Газпром». – Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/>
2. Официальный сайт ОАО «НК «Роснефть». – Режим доступа: <http://www.rosneft.ru/>
3. Официальный сайт ОАО «НОВАТЭК». – Режим доступа: <http://novatek.ru/>
4. Официальный сайт компании ОАО «Ямал СПГ». – Режим доступа: <http://yamallng.ru>
5. Официальный сайт компании «Vostock Capital». – Режим доступа: <http://www.vostockcapital.com/novosti/>
6. Официальный сайт «Российское газовое общество». – Режим доступа: <http://www.gazo.ru/news/2545/>

ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОФФШОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сауткина М.Д.

Российский государственный социальный университет, г.Москва

В последнее время в мировом сообществе все чаще затрагивается тема возникновения и функционирования оффшорных предприятий.

Актуальность данной проблемы доказывается тем, что именно оффшорные компании наносят огромный вред экономике стран - «утечка капитала» и недобор налогов порождает дефицит бюджета. Последствия существования данной системы весьма плачевны, поэтому необходимо заглянуть в корень проблемы, найти главные причины возникновения офшоров, и исходя из этого, строить грамотную политику, направленную на устранение сложившейся ситуации - политику деоффшоризации.

Для начала нужно определиться, что же такое оффшорное предприятие.

Как отмечал Хейфец Б.А., оффшорная компания представляет собой юридическое лицо, зарегистрированное за пределами страны, имеющая более лояльный (либо не имеющая вообще) налоговый режим. В основном такие компании располагаются в оффшорных зонах на островных государствах (от англ. *off-shore* – находиться на удалении от берега).⁵

В юридическом отношении оффшорные компании схожи с обычными: имеют устав предприятия, совет директоров, банковские счета. В основном это акционерные или общества с ограниченной ответственностью, которые располагают правом на выпуск ценных бумаг. Так в чем же отличие от настоящих компаний?

Во-первых, компании-офшоры имеют статус нерезидента, т.е. это юридические лица, осуществляющие деятельность в одном, но зарегистрированные в другом государстве. Оффшорные территории привлекают именно

⁵ Хейфец Б.А. Деоффшоризация российской экономики: возможности и пределы. – М.: Институт экономики РАН, 2013

нерезидентов, так как последние предоставляют ежегодную выплату, зависящую от размера уставного капитала, резидентам же не предоставляется отмена налоговых сборов.

Во-вторых, данные фирмы обладают анонимностью ведения бизнеса - сохраняются конфиденциальность всех операций и информация о собственниках компании. Чем это удобно для владельцев? Конкуренты и финансовые компании не смогут узнать о деятельности фирмы. Кроме того, это позволяет присутствовать на тех рынках, где существуют этнические и социальные столкновения. Как скрывается данная информация? В учредительных документах вносятся данные не настоящего, а номинального лица, действующего по доверенности.

В-третьих, в офшорах практически не соблюдается бухгалтерская отчетность. Это объясняется тем, что компании и так платят ежегодный сбор за ведение своей деятельности, а сама отчетность утрачивает смысл.

Основной принцип офшоров – формальная регистрация компании, которая не требует производственного процесса, строительства фабрик и наращивания мощностей. Вся деятельность осуществляется лишь на «бумаге». Таким образом, причины создания офшоров очевидны: низкие налоговые ставки (так, налог на прибыль в РФ составляет 20%, в оффшоре – 10%); отсутствие финансового контроля; оформление компании занимает небольшой промежуток времени (иногда достаточно и часа).

В чем же выгода для самих стран, на территории которых располагаются эти зоны?

Любой стране необходимо финансирование, которое формируется за счёт уплаты налогов. Однако, зачастую это государства с небольшой численностью населения и маленькой территорией, которые не имеют крупно-промышленных предприятий. Соответственно, и налоговых поступлений катастрофически не хватает. По этой причине, правительства стран и идут на крайние меры, используя свои территории как транзит, военные базы и оффшорные зоны, что, соответственно, привлекает все большее количество участников. Существует три типа таких зон:

Классическая (Панама, Багамские и Британские Виргинские острова Сейшельские острова, Кипр). Здесь присутствует полное освобождение от налогов, не существует контроля над валютными операциями. Компании обязаны своевременно внести плату, обеспечивающую ее деятельность по полученной лицензии.

Со льготами в системе налогообложения. Здесь налогом облагается прибыль, которая получена в результате деятельности на территории зоны. (Шотландия, Гонконг, Великобритания, Швейцария, Остров Мэн, Панама, Нидерланды).

С предпочтением в развитии экономики. Здесь от налогообложения освобождены отдельные виды экономической деятельности. Например, Литва, Болгария. В них не облагаются налогом сделки по недвижимости, которые расположены за пределами границ страны.⁶

В чем же преимущественные особенности функционирования офшоров? Рассмотрим на примере одной из самых распространенных зон - Кипре.

Прежде всего, предприниматели стремятся в кипрскую зону по следующим причинам: на сегодня не осталось стран, в черный список которых входил бы Кипр как оффшорная зона; Кипр - член евросоюза; отсутствие дублированного соглашения; простой порядок оформления; ставки налогов низкие; дивиденды не облагаются налогами; отсутствует пошлина на продажу ценных бумаг и для прироста капитала; для наследников нерезидентов отсутствует налог на принимаемое по закону имущество; низкий корпоративный подоходный налог; удобное месторасположение; развитая инфраструктура.⁷

Бизнес вынужден на том или ином этапе своего развития уходить в офшоры просто для того, чтобы сохранить конкурентоспособность. Само по себе использование компании за пределами страны закономерно. Однако в основном они используются для махинаций с ценами при трансфертных операциях, для создания холдинговых структур, для вывода из-под налогообложения прибыли, для инвестирования и кредитования, для создания трастов и передачи им имущества для защиты от обращения на него взысканий, для работы по агентским и комиссионным схемам, для лизинговых операций, для оказания транспортных услуг, для владения коммерческими судами и частными яхтами, для участия в строительстве, для производства товаров из давальческого сырья, для владения объектами интеллектуальной собственности и выплаты лицензионных платежей, а то и просто в качестве «кошелька», свободного от валютного контроля. Так, Россия оказалась на первом месте по масштабам нелегального вывоза капитала в 2011 году – 191 млрд. долл. Как отмечается в докладе Global Financial Integrity, капитал уходил, прежде всего, в оффшорные юрисдикции.

Все эти манипуляции и схемы сильно отражаются на экономике, поэтому правительства стран все больше акцентируют свое внимание на данной проблеме. Существующая политика деоффшоризации не сильно развита,

⁶ Кирилл Б 5 причин открыть оффшорную компанию. - офшор для новичков, оффшорные зоны, оффшорные компании, 2013

⁷ Гудкова В. - Что такое оффшоры и как с их помощью уводят деньги- Канаев П. Где мы окажемся? // Газета.Ru, 2013

поэтому необходимо пересмотреть существующие ее положения. Так, необходимо улучшить законодательную базу в отношении налогов, усилить контроль над финансовыми потоками, а также обеспечить вывод на качественно новый уровень международного сотрудничества создания офшорных компаний.

Список литературы

1. Абилова С. Х. понятие офшорных зон, проблема деофшоризации экономики России // научное сообщество студентов ххi столетия. экономические науки: сб. ст. по мат. хvii междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(16).
2. Гудкова В. - Что такое офшоры и как с их помощью уведут деньги- Канаев П. Где мы окажемся? // Газета.Ru, 2013
3. Кирилл Б 5 причин открыть офшорную компанию. - офшор для новичков, офшорные зоны, офшорные компании, 2013
4. «РК-Аудит»: регистрация офшоров [Электронный ресурс] // Copyright, 2014
5. Хейфец Б.А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. – М.: Институт экономики РАН, 2013

СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

АНАЛИЗ ВАЛЮТНО – ИПТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА 2014-2015 Г.Г.

Танашева К.В., Мигда М.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Омск

В последнее время национальная экономика нашей страны находится в достаточно сложном положении. Это связано с тем, что все большее количество отраслей подвергаются такого экономического явлению как кризис. Наблюдая за ситуацией с 2014 года по настоящее время, мы видим, что масштабы и формы его проявления становятся все более непредсказуемыми и специфическими. Основным последствием экономического кризиса в начале 2014 года, является девальвация рубля. В этот день рубль упал по отношению к доллару более чем в 2 раза, в народе этот день прозвали «черным вторником». Основные причины падения рубля:

1. Сильное падение цен на нефть с 115 \$ за баррель сырой нефти Brent в июле до 60 \$ за баррель сырой нефти Brent в декабре 2014 года;

2. Резкое падение курса рубля началось во время Олимпийских игр в Сочи, в общем, рубль девальвировал на 10%. Для того чтобы с достоинством провести Олимпийские игры, государство для увеличения роста экспортной выручки прибегло к снижению курса национальной российской валюты.

3. Присоединение Крыма, который повлек за собой огромные бюджетные вливания для его полноценной интеграции на территории РФ.

4. Объем кредитования определенным образом влияет на динамику роста акций компаний на фондовом рынке, уровень их спекулятивной цены.

5. Санкций, которые закрывают путь российским банкам на мировой рынок капитала. Организации, работающие в валюте, вынуждены покупать валюту по самой низкой цене, так как не способны выплатить платеж по кредитам, и это привело бы страну к дефолту.

Особенно последствия кризиса ощутили на себе физические лица, взявшие ипотеку в валюте. Буквально 2-3 года назад ипотека, взятая в валюте выгоднее, чем заем в рублях. Преимущества для заёмщиков:

- возможность выбрать любую валюту: доллар, евро, кроны, йены;
- ставки по валютному займу ниже, чем в рублях;
- при укреплении национальной валюты стоимость кредита уменьшается.

Но в начале 2015 года картина кардинально меняется, в связи с падением курса рубля по отношению к другим мировым валютам и для многих граждан ипотека становится крайне неподъемной ношей, так как размер ежемесячных взносов по кредитам вырос почти в 2 раза.

Динамика задолженности по ИЖК (ипотечному жилищному кредитованию), предоставленным физическим лицам .

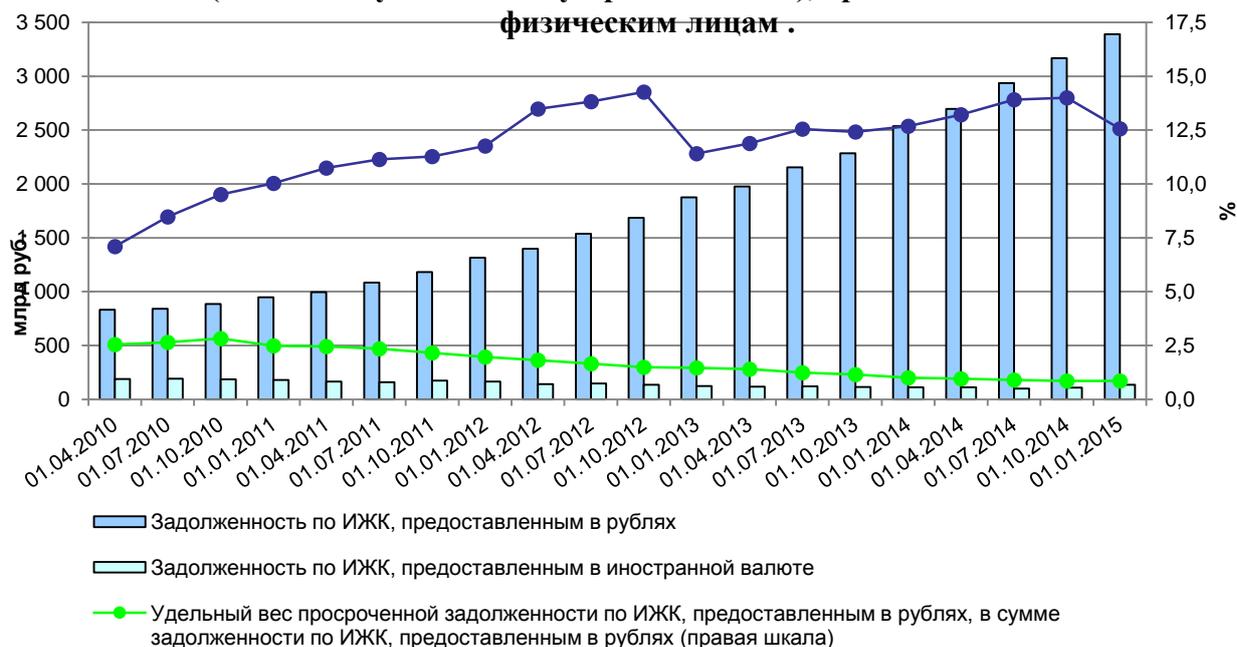


Рис.1.

Из-за роста валюты, заемщики стали устраивать митинги у дверей банков, таких как Райффайзенбанка, Абсолют банка, Альфа-Банка и т.д.

Для решения данной проблемы вскоре последовало ряд мер по ее предотвращению от ЦБ. Весной 2015 года правительство РФ решило выделить 4,5 млрд. руб. В декабре условия этой программы были дополнены. В связи с этим было выделено 2 основных условия о предоставлении помощи определенной категории граждан, которые должны выполняться одновременно:

- 1) родители, имеющие хотя бы одного несовершеннолетнего ребенка или воспитывающие детей-инвалидов, а также ветераны боевых действий и инвалиды.
- 2) люди, у которых среднемесячный доход снизился на 30% или платеж по валютной ипотеке в рублевом эквиваленте вырос минимум на 30%.

Основываясь на рекомендациях ЦБ РФ, некоторые банки решили пойти навстречу валютным заемщикам. Совкомбанк установил до конца 2016 года льготный курс в 60 рублей за \$1 для платежей по валютной ипотеке. Осенью до конца весны льготный курс — 50 рублей за \$1 и 60 рублей за €1 — установил для валютных заемщиков по ипотеке Газпромбанк. «Хоум кредит» и некоторое время назад предоставлял не всем заемщикам индивидуальный курс в 45 рублей за \$1.

В результате ответных шагов ЦБ РФ и программ, приведенных правительством РФ за февраль 2016 г., в 2015 году количество ипотечников сократилось на 22 % и количество реструктурированных кредитов составляет почти половину от объема требований по реструктурированным кредитам.

Проведя анализ исследовательской работы, можно выделить следующие пути ее решения:

1. Страхование своих рисков при получении ипотечного кредита в валюте. Страховых программ, которые хеджировали бы риски, связанные с нестабильностью курса валют при жилищном кредитовании, на рынке пока нет. Многие могут застраховаться самостоятельно, с помощью производных финансовых инструментов.

Фьючерсную позицию лучше всего выстраивать, опираясь на график выплат по ипотеке. Допустим, ваш ежемесячный платеж составляет \$1 тыс., то можно купить фьючерс на эту же сумму. Если через месяц курс доллара вырастет, вы сможете компенсировать разницу, продав фьючерс. На биржевом рынке можно приобрести фьючерсы с разными сроками использования – от 3 месяцев до 1 года. Один лот составляет \$1 тыс. Если же цена фьючерса пойдет в другую сторону, и вы можете потерять на продаже фьючерсов, то в таких случаях вам необходимы опционы. Например, если курс доллара идет вверх, купленный опцион фактически зафиксирует необходимый вам курс. Если курс упадет, то ваш убыток будет ограничен суммой уплаченной премии за покупку опциона. Конечно же, имеются и недостатки таких финансовых инструментов – это открытие брокерского счета и

частый перенос позиции по фьючерсам (период исполнения производных инструментов не превышает несколько месяцев).

2. Самостоятельная продажа заложенной квартиры при взыскании по суду. Безусловно, у заемщиков еще есть возможность посудиться с банками, цель подачи исков – получение льготных условий по реструктурированию валютного кредита. Заемщик может продать квартиру самостоятельно и погасить задолженность по кредиту, но при недостатке средств на оплату задолженности по кредиту, есть возможность применить процедуру банкротства, которая поможет избавиться от оставшегося долга перед банком. В таких случаях заемщик может объявить себя банкротом на определенных условиях: если общая сумма собственного имущества или заработной платы недостаточно для погашения долга.

Таким образом, если заемщику будет вести себя добросовестно, то можно говорить о списании оставшегося долга перед банком.

Поводя итог из вышесказанного можно сказать, что кризис 2014-2016 гг., в связи с падением курса рубля по отношению к иностранной валюте, значительно повлиял на валютное ипотечное кредитование. На сегодняшний день правительство РФ с ЦБ РФ разработало ряд мер по поддержке людей, взявших жилищные кредиты в валюте. Несмотря на множественные обвинения государства со стороны заемщиков, проблема валютных «ипотечников» кроется в них самих. Ведь очень большое количество людей в нашей стране являются недостаточно информированными и финансово не грамотными. Люди не хотят тратить время на изучение экономических проблем страны и способов страхования своих рисков. Опираясь на статью Миллер Е.В., в которой представлены проблемы взаимодействия производственных предпринимательских структур и кредитных организации, можно отметить влияние трансакционных издержек на результативность взаимодействия данных структур, то есть это затраты на поиск информации, которые складываются из времени и ресурсов, необходимых на ее поиски. Таким образом, автор предлагает определенную схему поиска кредитной организации для повышения результативности поиска необходимой информации на основе критериев выбора. Поэтому, чтобы повысить уровень знаний населения ЦБ активно проводится акция «Неделя финансовой грамотности», которая крайне необходима и полезна для граждан Российской Федерации.

Список литературы

1. Гончарова О.А. Страхование кредитного риска при ипотечном кредитовании и факторы оценки его влияния/О.А. Гончарова//Финансы и кредит. -2014.-№41-С.43-56;
2. Куликов А.В. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России: вопросы радикального обновления методологической базы / А.Г. Куликов//Деньги и кредит. -2014.-№8-С.43-51;
3. Миллер Е.В. Проблемы взаимодействия производственных предпринимательских структур с кредитными организациями/ Е.В. Миллер//Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. -2010.-№5-2-С.190-195;
4. Миллер Е.В. Разработка алгоритма выбора производственными предпринимательскими структурами кредитных организаций/ Е.В. Миллер//Вестник омского университета. серия: экономика. -2012.-№2-С.139-145.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Панкова Н.В.

Новосибирской государственной университет экономики и управления, г.Новосибирск

Банковская система является наиважнейшей сферой экономики любого развитого государства. Негативные тенденции в развитии национальной или мировой экономики оказывают непосредственное влияние на отечественную банковскую систему, это обусловлено взаимосвязанным характером отношений клиентов банков и непосредственно субъектов банковской системы.

В настоящее время отечественная банковская система подвергается серьезному изменению. Современное состояние рынка банковских услуг нельзя назвать стабильным. Для выявления основных проблем, возникающих в банковской системе, проанализируем ее современное состояние. Для этого необходимо рассмотреть динамику изменения основных показателей, которые это отражают. На основании данных предоставленных Банком России были рассчитаны темпы прироста основных показателей банковской системы (Табл.1).

Темпы прироста показателей банковской системы России, (по итогам за год %) [1]

	Активы	Средства ЮЛ	Средства ФЛ	Кредиты ЮЛ	Просроченная задолженность ЮЛ	Кредиты ФЛ	Просроченная задолженность ФЛ
2010	14,86	25,62	31,17	12,82	-2,81	14,30	16,05
2011	23,14	9,94	20,91	26,64	11,89	35,89	3,19
2012	18,94	7,13	20,05	13,68	12,20	39,38	7,56
2013	15,98	14,18	18,99	13,20	1,06	28,69	40,58
2014	35,23	-25,86	9,41	40,39	18,86	13,78	51,27
2015	6,89	13,06	25,15	-9,76	48,63	-5,70	29,42

Расширение ресурсной базы происходит в основном за счет средств на счетах клиентов, а именно большая доля приходится на вклады физических лиц. Так с 2010 по 2013 год рост составлял в среднем 23%. Стоит отметить, что существует тенденция к сокращению темпов роста, в 2010 году он составлял 31,17%, а уже по итогам 2014 года он сократился до 9,41%. Данная ситуация обусловлена в первую очередь с тяжелой экономической ситуацией в стране, снижается уровень доходов населения, приоритеты ставятся в первую очередь на удовлетворение повседневных потребностей, не остается свободных денежных средств на создание накопительного капитала. Более того люди стали «проедать» свои накопительные средства, изымая их с ранее открытых банковских вкладов. Также причиной слабой динамики увеличения вкладов стало ослабление национальной валюты, вследствие чего население стало искать альтернативные источники накопления свободных денежных средств, а также снижение доверия к банковской системе в целом из-за наложенных санкций и массового лишения лицензий и мелких и средних банков. В 2015 году ситуация обстоит чуть лучше, прирост вкладов населения составил 25,15%. Поддержку темпам роста может составить принятие решения об увеличении страховых выплат по вкладам до 1,4 млн рублей, что будет вселять большую уверенность у вкладчиков о сохранении их денежных средств. Что касается средств на текущих и расчетных счетах юридических лиц, то здесь прослеживается не только замедление динамики, но и сокращение в 2014 году их объемов на 25,8%. Сравнивая темпы прироста совокупных активов и темпы прироста средств на счетах юридических лиц, то можно выявить неравномерную динамику, в среднем темпы роста активов за последние 5 лет отмечаются на уровне 17,5%, а средний прирост средств на счетах предпринимателей составлял около 7,4%. Это свидетельствует о том, что в состоянии нынешней нестабильной экономической ситуации предприниматели испытывают трудности с ведением бизнеса и сокращают свою деловую активность.

В настоящее время существует тенденция к замедлению темпов роста ссудного портфеля. С 1.01.2014 года темп прироста кредитного портфеля составил 22,2%, когда как с 1.01.2015 по 1.01.2016 прирост составил всего 10,3% (Рисунок 1)

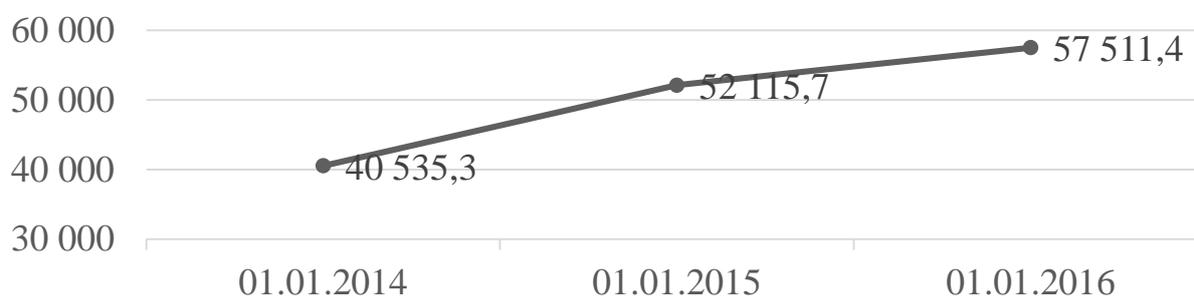


Рис.1. Динамика изменения кредитного портфеля с 2013 – 2015гг (млрд руб.) [1]

Темпы прироста кредитования юридических лиц также сокращаются: в 2011 -2013гг с 26,6% до 13,2%, минимальный темп прироста был в 2013 году, а уже в 2015 году имело место отрицательная динамика, рост кредитования предприятий упал на 9,8%. Этому способствовало увеличение процентных ставок по кредитам юридических лиц (Табл.2)

Средневзвешенные процентные ставки по кредитом предоставленным юридическим лицам в рублях в 2010 – 2015гг. [1]

Срок кредитования	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
До года	10,8	8,5	9,1	9,5	11,1	16,1
Свыше года	12,0	10,4	11,2	11,5	11,6	15,2

Средневзвешенные процентные ставки по данному виду кредитования из года в год неуклонно растут. Особый рост отмечался по кредитованию на срок свыше года, увеличение произошло на 3,3 п.п. Данная тенденция негативно сказывается на кредитовании реального сектора экономики и снижает возможность ее устойчивого развития.

Стоит сказать о том, что в 2014 году, произошло увеличение объемов кредитования юридических лиц: темп прироста составил 40,39%. Это было связано с усложняющейся экономической ситуацией, компании стремились оформить кредиты пока они не стали недоступными. Многие банки временно приостановили кредитование и были приняты решения об увеличении процентных ставок.

Объемы кредитования сегмента физических лиц за 2010-2012 гг. показывает стабильный рост. Темп прироста с 2010 по 2012 гг. увеличился с 14,3%, до 39,4% соответственно. Это объясняется тем, что в этот период времени банки рассматривали данный вид кредитования, как один из наиболее высокодоходных направлений банковского бизнеса, а со стороны населения – поддержать определенный уровень потребления.

Далее с 2013 года темп прироста замедляется и с 2013 года по 2014, он снизился с 28,7 % до 13,7%. Такой спад связан со снижением роста ВВП, а также закредитованностью населения. В связи с высокими процентными ставками (а они могут достигать 30%) большой процент доходов населения уходит на оплату таких дорогих займов, к тому же многие заемщики имеют несколько кредитов, что еще больше усложняет ситуацию.

В 2015 году темп прироста кредитования физических лиц показал отрицательное значение, он снизился на 5,7%.

Причинами существующей ситуации на рынке банковских услуг является ограничение Центральным банком РФ объемов розничного кредитования. Также на это повлияло повышение ключевой ставки, ее рост повлиял на удорожание кредитов, что сделало недоступным населению основных программ кредитования, а также невозможность расплачиваться по ранее привлеченным кредитам.

Просроченная задолженность по кредитному портфелю возрастает из года в год. В 2014 году темп прироста просроченной задолженности составлял 41%, а уже в 2015 году он составил 53%. Темпы прироста просроченной задолженности по ссудному портфелю оказались намного выше, чем темп прироста ссудного портфеля (53% против 10%). Данная проблема связана со значительным ослаблением рубля и политической нестабильностью в стране.

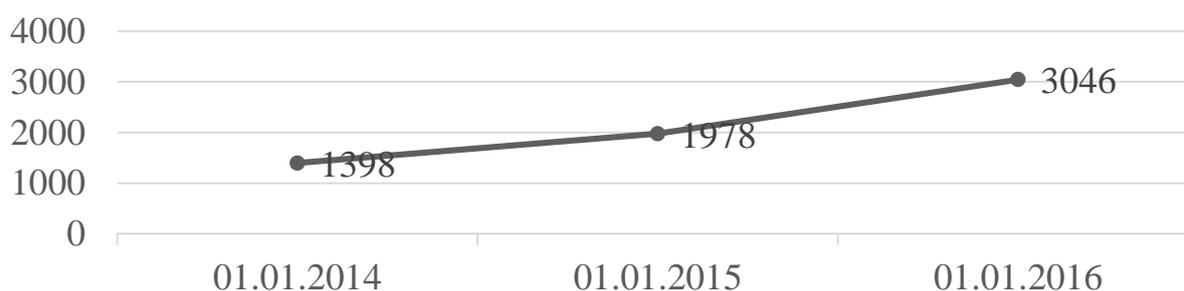


Рис.2. Динамика изменения просроченной задолженности по кредитному портфелю (млрд руб.) [1]

Рассматривая динамику просроченной задолженности, необходимо сказать о том, что по разным сегментам кредитования она заметно отличалась.

Просроченная задолженность по сегменту кредитования юридических лиц имела неровную динамику изменения, в 2010 году она упала на 2,81%. Далее в 2011-2012 гг. она выросла в среднем на 12%, когда как в 2013 году прирост составил всего 1%. Пик прироста просроченной задолженности оказался в 2015 году, когда в прошедшем периоде произошло увеличение кредитования на 40%, а уже в следующем году в связи с тем, что

многие компании необдуманно брали кредиты с целью успеть оформить сделку по более выгодной процентной ставке.

Просроченная задолженность по кредитованию физических лиц в 2010-2012 гг. возрастает примерно на 9%. В 2013 и 2014 гг темп прироста просроченной задолженности составлял 40,6% и 51,27% соответственно. В этом периоде времени на рынке была очень велика доля необеспеченных залогом кредитов, которых очень трудно взыскать. Доля таких кредитов равна 61%, от всей задолженности.

В 2015 году динамика роста замедлилась и составила 29,5% прироста. Этому поспособствовало ограничение Банком России розничного кредитования. Но все же на рынке существует тенденция к росту просроченной задолженности из-за ухудшения обслуживания ранее выданных розничных кредитов и сокращения ссудного портфеля.

Проведенный выше анализ показывает, что существует тенденция к замедлению развития основных показателей характеризующих банковскую систему. Замедляется темпы роста привлечения средств от юридических лиц и физических, что для банков является одним из выгодных источников фондирования. Существует замедление темпов роста ссудного портфеля, когда как темпы роста просроченной задолженности наоборот увеличиваются. Сокращение объемов кредитования негативно влияет на прибыль банковского сектора (Рисунок 3).

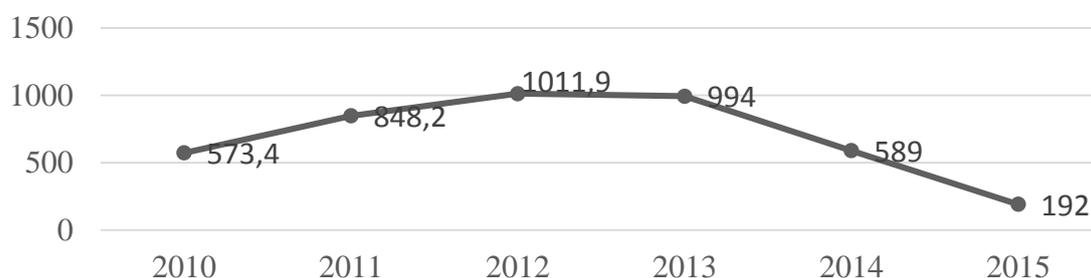


Рис.3. Динамика прибыли банковского сектора в 2010-2015гг (млрд руб.) [1]

С 2012 года темп прироста совокупной годовой прибыли банковского сектора начал замедляться и составил всего 19,3% против 48% в прошлом году. В 2013 году прослеживается отрицательная динамика прироста совокупной прибыли, она сократилась на 2%, а уже в следующем году она упала на 41%. Самое большое падение прибыли произошло в 2015 году она снизилась с 2014 года с 589 млрд руб. до 192 млрд руб., что в процентном эквиваленте составило 67%.

Такому снижению рассматриваемого показателя поспособствовали такие факторы как: рост отчислений в резервы, деятельность крупнейших банков, на которых сказались секторальные санкции Евросоюза.

Недостаточная капитализация банковского сектора, сохраняющийся рост инфляции, продолжающийся отток капитала, сложная ситуация на мировом рынке, неразвитый межбанковский рынок влияют на активность банков, итогом чего становится общее снижение рентабельности активов и капитала банков.

Таблица 3

Финансовые результаты деятельности банков банковского сектора Российской Федерации за 2008-2015гг [1]

Показатель	01.01.09	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15	01.01.16
Рентабельность активов, %	1,8	0,7	1,9	2,4	2,3	1,9	2,0	0,25
Рентабельность собственного капитала, %	13,3	4,9	12,5	17,6	18,2	15,2	7,4	2,3

Из представленной таблицы видно, что рентабельность активов падает. Особо резкий скачек произошел к началу 2015 года, значение составило 0,25%, это даже меньше кризисного значения 2008 и 2009 года. Рентабельность собственного капитала также заметно сократилась. Также резкое падение оказалось к началу 2015 года, а к началу 2016 года ситуация только ухудшилась. Причиной этому послужила низкая прибыльность банковского периода в рассматриваемом периоде.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что в настоящее время наблюдается ухудшение ситуации в банковском секторе РФ. Существует замедление динамики основных показателей, таких как ссудный портфель, привлеченные средства, совокупные активы. Все это непосредственно влияет на устойчивость банковской системы и подвергает ее опасности.

Список литературы

1. Материалы Банка России. URL: <http://cbr.ru>
2. Материалы информационного портала Bankir.ru. URL: <http://bankir.ru>

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, КАК НОВАЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Костерева А.В.

Российский государственный социальный университет, г.Москва

В настоящее время с целью повышения эффективности новых банковских услуг осуществляется переход от классической модели обслуживания клиентов банка к модели дистанционного банковского обслуживания. По мнению М.Е. Горчаковой, «дистанционное банковское обслуживание – это общий термин для технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом, то есть без его визита в банк, чаще всего с использованием компьютерных сетей»[2]. Дистанционные каналы обслуживания предназначены для занятых людей, которые ценят свое время. Стремительно расширяется многочисленными функциями этих каналов, так как требования клиентов с каждым днем растут. Использование банкоматов и электронных терминалов, расчеты банковскими картами за товары и услуги сегодня являются обычным делом, так как многие организации заработную плату получают на банковские карты в рамках зарплатных проектов. Сейчас клиентов трудно удивить наличием электронных терминалов, наоборот, отсутствие их вызывает раздражение и непонимание.

Наиболее популярными видами дистанционного обслуживания являются: телефонный банкинг, интернет-банкинг, SMS-банкинг и мобильный банкинг. Именно они позволяют клиенту получать доступ к своим банковским счетам, не выходя из дома.

По данным К.А. Антонова, интернет-банкинг представляет собой автоматизированные системы банковского обслуживания клиентов через сеть Интернет [1]. Обслуживание происходит через «личный кабинет», доступ к которому клиент получает на сайте банка, после регистрации. Преимущество интернет-банкинга, состоит в том, что доступ к счетам и операциям предоставляется в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ к сети Интернет. Теперь управлять своими счетами, открывать депозиты, покупать и продавать безналичную валюту, оплачивать коммунальные услуги, совершать внутренние и межбанковские переводы, получать выписки, погашать кредиты, клиент может сам, не обращаясь в отделения банка, что позволяет экономить время и самостоятельно отслеживать все банковские операции по своим счетам за любой промежуток времени. Никаких специальных навыков для совершения этих операций не нужно. Важным свойством безопасности является подтверждение транзакций с помощью одноразовых паролей, интернет-банкинг полностью направлен на удовлетворение потребностей клиента. Тарифы на интернет-банкинг в различных банках отличаются друг от друга. Они включают следующие составляющие: комиссию за проведение платежей, плату за подключение, абонентскую плату. Плата за подключение банками используется за предоставление составляющих технической системы. Абонентская плата является неотъемлемой частью всех банков. Комиссия за проведения платежей с использованием дистанционного обслуживания существенно ниже комиссии обслуживания через операционного сотрудника Банка. При использовании электронного банка для проведения расчетных операций стоимость обслуживания сокращается за счет снижения себестоимости, что непосредственно выгодно банку и клиенту этого Банка.

Разновидностью дистанционного банковского обслуживания является так же телефонный банкинг. Клиент, используя телефонный банкинг, получает банковские услуги с помощью возможностей телефона. С помощью системы телефонного банкинга клиент может получать как информационные услуги от банка, так и управлять средствами на своих счетах. Система телефонного банкинга может быть реализована двумя способами:

- общение клиента по телефону с оператором банка, принимающим звонки на специально организованном рабочем месте (call-центре, центре обработки вызовов)

- интерактивное речевое взаимодействие, которое позволяет клиенту получить доступ к услугам банка посредством телефона без участия оператора.

По мнению О.С. Рудаковой, на начальном этапе развития дистанционного банковского обслуживания телефонный банкинг был самой популярной формой удаленных услуг[4]. По данным автора, это произошло в связи с высокой распространенностью телефонов. При этом телефонный банкинг был высоко востребован со стороны корпоративных и частных клиентов. Однако начало массового использования персональных компьютеров, сети Интернет привело к тому, что телефонный банкинг стал вытесняться другими более современными и удобными формами банковского обслуживания.

Еще одним способом реализации телефонного банкинга является появление и развитие средств мобильной связи – SMS-банкинга, при котором информационное обслуживание и возможности управления своими счетами клиент осуществляет при помощи отправки со своего мобильного телефона SMS-сообщений.

SMS-банкинг — это услуга оповещений, которая позволяет клиенту быть в курсе операций, совершенных по его банковской карте. Идентификация клиента осуществляется непосредственно при подключении услуги на основании документа, удостоверяющего личность в случае письменного заявления, при подключении в банкомате с помощью пин-кода. Банк, в свою очередь, обязуется осуществлять обработку SMS-запросов клиента и присылать в ответ на SMS-сообщения результаты обработки операций на указанный номер телефона.

В настоящее время мобильный банкинг предоставляет ряд сервисов, которые состоят из:

- информирования клиента (SMS-сообщения о дате уплаты кредитного взноса, о поступлении денег на счет или любая важная для клиента информация, например, о новых сервисах);

- различных запросов клиента (запрос баланса, блокировка и снятие блокировки карты, выписка по счету, оплата счетов и другие финансовые операции).

Согласно П.В. Ревенкову вместе с многими преимуществами использования дистанционного банковского обслуживания есть несколько недостатков [3]. Основным фактором и проблемой, которая сдерживает развитие дистанционного банковского обслуживания автор выделяет низкую квалификацию клиентов и недостаток доверия со стороны клиентов к дистанционным операциям, особенно это свойственно людям проживающим в небольших регионах России, это обусловлено такими проблемами, как низкий уровень материального благополучия основной массы российского населения, что соответственно определяет низкую степень востребованности банковских услуг дистанционного характера; неразвитость информационной инфраструктуры; недостаточное понимание достоинств дистанционного банкинга и недоверие к работе в виртуальном пространстве. Главным препятствием, по нашему мнению, является недостаток доверия со стороны клиентов к дистанционным операциям. Особенно если учесть тот факт, что в последнее время участились попытки неправомерного получения персональной информации пользователей систем дистанционного банковского обслуживания. Одно из главных условий для того, чтобы клиент начал пользоваться новыми возможностями – это обеспечение клиенту максимального удобства при оплате с помощью дистанционного банковского обслуживания. Для этого улучшается и упрощается интерфейс системы удаленного обслуживания, добавляются шаблоны для каждого вида платежа. Движущей силой развития многих банков выступает конкуренция, которая заставляет коммерческие банки постоянно работать над улучшением качества обслуживания клиентов и внедрением новых видов услуг.

Таким образом, системы дистанционного банковского обслуживания становятся неотъемлемой частью повседневной жизни. При этом с каждым годом дистанционное банковское обслуживание все более совершенствуется и развивается, привлекая все большее количество новых клиентов.

В ближайшем будущем, взаимодействие банка с клиентами должно стать многоформатным, разносторонним, где успешность банковского бизнеса будет заключаться в предоставлении самых разнообразных услуг для клиентов по средствам различных каналов обслуживания.

Список литературы

1. Антонов К.А. Развитие инновационных систем банковского обслуживания и оценка эффективности их внедрения: дисс. Кандидата экономических наук. – М.: МЭСИ, – 2012
2. Горчакова М.Е. Дистанционное банковское обслуживание, – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. — 65 с.
3. Ревенков П.В. Электронный банкинг: управление операционным риском Банковское дело. – 2010. – №2. – С.60-62
4. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги. – М.: ЮНИТИ. – 2008. – 166 с.

ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЕ СТРАХОВЫЕ ВЫПЛАТЫ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ БАНКОВ

Ипатова А.В., Морозова Д.М.

Южный федеральный университет, г.Ростов-на-Дону

Успешно функционирующая банковская среда – неотъемлемое условие эффективного развития рыночной экономики. В данном типе экономической системы банки выступают в роли финансовых посредников при трансформировании сбережений в инвестиции. Зрелый банковский сектор, предоставляющий открытый доступ к финансовым ресурсам обычным гражданам, выгоден обществу, так как приводит к росту числа предприятий малого и среднего бизнеса, тем самым способствуя росту производства, а, значит, и росту ВВП. В результате оппортунистического поведения групп, преследующих определенные интересы, в банковской системе происходит перераспределение благосостояния в пользу данных групп. При этом в результате издержки подобного поведения несет общество.

Оппортунизм в банковской сфере может проявляться в самых различных формах: неполном объяснении клиенту условий договора и политики банка, скрытых комиссиях, платежах, штрафах, одностороннем изменении банком условий соглашения, преднамеренном или фиктивном банкротстве с целью не возврата вкладов, использовании в своих целях отсутствия опыта заемщика в вопросах кредитования. Но мне хотелось бы остановиться на такой одной из наиболее актуальных форм оппортунистического банковского поведения как косвенно высокие проценты по вкладам.

На сегодняшний день на рынке банковских услуг сложилась отнюдь не здоровая ситуация для добросовестных банков: большинство вкладчиков при выборе кредитного учреждения с целью открытия депозита ориентируются лишь на максимальную процентную ставку по вкладу, при этом не учитывая, насколько рискованную политику осуществляет данный банк. Так, в ноябре 2013 года среди жителей Перми был проведен электронный опрос при участии 240 человек с целью выявления отношения к банковской системе на фоне падения прибыльности некоторых банков. По данным исследования более 40% при ответе на вопрос «Что для вас наиболее важно при выборе банковского вклада?» предпочли критерий доходности вклада и лишь 28% надежность банка. (Рисунок 1)

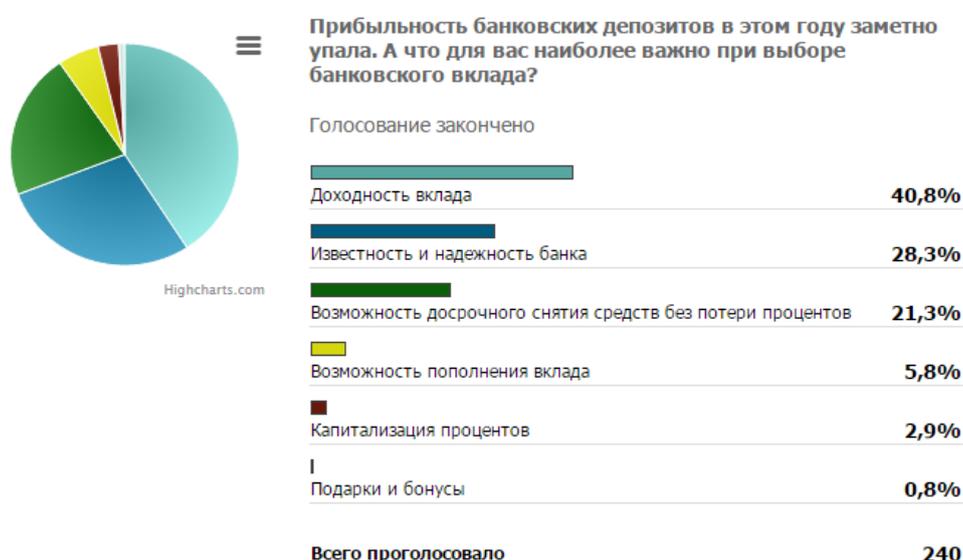


Рис.1. Критерии выбора банков для открытия депозита гражданами (7)

Таким образом, среди клиентов наметилось 2 разных группы. Первая – осторожные, консервативные вкладчики, которые (независимо от условий страхования) хранят деньги в «ТОП» крупных и надежных банков. В данном случае, действительно, речь идет о доверии к банкам. Вторая же группа вкладчиков имеет другой ярко выраженный стиль поведения: они сознательно размещают средства в банки, предлагающие самые высокие проценты, в пределах страховой суммы. Большинство из таких вкладчиков – уже «опытные» и подкованные во всех нюансах получения выплат по линии АСВ. Для данной категории клиентов «доверие к банкам», скорее,

является «доверием к АСВ». Вкладчики имеют гарантии того, что АСВ выплатит им всю застрахованную сумму, и «дробят» свои средства, размещая их под сверхвысокие процентные ставки в различных банках. Таким образом, банки, ведущие умеренную политику и внимательно относящиеся к рискам, оплачивают повышенные риски недобросовестных участников рынка с ненадежной репутацией. Например, на апрель 2016, 229 банков из 774, то есть почти 30% банков по вкладу на три месяца предлагают доходность по вкладам выше рекомендованной (12). Однако, это лишь официальные данные. Реальное число банков, предлагающих повышенный процент, оказывается несколько больше.

Как известно, некоторые кредитные организации увеличивают доходность по депозитам, начисляя бонусные проценты или проводя специальные акции. Однако данные бонусы в большинстве случаев в договорах не прописаны, и поэтому зачастую не включаются в статистику Центробанка. Возможно, именно такой тип банков несет наибольшую «опасность» как для клиентов, так и для АСВ, так как они преднамеренно вводят в заблуждение регулирующие органы и предоставляют недостоверную информацию в отчетах.

Основываясь на мировом опыте, можно сделать вывод о том, что банкам, которые предлагают вклады под повышенные проценты, в первую очередь грозит отзыв лицензии. Действительно, депозиты под высокий процент открывают кредитные учреждения, осуществляющие рискованную кредитную политику или имеющие проблемы с ликвидностью. И то и другое может иметь негативные последствия: для банка – банкротство, для Агентства по страхованию вкладов – убытки. За последнее время все чаще на рынок выходили разного рода банки, преследующие краткосрочные задачи. Центральный Банк говорит о безответственности такого рода банкиров, но очень часто это является своего рода «махинацией» с простой схемой. Новоиспеченные банки несут некоторые расходы на рекламу и предлагают сильно завышенный процент.

Деятельность такого рода банков оборачивается огромными убытками для государства. Например, с 2014 по 2015 год количество банков, в отношении которых наступил страховой случай, увеличилось с 157 до 266, а страховые выплаты АСВ на тот же отрезок времени увеличились со 176 млрд. руб. до 590 млрд. руб., то есть более, чем в 3 раза (1). Тем самым и размер ФСВ, по оценкам аналитиков, снизился со 140 млрд. руб. до 74,3 млрд. (8). Более того Банк России в октябре 2015 года выдал Агентству по страхованию вкладов кредит в размере 20 млрд. руб. на нужды обеспечения финансовой устойчивости системы страхования вкладов (6). По данным Сбербанка также, как упоминалась ранее, на первый квартал 2015 года, около 40% вкладчиков в обанкротившихся банках составляли клиенты, заинтересованные лишь в высокой ставке по депозитам (2).

Если говорить о мировом опыте в области страхования вкладов, то существует два основных механизма, заставляющих клиентов кредитных организаций принимать решение о выборе банка, основываясь не только на высокой ставке по депозитам, но и на репутации и надежности банка. Это механизм пропорционального страхования и систему дифференцированных ставок страховых взносов, которые индивидуально рассчитываются для каждого из банков и принимают различные значения в зависимости от уровня рисков.

На сегодняшний день все страны, когда-либо применяющие систему пропорционального страхования, отказались от нее как от неэффективной. В тоже время география стран, в которых применяется механизм дифференцированных ставок страховых взносов, постоянно расширяется. Впервые такая система была введена Федеральной корпорацией страхования депозитов (США) в 1993г. Сегодня механизм, в котором величина страховых отчислений в какой-либо мере зависит от уровня риска кредитной организации, применяется более, чем в 30 странах. Однако мировой опыт свидетельствует о том, что данная система является подходящей не для всех стран. Например, в Общем руководстве по созданию систем с дифференцированными взносами, подготовленном Международной ассоциацией страховщиков депозитов, отмечается, что необходимыми условиями для эффективной работы такой системы являются адекватный бухгалтерский учет и финансовая отчетность, отражающая реальные риски банков. Но данные критерии не удовлетворяют экономикам всех государств (9).

Комитет Госдумы по финансовому рынку принял поправки к закону «О страховании вкладов» № 612004-6 8 декабря 2014 года. Согласно данным изменениям, с 1 июля 2015 банки должны перечислять в фонд АСВ дифференцированный взнос для решения вышеперечисленных проблем. Также с июля процентные ставки определяются с учётом определенного размера доходности по депозитам клиентов, привлекаемым кредитными организациями.

Базовая ставка устанавливается на уровне 0,15 % расчетной базы банка. В том случае, если банк превышает на 2-3 процентных пункта базовый уровень годовой доходности депозитов, установленный ЦБ, ставка будет повышаться до 0,3 процентных пункта расчётной базы, но не выше чем на два расчётных периода в течение 18 месяцев. Дополнительная ставка не должна превышать 50 процентных пункта базовой ставки (10). Если банк превышает данный уровень свыше 3 процентных пункта, для него будет действовать повышенная дополнительная ставка, которая не должна превышать 500 процентных пункта базовой ставки.

Для определения, какую ставку из трех возможных будет уплачивать кредитная организация, Банк России будет определять вышеупомянутый базовый уровень доходности вкладов. Он будет рассчитан из среднего арифметического максимальных процентных ставок по вкладам в банках, привлечших в совокупности 2/3 общего объема вкладов физлиц (5). Следовательно, увеличивая процентные ставки, кредитная организация принимает на себя риски не только невозврата крупных сумм клиентов, но и неуплаты повышенного взноса в ФСВ.

На текущий момент уже можно подвести первые итоги действия введенного механизма. В ноябре прошлого года некоторые кредитные организации уже внесли доплатки. Такими организациями оказались 38 банков, чьи максимальные ставки по депозитам превысили базовый уровень доходности более чем на 2 процентных пункта (+20% от базовой ставки), и 17 банков, чьи максимальные ставки превысили на 2–3 п. п. (+150%). Размер выплат по первой категории банков составил 41 млн. руб. доплатки, на вторую – 107 млн. руб. Эти относительно небольшие суммы. В среднем же кредитные организации внесли ежеквартально в ФСВ приблизительно 17 млрд. руб. (4). Кроме того, увеличенные дополнительные взносы в ФСВ по результатам первого квартала 2016 г. уплатят 126 российских банков, которые сейчас находятся под различными ограничениями. По состоянию на 1 января 2016 г. в России функционировал 681 коммерческий банк, за 2015 г. ЦБ произвел отзыв лицензии у 102 банков (3).

С 2016 года размер взносов в ФСВ зависит как от размера ставок по депозитам кредитных организаций, так и от их финансового положения и мер ЦБ. В конце 2015 года генеральный директор АСВ Юрий Исаев отмечал, что госкорпорация планирует удвоить взносы кредитных организаций, предлагающих повышенные процентные ставки по депозитам. Как показывает опыт прошлых лет, что, как упоминалось выше, банки, которые привлекают депозиты по завышенным процентным ставкам, являются первыми кандидатами на отзыв лицензии. По мнению аналитиков, данная мера, направлена на повышение дисциплины банков, нежели на пополнение средств ФСВ. Увеличение взносов не окажет значительного эффекта на систему в целом. Однако не все кредитные организации точно следуют новым правилам отчисления средств в ФСВ. Так, большинство банков предпочли снижение процентных ставок повышенным страховым отчислениям. По итогам мониторинга Центробанка максимальный процент (по рублевым вкладам) Топ-10 банков с наибольшим объемом вкладов физических лиц (Сбербанк России, ВТБ 24, Банк Москвы, Райффайзенбанк, Газпромбанк, Бинбанк, Альфа-Банк, банк «ФК Открытие», Промсвязьбанк, Россельхозбанк) снизился на 0,1 п.п. и составил 11,49%. Всего же о снижении доходности по вкладам объявили более 70 банков. Крупнейший из них – Сбербанк – снизил процентные ставки по всей линейке вкладов с 8 июля. Ставки понижены до 2,1% для депозитов в рублях и 0,9% для депозитов в иностранной валюте (5).

Однако, некоторые банки во избежание повышенных страховых отчислений используют различные уловки, находя в законе «слабые места». Как известно, Центральный банк осуществляет определенную дифференциацию вкладов по срокам (менее 90 дней, 91-180 дней, 181 день — 1 год и более года), если же срок депозита превышает хотя бы на один день, он автоматически переходит в следующую категорию, с более высокой процентной ставкой соответственно. Так, например, используя данные правила, многие кредитные учреждения делают вклад на три месяца не на 90 дней, а на 91 и т.д. Казалось бы, разница для клиента в один день, но для банка вклад попадает уже в категорию с наиболее выгодной ему ставкой. По вкладу до 90 дней кредитная организация, не желающая получать выгоды от Федеральной службы страхования вкладов, платит клиенту только 13,8%, но при увеличении срока депозита на день доходность увеличивается уже до 15% (исходя из диапазонов ЦБ). На сегодняшний день такую систему использует немалое число банков.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что введение дифференцированных страховых взносов позволило ограничить деятельность кредитных организаций, занимающихся привлечением средств под высокий процент, тем самым способствуя установлению баланса на рынке банковских услуг. Для крупных банков с устоявшейся репутацией данные изменения не сыграли большой роли, но более мелкие и средние кредитные организации из-за данных нововведений были вынуждены пойти на понижение процентных ставок по вкладам, так как не имели возможности выплачивать повышенные отчисления в ФСВ.

Следовательно, высокие проценты по депозитам сохранили только устойчивые кредитные учреждения, обладающие значительной прибылью и гарантированным управлением в области рисков, которые имели возможность делать повышенные выплаты в Фонд страхования. Говоря о данных изменениях как о средстве повышения доходов АСВ, то следует сказать, что кардинальных изменений в благосостоянии Фонда не произошло.

Список литературы

1. Агентство по страхованию вкладов. URL: http://www.asv.org.ru/agency/statistical_information/

2. Аналитики: ужесточать систему страхования вкладов нужно для банков// Риановости. 2015 URL: <http://ria.ru/economy/20150324/1054263683.html>
3. Балашова А., Козлов Д.// Коммерсантъ. 2016. №18. стр. 7
4. Егоров Е. АСВ готово увеличить отчисления для банков, завышающих ставки//Ведомости. 2016.
5. Информационно-аналитический журнал dailymoneyexpert. URL: <http://dailymoneyexpert.ru/how-to-save/2015/07/10/podvodnye-kamni-vysokix-stavok-po-depozitam-0662.html>
6. Информационный портал Банки.ру. URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=8357395>
7. Информационный портал города Перми dengi.ru. URL: <http://dengi.59.ru/poll/stat/5991.html>
8. Комитет по управлению активами и пассивами банка. URL: <http://kuap.ru/asv/>
9. Мельников А.Г. К вопросу о размере страхового возмещения по вкладам//Банковское право. 2013. №1
10. Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»
11. Финансово-аналитический сайт OpenFinance. URL: <http://www.orenfinance.ru/analytics/detail.php?ID=8996>
12. ЦБ РФ, базовый уровень доходности вкладов. URL: http://www.cbr.ru/analytics/basic_level/files/budv_2016-04.pdf

ИНСТРУМЕНТЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ

Искандирова К.Ф.

Институт экономики, управления и природопользования Сибирского федерального университета, г.Красноярск

Кредитным организациям, не желающим участвовать в подозрительных транзакциях по легализации преступных доходов и нацеленным на неукоснительное выполнение требований антилегалитационного законодательства, необходимо выстраивать слаженную и, следовательно, эффективную систему финансового мониторинга, под которой следует понимать комплекс мер и процедур по предупреждению, выявлению и пресечению осуществления финансовых операций, проводимых с целью легализовать доходы, полученные преступным путем.

Инструментарий минимизации рисков в процессе реализации механизма системы финансового мониторинга в кредитной организации можно подразделить на пять блоков: создание соответствующей правовой базы, обеспечение организационно-методологической работы, освоение технологий, позволяющих своевременно и безотказно фиксировать подозрительные операции, повышение квалификации банковских служащих по вопросам противодействия легализации преступных доходов, осуществление постоянного контроля в кредитной организации за исполнением требований законодательства в сфере противодействия легализации доходов преступного характера.

Проведенный анализ инструментов, доступных российским банкам для того, чтобы исключать их вовлеченность в подозрительные операции клиентов, показал, что в большинстве случаев кредитные организации могут управлять риском легализации преступных доходов за счет возникающего правового риска.

На стадии рассмотрения заявления клиента – физического лица кредитная организация не открывает счета без присутствия лица, на имя которого открывается счет, либо его представителя, а также без предоставления документов, необходимых для идентификационных процедур. Однако для физического лица, который преследует цель проведения сомнительных операций или обналичивания денежных средств, не представляет сложности обеспечить личное присутствие в банке, например, подставного лица, представить необходимые документы, которые ему достаточно легко скорректировать под стандарты процедуры идентификации.

Что касается установления отношений с юридическими лицами, то единственным основанием для вынесения мотивированного отказа в открытии счета такому лицу является наличие подозрений в том, что договор банковского счета заключается им для совершения операций в целях легализации доходов, полученных преступным путем. Однако в правовом поле степень верифицируемости подобных подозрений чревата рисками претензий надзорных органов или клиентов. Более того, на этапе открытия счета недавно зарегистрированному (допустим, до трех месяцев назад) юридическому лицу банковским служащим невозможно вынести мотивированное суждение о характере проводимых им операций в силу недостаточности информации, которую возможно собрать на том рынке, где функционирует конкретное юридическое лицо.

После того, как с заявителем на открытие банковского счета все же были заключены договорные отношения, в соответствии с международной практикой, кредитные организации могут использовать два основных инструмента, направленных на ограничение вовлечения в подозрительные операции: отказ в проведении операции или дальнейшем обслуживании клиента либо блокирование (замораживание) его счета (-ов). Однако с поправкой на реалии российской банковской системы, учитывая ежедневные объемы проводимых через банки операций, а также то, что они обязаны осуществлять расчеты не позднее рабочего дня, следующего за днем получения платежных документов, надеяться на оперативность (а также качество) принятия решения о «подозрительности» операции или об ее приостановлении, не приходится.

Что касается такого инструмента, как отказ в проведении операции либо в дальнейшем обслуживании клиента, то российские банки имеют право расторгнуть договор банковского счета с клиентом в случае вынесения ему в течение одного года двух и более подобных решений.

Тем не менее за 2014 год банками было расторгнуто более 1 тысячи договоров банковского счета, отказано в заключении 42 тысяч договоров неблагонадежным клиентам, а также в совершении операций в 30 тысячах случаев на сумму около 137 млрд рублей. Следствием этих действий кредитных организаций, в том числе, стало сокращение объемов обналичивания в целом [3].

Таким образом, даже имея все необходимые сведения, кредитная организация не может значительно снизить риск легализации преступных доходов, так как на этапе начала обслуживания клиента она не может мотивированно судить о сделках, которые он будет проводить в том или ином банке. Было бы эффективнее внедрить механизм получения информации о реальных рисках, связанных с конкретным клиентом, кредитной организацией от уполномоченного органа. Например, направлять запрос в Росфинмониторинг в случае возникновения подозрений о том, что клиент ведет незаконную деятельность (то есть не о том, что клиент проводит подозрительную операцию, а еще только решил обслуживаться в конкретном банке). Если Росфинмониторинг опровергнет подозрения кредитной организации, она не будет нести ответственность за действия клиента, принимая его на обслуживание, тем не менее обязуясь осуществлять постоянный контроль за его операциями. Если Росфинмониторинг пришлет негативную информацию в отношении клиента, у банка будет основание на сто процентов обоснованно отказывать ему в обслуживании.

С целью совершенствования противодействия отмыванию преступных доходов в коммерческих банках целесообразно еще на этапе принятия на обслуживание клиента проверить совпадение адреса регистрации юридического лица с имеющейся базой, и в случае, если будет обнаружено несколько клиентов, зарегистрированных по тому же адресу, то это будет служить дополнительным сигналом для кредитной организации усилить контроль за операциями данных клиентов. Кредитной организации для получения информации подобного профиля следует наладить взаимодействие с налоговыми органами.

Если на этапе обслуживания у сотрудников банка возникли сомнения в законности операций клиента из-за отсутствия прозрачности бизнеса, клиенту направляется запрос на предоставление документов, но только в том случае, если исходя из выписки по счету невозможно однозначно оценить легитимность деятельности клиента. Однако такие запросы на предоставление информации действительно необходимы только на этапе идентификации клиента. Последующая информация должна получаться от государственных структур для того, чтобы гарантировать ее достаточный уровень достоверности и не спровоцировать отток клиентуры в связи с излишним обременением предоставления документации.

Подводя итог, следует сказать, что инструменты кредитных организаций по снижению риска легализации преступных доходов в целом должны минимизировать комплаенс-риски, то есть риски упущенной прибыли или убытков, возникающие вследствие несоблюдения законодательства, регламентов уполномоченных органов, нарушения прав клиентов в сфере противодействия легализации преступных доходов. При выборе конкретного инструмента необходимо учитывать категорию клиента (физическое или юридическое лицо) и этап его обслуживания. Важным в данном вопросе является взаимодействие кредитных организаций между собой, а также с органами государственной власти, располагающими определенными базами данных, необходимыми для проверки клиентов кредитной организацией. Административный ресурс в данных обстоятельствах позволит снизить издержки внутреннего контроля и повысить достоверность идентификационных сведений.

Список литературы

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям [Электронный ресурс]: федер. закон от 28.06.2013 №134-ФЗ ред. от 29.06.2015. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: федер. закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ ред. от 30.12.2015. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. О работе Федеральной службы по финансовому мониторингу в 2014 году [Электронный ресурс]: годовой отчет Федеральной службы по финансовому мониторингу // Режим доступа: <http://www.fedsfm.ru>

СИСТЕМА БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Серков М.Е.

THE SYSTEM OF BANKING SUPERVISION IN THE RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND PROSPECTS

Serkov M.E.

Branch of Tyumen State University in Ishim

Одним из основных условий и факторов обеспечения государственной финансовой стабильности выступает системы банковского надзора. В связи с этим банки находятся под наблюдением органов государственного управления. В соответствии с Федеральным Законом «О Центральном банке Российской Федерации» Банк России является органом регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций. Главной целью деятельности ЦБ РФ является поддержание стабильность банковской системы и защита интересов вкладчиков и кредиторов. Для достижения этих целей создан комитет банковского надзора Банка России, он является действующим на постоянной основе органом, через который Банк России осуществляет регулирующие и надзорные функции.

Само определение Банковского надзора подразумевает под собой – систему, призванную вести наблюдение за использованием и соблюдением кредитными организациями законодательства, регулирующего банковскую деятельность, установленную нормативными актами, в том числе финансовых нормативов и правил бухгалтерского учета и отчетности.

Предметом банковского надзора является соблюдение кредитными организациями и банковскими группами банковского законодательства, нормативных актов Банк России, установленных ими обязательных нормативов.

С момента возникновения банковский надзор представляет собой совокупность действий, осуществляемых органов банковского надзора в рамках установленной компетенции и в соответствии с процедурными нормами в целях обеспечения стабильности функционирования банковской системы и защиты интересов ее кредиторов и клиентов [2, с.207].

Задачи банковского надзора заключены в проверках Банком России тех объектов, которые определены предметом банковского надзора. Основные задачи банковского надзора:

- проверка соблюдения законов и банковских правил;
- проверка соблюдения экономических нормативов;
- проверка бухгалтерского учета и отчетности.

Функции банковского надзора – это направления проводимой Банком России документальной или непосредственной проверки деятельности кредитной организации. По мнению банковских специалистов, существует определенный перечень этих функций:

- изучение юридических вопросов деятельности банка и соблюдение им устава и лицензии;
- проверка соблюдения кредитной организацией позиций банковской лицензии;
- анализ баланса и отчетности банка;
- изучение динамики отдельных показателей банковской деятельности и перспектив развития банка;
- проверка решений органов управления;
- проверка работы ревизионной комиссии;
- анализ договорных отношений кредитной организации с клиентами, вкладчиками, дебиторами и кредиторами;
- проверка соблюдения договорных обязательств кредитной организации в ее взаимоотношениях с клиентами и вкладчиками, дебиторами и кредиторами;

- анализ способов размещения собственных и временно привлеченных средств, проверка выполнения обязательств по договорам (кредиты, депозиты, конвертация, валютные операции, ценные бумаги);
- проверка управления рисками;
- проверка формирования резервов;
- проверка гарантий;
- проверка обоснованности и законности формирования доходов;
- изучение договоров и причин потерь по отдельным видам деятельности;
- выявление фактов искажения доходов и расходов, обнаружение возможных непроизводительных потерь, в том числе связанных с результатами применения санкций за нарушение и несоблюдение договорных обязательств;
- выявление причин, мотивов и обстоятельств, способствовавших банковским нарушениям;
- выяснение целей нарушения нормативных актов ЦБ РФ, выяснение причин искажения отчетных показателей, экономических нормативов,
- выяснение причин и целей проведения банком убыточных, неэффективных банковских операций и сделок, прежде всего создающих повышенный риск и повлекших нарушение экономических нормативов;
- проверка соблюдения кредитной организацией предписаний Банка России.
- изучение юридических вопросов деятельности банка и соблюдение им устава и лицензии;
- изучение динамики отдельных показателей банковской деятельности и перспектив развития банка;
- анализ договорных отношений кредитной организации с клиентами. вкладчиками, дебиторами и кредиторами [2, с. 211].

В связи с работами по повышению эффективности банковского надзора Банком России были введены новые требования к оценке финансовой устойчивости банков и требований к участию в системе страхования вкладов с использованием соответствующих отсылок на показатели и методики их расчета, определенные Указанием Банка России №2005-У (Указание Банка России от 11.06.2014 №3277-У «О методах оценки финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов»);

Ведется работа над изменением нормативных актов Банка России, связанных с изменением территориальной структуры Банка России порядка надзора за кредитными организациями, внесенные изменения нормативных актов Банка России, связанных с оценкой финансового положения и деловой репутации лиц, вошедших в состав акционеров, требований по субординированным кредитам;- внести в Инструкцию Банка России от 02.04.2010 №135-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» [1.]

Таблица 1

Институциональная характеристика банковской системы Российской Федерации

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	% соотношение
Количество банков	1012	978	956	923	834	728	28,1
Количество филиалов банков	2926	2807	2349	2005	1708	1398	52,3

Из данной таблицы видно, что идет снижение как кредитных организаций так и банковских филиалов . На данный момент сокращение произошло на 28,1% банков, филиалы были сокращены на 52,3%. [1.]

Таким образом, можно сделать вывод, что в данный момент система банковского надзора, справляется со своими обязанностями в полной мере. Так же видна динамика сокращения кредитных организаций, в том числе и количества банковских филиалов. Из этого следует, что идет ухудшение положения банков, которые специализируются на розничном кредитовании. Но для госбанков, это положительный момент, в котором будет расширена клиентская база, и увеличен приток бюджетных средств.

Список литературы

1. Курбатов А.Я. Особенности осуществления государственного надзора и контроля в банковской сфере: учебник для магистров/ А.Я.Курбатов. - М :Юрайт, 2014.
2. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации <http://www.cbr.ru>

List of references

1. Kurbatov A. Y. Peculiarities of state supervision and control in the banking sector: the textbook for masters/ A. Y. Kurbatov. - Moscow :Yurait, 2014.
2. The official website of the Central Bank of the Russian Federation <http://www.cbr.ru>

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ОЦЕНКА ПОРТФЕЛЕМ ЕГО КАЧЕСТВА

Гудкова Д.Д.

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва, г.Саранск

Кредитная политика имеет важное значение в деятельности коммерческого банка. Необходимость исследования фундаментальных проблем формирования кредитной политики коммерческого банка обусловлена ее влиянием на конечные результаты деятельности банка и на устойчивость его функционирования в целом. Несовершенная кредитная политика или ее отсутствие ведут кредитную организацию к серьезным финансовым потерям и банкротству. Наоборот, эффективная кредитная политика способствует повышению качества активов, их доходности и обеспечению в итоге положительного финансового результата. Поэтому вопросы, касающиеся формирования кредитной политики, в современных условиях приобретают первоочередное значение.

Предоставление кредитов является ключевой функцией коммерческих банков, обеспечивающей необходимыми ресурсами различные категории его заемщиков: физических лиц, бизнеса, государственных органов. Эффективность деятельности банка определяется качеством его кредитного портфеля, степенью рискованности проводимой кредитной политики, которые вместе оказывают существенное влияние на имидж и рейтинг банка. Поэтому управление качеством кредитного портфеля и его оптимизация становятся стратегическими приоритетами в деятельности коммерческого банка с целью достижения максимальной эффективности его функционирования.

Кредитный портфель представляет собой остаток кредитной задолженности по балансу коммерческого банка на определенную дату.

Управление кредитным портфелем коммерческого банка предусматривает:

- определение показателей и критериев оценки ссуд, входящих в состав кредитного портфеля;
- определение оптимальной структуры кредитного портфеля;
- определение качества кредитов, главным образом, с позиции риска;
- определение достаточной величины резерва для покрытия возможных потерь по ссудам;
- анализ состояния кредитного портфеля, определение мероприятий по его оптимизации.

Одну из ключевых ролей в рамках управления состоянием кредитного портфеля коммерческого банка играет его оптимизация. В общем виде задача оптимизации кредитного портфеля коммерческого банка сводится к выбору такой структуры кредитного портфеля, при которой будут достигнуты цели кредитной политики банка.

Так, одним из способов оптимизации кредитного портфеля является его диверсификация. С этой целью банки проводят структурирование кредитов в портфеле по различным критериям:

- 1) размеру предоставляемых кредитов;
- 2) видам заемщиков;
- 3) географическому признаку;
- 4) видам валют;
- 5) отраслевому признаку и т.д.

Важное стратегическое значение в системе кредитной политики банка играет анализ качества кредитного портфеля. Управление кредитным портфелем предполагает осуществление нескольких этапов:

- 1) формулирование критериев оценки качества ссуды;
- 2) определение групп ссуд с указанием степени риска по ним;
- 3) оценка каждой ссуды, выдаваемой банком, и отнесение ее к одной из выделенных групп;
- 4) определение фактической структуры кредитного портфеля;
- 5) оценка совокупного риска кредитного портфеля;
- 6) анализ факторов, оказывающих влияние на изменение структуры кредитного портфеля;
- 7) расчет необходимой суммы резервного фонда на возможные потери по ссудам, исходя из

существующих рисков;

8) корректировка кредитного политики банка в соответствии с проведенным анализом на предыдущих этапах.

На современном этапе развития банки уделяют пристальное внимание качественной оценке степени кредитного риска и мерам по его сокращению. Его реальная оценка возможна лишь при проведении детального анализа факторов, оказывающих непосредственное влияние на рискованность кредитного портфеля.

На практике чаще всего с этой целью используется коэффициентный метод, основанный на использовании финансовых коэффициентов, которые можно поделить на две группы:

- коэффициенты, характеризующие доходность кредитного портфеля;
- коэффициенты, характеризующие качество кредитного портфеля [3, с. 3].

Для анализа коммерческого банка N воспользуемся следующими коэффициентами, которые, на наш взгляд, позволяют с достаточной степенью эффективности оценить качество кредитного портфеля:

K_1 = Процентная маржа / Средние остатки ссудной задолженности

K_2 = Просроченная задолженность / Средние остатки ссудной задолженности

K_3 = Резерв на возможные потери по ссудам / Средние остатки ссудной задолженности

K_4 = Резервы на возможные потери по ссудам / Проблемные и безнадежные активы

K_5 = Фактический резерв на возможные потери по ссудам / Ссуды, не приносящие дохода

K_6 = Фактический резерв на возможные потери по ссудам / Остатки ссудной задолженности

Результаты проведенных расчетов представлены в Табл. 1.

Таблица 1

Оценка качества кредитного портфеля коммерческого банка

Коэффициент	2010	2011	2012	2013	2014	2015
K_1	0,058	0,046	0,039	0,038	0,036	0,035
K_2	0,010	0,008	0,012	0,020	0,118	0,127
K_3	0,015	0,016	0,017	0,019	0,041	0,076
K_4	1,442	1,978	1,252	0,898	0,311	0,601
K_5	1,725	2,112	1,432	1,029	0,487	0,748
K_6	0,017	0,016	0,017	0,021	0,058	0,095

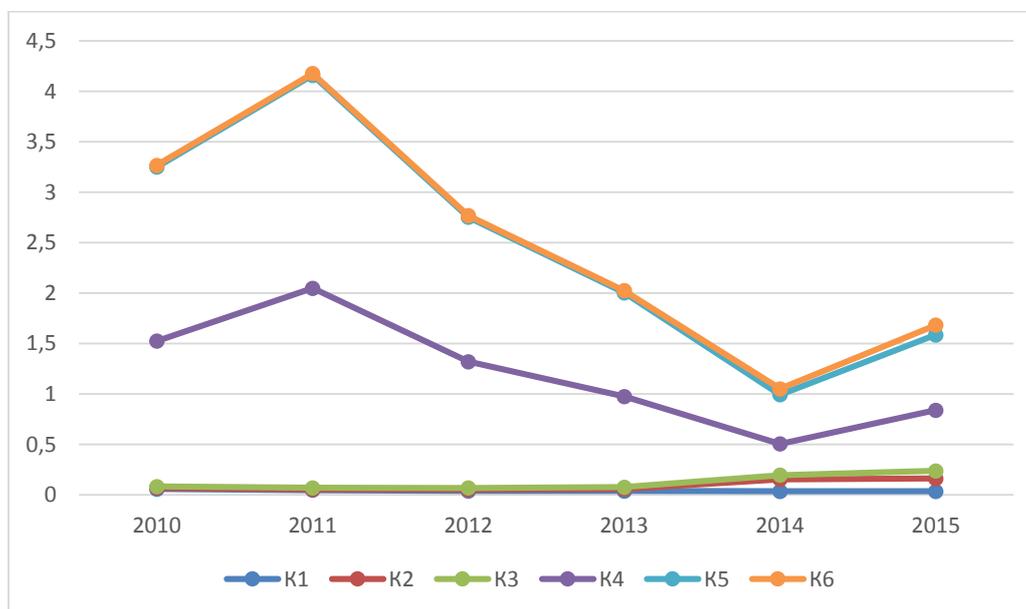


Рис. 1. Динамика коэффициентов качества кредитного портфеля коммерческого банка

Коэффициент K_1 характеризует доходность кредитного портфеля банка и эффективность принимаемых решений высшим руководством. Чем больше объем выданного кредитного портфеля банка, тем выше его доходность, и, как следствие, тем эффективнее менеджмент. Однако в данном случае наблюдается снижение показателя в динамике. Процентная маржа банка растет меньшими темпами, чем совокупный кредитный портфель, в следствие чего можно отметить, что доходность портфеля снижается из-за недостаточной эффективности принимаемых решений.

Коэффициент K_2 показывает долю просроченной задолженности по отношению ко всей ссудной задолженности. Так, за 2011-2015 гг. прослеживается динамика по увеличению данного показателя, что является негативным фактором, свидетельствующим о повышении риска банка. Анализ данного коэффициента необходимо проводить наряду с оценкой коэффициента K_3 .

Коэффициент K_3 характеризует качество кредитного портфеля. За анализируемый период наблюдается рост показателя, что свидетельствует о повышении доли резервов на возможные потери. В этом случае можно предположить, что банк создает резервы для покрытия потерь, которые отражены на счетах просроченной задолженности.

Коэффициент K_4 позволяет оценить, достаточно ли резервов для покрытия проблемных и безнадежных активов. За 2010-2014 гг. коэффициент имел нисходящую динамику (минимальное значение в 2014 г. составило 0,311), однако в 2015 году наблюдается увеличение показателя на 93,25% по сравнению с 2014 годом до 0,601. В целом, коэффициент принимал приемлемые значения в 2010-2012 гг., значение коэффициента ниже 1 свидетельствует о том, что в резервов банка недостаточно для покрытия убытков и в результате потребуются воспользоваться капиталом. Таким образом, риски банка возрастают, что может негативно сказаться на результатах его функционирования и привести к дополнительным убыткам. Поэтому работа с проблемной задолженностью становится актуальной.

Коэффициент K_5 характеризует достаточность резерва на возможные потери по ссудам. Чем больше показатель, тем лучше качество управления кредитным портфелем. Ситуация с данным коэффициентом аналогична ситуации с коэффициентом K_4 : так, минимальное значение показатель достиг в 2014 г. (0,487), а максимальное в 2011 г. (2,112). Таким образом, полученные результаты позволяют сделать вывод, что качество управления кредитным портфелем сократилось из-за недостаточности величины резервов на возможные потери и быстрых темпов роста просроченных ссуд.

Коэффициент K_6 также призван дать оценку качеству кредитного портфеля коммерческого банка. Он показывает, какая часть ссудной задолженности может быть покрыта в случае невозврата кредитов за счет созданного для этих целей резерва. Чем ниже значение этого показателя, тем выше качество кредитного портфеля. В данном случае коэффициент в динамике увеличивается, поэтому можно отметить снижение качества кредитного портфеля.

В результате проведенного анализа было установлено, что качество кредитного портфеля коммерческого банка ухудшилось в результате увеличения доли просроченной задолженности и недостаточности резервов на возможные потери по ссудам.

Необходимо отметить, что в последнее время в целом в банковском секторе сложилась тенденция к росту просроченной задолженности в кредитном портфеле коммерческих банков, обусловленная, прежде всего, ростом кредитования юридических лиц и малого и среднего предпринимательства. Так, согласно данным Центрального Банка, общая сумма просроченной задолженности по кредитам юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей на начало 2016 года составила 1 676 511 млн. руб. (по сравнению с аналогичным показателем на начало 2015 года он увеличился на 48,58%) [1].

Таким образом, можно отметить, что качество кредитного портфеля коммерческих банков в последнее время ухудшается, что связано с общеэкономическими тенденциями. Безусловно, важность оценки качества кредитного портфеля сложно переоценить, т.к. перед банковскими подразделениями существует объективная необходимость в постоянном мониторинге качества активов с целью выявления проблемных и просроченных ссуд. При выявлении непосредственно просроченной задолженности специалистами банка используются следующие методы: удаленное взыскание просроченной задолженности, выездные мероприятия, реструктуризация долга, передача кредитов на временную обработку коллекторским агентствам, взыскание задолженности в судебном порядке, мировое соглашение, цессии. Выбор метода зависит от конкретной ситуации с учетом иных факторов. Тем не менее, основным недостатком существующего метода оценки проблемной задолженности является статичность, а также отсутствие механизмов оценки возможных проблем ссудной задолженности, в следствие чего усложняется сам процесс работы как с проблемной, так и с просроченной задолженностью. В связи с чем возникает необходимость в разработке более чувствительного метода оценки проблемной задолженности с целью улучшения качества оценки рисков и минимизации возможных потерь.

Список литературы

1. Банк России: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (Дата обращения: 25.04.2016).
2. Банковское дело: учеб. / под ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Магистр, 2014. – 751 с.

3. Славянский А.В. Управление кредитным портфелем как один из элементов системы управления кредитным риском / А.В. Славянский // Аудит и финансовый анализ. – 2008. – №6. – С. 212-221.
4. Терехова Н.В. Кредитная политика банка как элемент оптимизации кредитного портфеля / Н.В. Терехова // Вестник ОГУ. – 2008. – №10 (92). – С. 121-127.

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

АГРОШКОЛА В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ – УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОШИБКА ИЛИ РЕАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Сакоренко И.В.

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
средняя общеобразовательная школа №20, г.Воронеж

Современные дети в городских школах оторваны от природы. Многие из них не имеют представления о том, как выращивать овощные и цветочные культуры, не знакомы с особенностями агротехнологий и мало знакомы с профессиями, связанными с растениеводством в тепличном и сельском хозяйстве. Данный пробел позволяет заполнить создаваемая агрошкола в условиях города. Еще Я.А. Коменский указывал на необходимость наличия в школе небольшого сада, куда следует приводить учащихся и предоставлять им возможность наслаждаться зрелищем деревьев, цветов, трав. Красивая ухоженная территория школы, теплица, учебная экспериментальная зона воспитывает у детей эстетические чувства, любовь к природе, сельскохозяйственному труду [1].

Сегодня перед школой стоит важная задача научить ребёнка самостоятельно добывать нужную информацию, вычленять проблемы и искать пути их рационального, решения, уметь критически анализировать получаемые знания и применять их для решения новых задач. И в решении данной задачи отводятся большая роль внеурочной деятельности по различным научным направлениям, в общем и агротехнологиям, в частности.

Экспериментальная функциональная зона школы, теплица, грядки - хорошая стартовая площадка, как для работы с одарёнными детьми – ведение исследовательской деятельности, так и для привлечения ребят к внеурочной деятельности профориентационной направленности. Именно здесь ребята смогут на практике закреплять теоретические знания, полученные на уроках окружающего мира, природоведения, биологии и воплощать в жизнь свои маленькие открытия в области ботаники и селекции. Тем самым будут мотивированы к получению новых знаний в разных науках: биологии, химии, физике, математике, экономике. Проведение с обучающимися дополнительных занятий практической направленности позволит им ближе узнать не только мир растений, но и помочь лучше ориентироваться в жизненном пространстве, определении их деятельностных предпочтений и выборе будущей профессии.

Данная работа посвящена разработке проекта реконструкции территории учебного заведения – МБОУ СОШ №20 (далее – школа) г.Воронежа.

Цель работы – разработать проект по созданию комфортных условий для пребывания детей на территории школы с учётом требований, предъявляемых к озеленению и благоустройству учебных заведений, а также условий для деятельности школы в рамках бессрочного проекта «Агрошкола 20 vnp.ru», над которым наши обучающиеся и педагоги работают с января 2016г. [2].

Степень внедрения – разработанный проект рекомендуется к внедрению с весны 2016 года, что обусловлено требованиями по пересадке древесно-кустарниковой растительности и многолетних цветочных культур. Завершение реализации проекта должно быть весной следующего года, с посадкой растений, деревьев и заменой дорожного покрытия.

Разработанные мероприятия по реконструкции территории МБОУ СОШ №20 г. Воронежа позволят улучшить санитарно-гигиенические и экологические условия территории школы для учащихся школы и жителей близлежащих домов.

Цель проекта: привлечение и поддержка талантливых и увлечённых детей, детей группы риска к исследовательской и практической деятельности в области биологии, химии, агротехники и экологии.

Задачи проекта:

1. Привлечь внимание школьников к учебно-познавательной деятельности в школьной теплице, экспериментальных лабораториях.
2. Приобщить обучающихся к бережному отношению к объектам природы.
3. Сформировать УУД (личностные, регулятивные, познавательные, коммуникативные), способствующие развитию творческой и деловой активности, при решении сельскохозяйственных и ландшафтных проблем и связанных с ними жизненных ситуаций.
4. Развить у учащихся навыки предпринимательства, изучить алгоритм создания собственного дела.
5. Приумножить видовое разнообразие овощных и цветочных культур.

Ресурсы проекта:

Имеющиеся:

- учебно-методическое оснащение;
- информационные ресурсы;
- кадровое обеспечение.

Необходимые:

- сооружение теплицы;
- специальное оборудование и оснащение для проведения работ;
- оборудование для проведения работ в закрытом грунте;
- приобретение посадочного материала;
- приобретение технического оснащения.

Ожидаемые результаты:

1. Увеличение количества привлеченных к работе в школьной теплице, на пришкольной территории и в лабораториях учащихся и педагогов.
2. Увеличение количества исследовательских работ.
3. Расширение видового состава выращиваемых в теплице культур.
4. Снижение количества правонарушений среди обучающихся.
5. Поступление выпускников в профильные учебные заведения. Развитие сетевого сотрудничества.
6. Изменение общественного мнения об агрошколе в условиях города.

Сроки исполнения проекта 2016-2020 г.г. Состоит из трех этапов. В конце третьего этапа будет произведен анализ проделанной работы и дано заключение экспертной комиссии по поводу целесообразности внедрения проекта агрошколы в городских условиях.

Список литературы

1. Асминин, В.Ф. Безопасность жизнедеятельности [Текст]: методические указания к выполнению выпускной квалификационной работы для студентов по направлениям подготовки 250100 – Лесное дело, 250700 – Ландшафтная архитектура, 022000 – Экология и природопользование / В.Ф. Асминин, И. М. Казбанова, Д.С. Осмоловский. – Воронеж, 2014. – 15 с.
2. Боговая, И.О. Озеленение населённых мест [Текст]: учеб. пособие для вузов/ И.О. Боговая, В.С. Теодоронский.-М.:Агропромиздат, 1990. – 239 с.

СПЕЦИФИКА НАЦИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА В ЭКОНОМИКЕ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

Красоченкова Н.П.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Актуальность проблемы, связанной с разработкой методологии формирования национального инновационного пространства, обусловлена следующими обстоятельствами:

- изменением формационной модели в мире (переход от индустриальной модели к постиндустриальной и информационной);
- низкой эффективностью инновационной деятельности в стране (Табл.1);
- недостатком исследований в области теоретико-методологических основ национального инновационного пространства;

– отсутствием механизма и институтов формирования и развития национального инновационного пространства.

Таблица 1

Характеристика эффективности инновационной деятельности в России

	Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
1	Созданные (разработанные) передовые производственные технологии, ед.	789	864	1138	1323	1429
2	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	4,5	4,8	6,3	8,0	8,2
3	Число реализованных выходов из венчурных проектов, ед.	10	25	25	27	28

В совокупности представленные обстоятельства требуют обоснования и разработки методологии формирования национального инновационного пространства, учитывающего специфику экономики знаний.

В экономической литературе понятие «национального инновационного пространства» еще не нашло широкого распространения. Анализ существующего научного задела в данной научной области показал, что одна группа ученых исследует инновационное пространство на уровне организации, под которым они понимают результаты инновационной деятельности. Другая группа исследователей изучает инновационное пространство региона, уделяя внимание определению точек роста инновационной экономики в стране. Кроме того, получили развитие хозяйственно – правовой и геополитический подходы.

С позиций хозяйственно – правового подхода трактовка национального экономического пространства дана в Конституции РФ. Главная особенность в его понимании заключается в том, что должны быть единые правила осуществления предпринимательской деятельности на всем пространстве страны, единые правила вмешательства государства в эту деятельность со стороны федерального центра, свободное перемещение внутри пространства страны факторов производства, товаров. В данном случае национальное инновационное пространство охватывает только предпринимательскую сферу.

На основе геополитического подхода выработано представление об «национальном экономическом пространстве», которое конструируется посредством глобального межгосударственного сотрудничества. Однако, в национальное экономическое пространство включены национальное традиционное пространство, в котором функционирует предпринимательство, и национальное инновационное пространство, которое объединяет государство, науку, образование, предпринимательство и общественные организации в целях создания, хранения, передачи новых знаний и их трансформации в инновации, которые путем диффузии внедряются в национальное традиционное пространство.

Так, Воронцов Е.В. трансформацию знаний в продукт представляет как процесс появления потребности в инновациях, осуществление интеллектуальной деятельности и материализация новых знаний в инновациях (Рисунок 1). Такое понимание характерно для большинства исследователей и практиков. Данная позиция нашла отражение в большинстве учебников

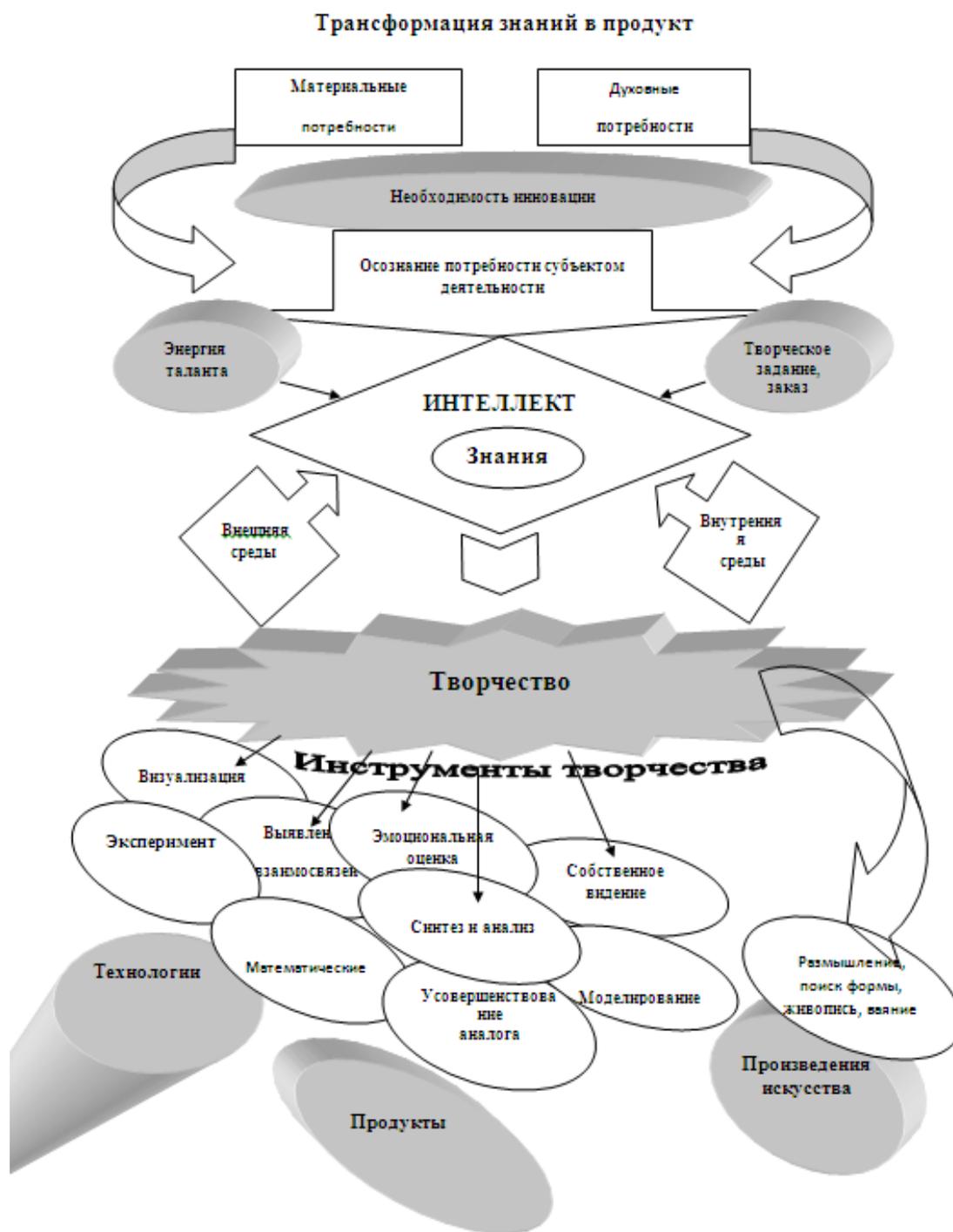


Рис.1. Трансформация знаний в инновации

в области инноватики. Но следует отметить, что этот подход не раскрывает все этапы и переходы, необходимые для трансформации знаний в продукты, технологии и потому инновационная деятельность не достигает ожидаемой эффективности. Дело в том, что не все и не любые новые знания способны трансформироваться в инновации в настоящее время. Как указывалось выше, только концепты способны трансформироваться в инновации. Данное положение не нашло отражение на Рисунке 1.

Авторы и последователи данных научных направлений, безусловно, правы, обращаясь к исследованию выделенных аспектов, но предлагаемые подходы к пониманию национального экономического пространства не применимы для условий экономики знаний.

Фундаментальное отличие экономики знаний заключается в том, что знания и информация становятся важной частью производительных сил наряду с товарами, услугами и работами. В связи с этим предлагается

развить макроэкономический подход к пониманию национального инновационного пространства, который базируется на постулате о том, что базовым “кирпичиком” национального инновационного пространства является инновационное знание. Данный подход, во-первых, обеспечит конвергенцию существующих подходов на основе общего объекта исследования; во-вторых, позволит перейти на новый качественный уровень направлений исследования национального экономического пространства и, в-третьих, соответствует современным реалиям информационной экономики – основы экономики знаний.

Национальное инновационное пространство представляет собой совокупность новых и инновационных знаний, целью использования которых является повышение эффективности национальной экономики и качества жизни, обеспечение безопасности страны. При этом новые знания аккумулируются по двум сферам – инновационный потенциал страны и инновационная информация – знания, принявшие экономическую форму концептов. Концепт – это новое знание, прошедшее первичную экспертизу с позиций реализуемости и востребованности рынком в настоящее время при существующих технологиях, технике, организации бизнеса, компетенциях. Задачей, требующей неотлагательного решения, является разработка механизма перемещения инновационных знаний из инновационного потенциала страны в концепты.

Национальное инновационное пространство в экономике знаний имеет ряд особенностей, отличающих его от национального инновационного пространства в индустриальной экономике и более ранних формациях. Данные отличительные особенности представлены в Табл.2.

Таблица 2

Отличительные особенности национального инновационного пространства в экономике знаний

Сравнительные признаки	Индустриальная экономика	Экономика знаний
Роль национального инновационного пространства в социально-экономическом развитии страны	обеспечивающая	лидирующая
Базовый элемент	1) правила 2) международное сотрудничество 3) точки и зоны роста	Инновационная информация
Создатели	специализированные организации и подразделения	наука, образование, государство, предпринимательство, общественные организации
Активная часть производительных сил	нет	да

Представленные отличительные признаки национального инновационного пространства свидетельствуют о том, что оно должно качественно преобразоваться в систему, включающую взаимосвязанные подсистемы и условия внешней среды для успешного существования и развития с целью повышения эффективности национальной экономики, обеспечения ее безопасности и конкурентоспособности.

С позиций системного подхода национальное инновационное пространство включает институциональную, информационную, кадровую, техническую, технологическую, патентную подсистемы, которые объединяют материальные и нематериальные ресурсы науки, образования, государства, бизнеса и общественных организаций при создании, хранении, передачи новых знаний и их трансформации в инновации, диффузии в реальный сектор национальной экономики (национальное традиционное пространство).

Внешняя среда определяется заказчиками, инноваторами, инвесторами, потребителями и поставщиками. Заказчиком новых знаний, чаще всего является государство, которое определяет векторы инновационного развития страны. Инноваторы способны «увидеть» концепты в результатах инновационной деятельности – формализованной части новых, то есть выявить из всей совокупности новых знаний те, которые востребованы, реалистичны и имеют условия для их трансформации в инновации в настоящий период. Инвесторами выступают государство, финансовые институты, отечественные и зарубежные компании и частные лица, заинтересованные в венчурном финансировании трансформации концептов в инновации. Поставщиками национального инновационного пространства являются в части кадрового обеспечения – сфера образования, в части новых знаний – сферы науки и образования, информационного обеспечения – информационные системы и базы, технологий – сфера IT-технологий, техники – приборостроение, патентной – справочно-нормативная и патентная система, институциональной базы – законодательная, правовая и нормативная базы.

В системе национального инновационного пространства на входе располагается е новые знания в форме формализованных результатов инновационной деятельности, на выходе – инновационная информация в форме концептов. Инновационный потенциал страны остается внутри системы национального инновационного пространства и главная задача – снижать его объем путем перевода в концепты и уменьшать период нахождения формализованных результатов инновационной деятельности в инновационном заделе страны.

Список литературы

1. Воронцов Е.В. Актуальные аспекты трансформации знаний в конечный продукт. Материалы за 9-а международна научна-практична конференция. «Настоящи изследвания и развитие», - 2013. Том 16. Педагогически науки. София. «Бял ГРАД-БГ» ООД – С. 14-19.
2. Ильина, М.Ю. Инновационная инфраструктура как условие движения «инновационного лифта» / М.Ю. Ильина // Вестник Финансового университета. - 2013. - № 3(75). -С. 140-152.
3. Гимельштейн И.В. Особенности организации исследования проблем управления //Вестник ИрГТУ. - 2013. - №11. – С.316 - 322

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ВАЛЮТНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: ЕГО РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ В ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Савельева Д.Р., Казарян М.С.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г.Белгород

С переходом России к экономическим рыночным отношениям существенными и трудно контролируемые проблемами являются невозврат валютной выручки в Российскую Федерацию от экспорта товаров и оказания услуг отечественными организациями и предприятиями. В итоге в иностранных банках собрались огромные валютные средства, которые принадлежат отечественным организациям и предприятиям, чем причиняется значимый ущерб экономической безопасности страны. Именно поэтому понадобилось создание всеохватывающей системы валютного законодательства и валютного контроля за проводимыми экспортными, импортными и другими внешнеэкономическими операциями отечественных организаций и предприятий.

Государственное регулирование в сфере валютных отношений является выражением валютной политики государства, которая представляет собой составную часть его экономической политики.

Роль валютной политики заключается в том, чтобы:

- защитить и обеспечить стабильность национальной валюты, достичь ее конвертируемости;
- приостановить утечку капитала за границу;
- обеспечить поступления валюты из-за рубежа по внешнеэкономическим сделкам;
- стимулировать развитие внутреннего валютного рынка в целях экономического потенциала и повышения роли Российской Федерации в системе международных отношений.

В настоящее время вопросам валютного регулирования в Российской Федерации необходимо уделять достаточно пристальное внимание, так как от того, насколько точно построен, продуман механизм валютного регулирования, зависит результативное функционирование всего народного хозяйства страны.

В свою очередь, создание действенного правового механизма валютного регулирования должно гарантировать приоритет обращения государственной денежной единицы Российской Федерации по отношению к денежным единицам зарубежных стран на территории России, рост конвертируемости рубля вначале на внутреннем денежном рынке, а затем на международных валютных рынках.

Валютное законодательство представляет собой совокупность правовых норм, устанавливающих порядок исполнения международных расчетов, операций с валютными ценностями и контроля за соблюдением валютного законодательства. Валютное законодательство Российской Федерации включает в себя три блока.

К первому блоку относятся специальные законодательные и правовые документы, определяющие валютное регулирование и валютный контроль. Основным документом этого блока и валютного законодательства в целом предстает Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», который вступил в силу 18 июня 2004 г. [2].

Второй блок валютного законодательства составляют законодательные и нормативные документы, регулирующие внешнеэкономическую деятельность, а также деятельность институтов, выполняющих операции с валютными ценностями, и институтов, осуществляющих функции валютного регулирования и валютного контроля.

Данный блок включает Федеральный закон РФ от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» [6], Федеральный закон РФ от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [5], Федеральный закон РФ от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [1], Федеральный закон РФ от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [3].

Третий блок валютного законодательства составляют законы всеобщего воздействия. К ним относятся Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Кодекс об административных правонарушениях РФ.

Целью базового документа валютного законодательства (Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле») является обеспечение исполнения единой национальной валютной политики, а также стабильности валюты Российской Федерации и устойчивости внутреннего валютного рынка России как факторов прогрессивного развития государственной экономики и международного экономического сотрудничества.

Федеральный закон № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» определяет правовые основы и принципы валютного регулирования и валютного контроля в России, полномочия органов валютного регулирования, а также устанавливает права и обязанности резидентов и нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, права и обязанности нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютой Российской Федерации и внутренними ценными бумагами, права и обязанности органов валютного контроля и агентов валютного контроля [2].

В соответствии с Федеральным законом РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» главным органом, на которого возложены обширные управленческие функции в области валютных отношений, предстает Центральный банк РФ (ЦБ РФ). Также важным органом в области валютных отношений помимо ЦБ РФ является Правительство РФ, включая Министерство РФ по налогам и сборам, Министерство финансов РФ, Федеральная таможенная служба РФ.

В ходе осуществления внешнеэкономической деятельности субъекты неизменно вступают между собой в отношения, связанные с использованием валюты и валютных ценностей. Перемещение через таможенную границу государства товаров и транспортных средств предполагает дальнейший расчет за них с возможным использованием наличных денежных средств или же ценных бумаг (как российских, так и иностранных). Кроме того, сами денежные средства в российской, а также иностранной валюте, валютные ценности, а также российские ценные бумаги сами могут выступать в качестве товаров, ценностей, перевозимых через таможенную границу.

Именно поэтому таможенные правоотношения неизменно оказываются связанными с валютно-финансовыми отношениями. И немаловажными институтами таможенного права становятся валютное регулирование и валютный контроль, регулирующие перемещение через таможенную границу иностранной валюты и иностранных ценных бумаг.

Современные механизмы валютных ограничений в РФ делятся для уполномоченных банков и для резидентов и нерезидентов. К валютным ограничениям для уполномоченных банков относятся:

1) Лицензирование, то есть отдельные уполномоченные банки, имея данную лицензию имеют право на осуществление операций с иностранной валютой.

2) Отдельный порядок регистрации кредитных организаций с иностранными инвестициями.

3) Возможность проведения валютных операций только через уполномоченные банки.

4) Установление лимитов по открытым валютным позициям.

К валютным ограничениям для резидентов и нерезидентов относятся:

1) Запрет на валютные операции между резидентами, за исключением строго установленного перечня. К исключениям относятся операции, связанные с расчетами в магазинах беспошлинной торговли, а также с расчетами при реализации товаров и оказании услуг пассажирам в пути следования транспортных средств при

международных перевозках; операции между комиссионерами и комитентами; операции с внешними ценными бумагами; операции связанные с осуществлением обязательных платежей (налогов, сборов и других платежей) и др. [2]

2) Оформление паспорта сделки.

3) Ввоз/вывоз иностранной валюты. Единовременный ввоз физическим лицом наличных денежных средств и (или) дорожных чеков в общей сумме, равной либо не превышающей в эквиваленте 10 тысяч долларов США [4].

4) Открытие счетов за рубежом. Резиденты, за исключением случаев, тех категорий граждан и юридических лиц, которые попали под экономические санкции, открывают без ограничений счета (вклады) в иностранной валюте и валюте РФ в банках, расположенных за пределами территории РФ. При этом резиденты обязаны уведомить налоговые органы по месту своего учета об открытии (закрытии) счетов (вкладов), не позднее месяца со дня заключения (расторжения) договора об открытии счета (вклада) с банком, расположенным за пределами территории РФ.

Во время регулирования внешнеэкономической деятельности таможенные органы имеют широкие контрольные полномочия. Важным направлением их деятельности в сфере валютного регулирования является валютный контроль. Его необходимость вызвана тем, что через таможенную границу РФ перемещаются такие специфические категории товара, как денежные средства и валютные ценности. Валюта может перевозиться физическими лицами, в виде оплаты за поставку вывозимого товара может поступать на счета в кредитных учреждениях, экспортироваться для расчетов по импортным контрактам. Во всяком случае перемещение денежных средств должно совершаться в рамках, установленных действующим законодательством.

Для того, чтобы защитить и обеспечить устойчивость национальной валюты, достичь ее конвертируемости; приостановить бегство капитала за границу; обеспечить поступления валюты по внешнеэкономическим сделкам из-за рубежа; стимулировать развитие внутреннего валютного рынка в целях экономического потенциала и повышения роли Российской Федерации в системе международных отношений, государству нужно создать эффективный правовой механизм валютного регулирования.

Следовательно, нашей стране необходимо создать комплексную систему валютного контроля и валютного регулирования, которая обеспечит гибкий подход к решению проблем, появляющихся в процессе осуществления экономической политики государства и регламентирующей валютные операции.

Таким образом, валютное законодательство служит правовой основой валютного регулирования и валютного контроля. Также нужно отметить, что валютное законодательство в России находится в состоянии постоянного развития и в действующие нормативные правовые акты вносятся изменения и дополнения, основная цель которых – оптимизировать механизм контроля за внешнеэкономической деятельностью.

Список литературы

1. О банках и банковской деятельности [Текст] : Федеральный закон РФ от 02. 12. 1990 г. № 395-1 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. О валютном регулировании и валютном контроле [Текст] : Федеральный закон Российской Федерации от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
3. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Текст] : Федеральный закон РФ от 08. 12. 2003 г. № 164-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
4. О проекте Договора о порядке перемещения физическими лицами наличных денежных средств и (или) денежных инструментов через таможенную границу таможенного союза [Текст] : Решение Комиссии таможенного союза ЕврАзЭС от 20 мая 2010 года №271 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
5. О рынке ценных бумаг [Текст] : Федеральный закон РФ от 22. 04. 1996 г. № 39-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
6. О Центральном банке Российской Федерации [Текст] : Федеральный закон РФ от 10. 07. 2002 г. № 86-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ (НА ПРИМЕРЕ КЛЮЧЕВЫХ СТРАН МИРА)

Илясова Ю.В., Орехова Т.А., Тополь Б.Я.

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского, г.Симферополь

В настоящее время туризм представляет собой сложное массовое явление, которое влияет на экономику многих стран и регионов. Туризм является одним из основных факторов который способствует создания дополнительных рабочих мест, ускоряет развитие дорожного и гостиничного строительства, стимулирует производство всех видов транспортных средств, способствует сохранению народных промыслов а так же сохранению национальной культуры многих стран в целом, а также отдельных регионов. По прогнозам Всемирной туристской организации, число туристских прибытий к 2020 г. составит 1,6 млрд. человек, мировые доходы от туризма в 2020 г. возрастут до 2 трлн. долл.

«Туризм - очень многогранно развитая отрасль хозяйства, являющаяся одной из главных составляющих дохода в некоторых странах, влияющая на развитие их экономики и мирового сотрудничества. Туризм оказывает прямое и косвенное влияние на экономику страны. Прямое воздействие выражается в виде увеличения дохода страны за счет прямых расходов туристов. Потраченные денежные средства туриста, или же расходы туриста, вкладываются в индустрию (инфраструктуру) страны, обеспечивая тем самым занятость населения, пополнение бюджета налогами, иными словами, увеличение дохода не только туристических организаций, но и принимающей страны в целом.

Особое внимание уделяется косвенному воздействию туризма на экономику страны («эффект мультипликатора»). Суть этого влияния состоит в том, что туризм стимулирует развитие других (смежных) отраслей экономики. Туристическая индустрия пользуется услугами банков, аэропортов, страховых компаний и других предприятий, внося свою некую часть денежных средств в их развитие. В итоге, чем больше этих денежных средств будет потрачено в пределах страны и останется на ее развитие, тем выше «эффект мультипликатора» и наоборот»[3].

В большинстве стран туризм является неотъемлемой частью в формировании валового внутреннего продукта, создании дополнительных рабочих мест и обеспечении занятости населения, а также активизации внешнеторгового баланса. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и другие, т. е. выступает своеобразным катализатором социально-экономического развития страны. В свою очередь, на развитие туризма воздействует множество факторов: демографические, природно-географические, социально-экономические, исторические, религиозные и политико-правовые.

Экономическое развитие туризма характеризуется множеством данных по мировому экономическому рынку. Они свидетельствуют о том, что туризм является наиболее динамично развивающейся отраслью во многих странах мира и его роль в мировой экономике непрерывно растет. [2]

В свою очередь, международный туризм оказывает огромное влияние на национальную экономику страны по следующим аспектам. (Рисунок 1)



Рис.2. Влияние международного туризма на национальную экономику

Международный туризм оказывает сильное воздействие на занятость населения страны. Индустрия туризма – это трудоемкий процесс, поэтому в этой сфере в основном заняты неквалифицированные работники. Однако это не означает, что в сфере туризма высококвалифицированный труд не используется. Именно в сфере

туризма новые рабочие места в географическом плане распространяются шире, чем в каких-либо других секторах экономики. [1]

Таблица 1

Занятость населения в сфере туризма 2014-2015гг.

Страна	Количество населения занятого в сфере туризма (тыс. Чел.)			Изменения, %		Доля в мире,%
	2013г	2014г	2015г	2014г	2015г	
Всего в мире	271474000	27634000	283578000	2,1940	2,3506	100
Китай	6259220	6396020	65096800	1,2597	0,3330	8,41
Сша	1361190	1397290	14247900	1,6811	0,9963	9,57
Тайланд	582067	503643	5869680	-17,2480	16,1630	15,37
Германия	508324	522074	5234640	1,8570	1,4377	12,17
Великобритания	407461	423411	4293190	2,6969	1,6867	12,72
Испания	263582	278643	2901540	5,0091	4,3424	16,25
Франция	281226	284255	2795480	0,2672	-1,4147	10,14
Италия	249298	253733	2609150	2,3752	3,5399	11,60

Источник: Составлено автором [4]

В наше время туризм является фундаментальной основой экономики как развитых так и развивающихся стран мира. Основу современного туристического рынка, как в качественном, так и в количественном отношении составляют оплачиваемые отпуска работников. В развитых странах резкое увеличение масштабов международного туризма непосредственно связано с ростом уровня благосостояния населения, значительную часть которого составляют именно деловые поездки в связи с интернационализацией современного производства.

Таблица 2

Расходы туристов на личные и деловые поездки 2013-2015 гг.

Расходы на личные поездки (млрд.долл. США)				Расходы на деловые поездки (млрд.долл. США)			
Страна	2013г	2014г	2015г	Страна	2013г	2014г	2015г
США	662,25	687,56	712,69	США	256,15	257,59	282,63
Китай	377,45	416,38	425,66	Китай	105,55	109,39	111,22
Германия	310,72	326,91	283,59	Великобритания	90,13	102,63	98,72
Великобритания	141,43	160,18	151,51	Германия	78,28	81,67	70,92
Франция	162,22	163,12	138,52	Франция	38,12	38,14	30,32
Италия	129,41	132,36	114,70	Италия	29,14	29,18	25,10
Испания	126,88	129,89	112,69	Испания	18,85	19,45	17,01
Тайланд	52,43	48,70	54,88	Тайланд	10,07	10,03	10,56
Всего в мире	3704,92	3844,29	3621,92	Всего в мире	1124,78	1173,12	1106,90

Источник: Составлено автором [4]

Туризм также оказывает мощное воздействие на национальную экономику стран, практически по всем аспектам фундаментального определения этой сферы. Туризм также является важнейшим катализатором экономического роста многих быстро развивающихся стран, поскольку является каналом перераспределения валового внутреннего продукта между множеством стран, которое не заключается в вывозе (импорте) товаров и услуг.

Для многих стран международный туризм является:

1. Одним из важнейших источников валютных поступлений;
2. Фактором, который стимулирует рост платежного баланса;
3. Мощным поводом развития и диверсификации множества отраслей (в связи с этим возникают не только целые предприятия, но и отдельные отрасли, которые обслуживают сферу туризма).

Существует прямая связь между тенденциями развития индустрии туризма и общими экономическими, техническими и социальными достижениями. Непрерывно растущий уровень жизни в развитых индустриальных странах мира ведет к стремительному росту продолжительности отпусков и достаточно высокому уровню пенсионного обеспечения, что также оказывает значительное влияние на развитие международного туризма. Спрос на путешествия и туризм определяется одновременно и рыночными механизмами (спросом на туристические, экскурсионные и другие услуги, предложением этих услуг и их распределением), и факторами, которые не связаны с туризмом, но оказывают существенное влияние на форму и степень спроса на туристическую деятельность. Экзогенные факторы включают в себя: демографические и социальные изменения, экономические и правовые достижения, развитие торговли и транспортной инфраструктуры, информационных технологий и повышение безопасности путешествий.

Туризм является открытой системой – он оказывает воздействие на другие отрасли экономики и в тоже время подвергается влиянию изменений, которые происходят в сопряженных с ним аспектах национальной экономики страны. К основным положительным моментам влияния туризма на национальную экономику стран в целом можно отнести следующие:

- Участие международного туризма в формировании внутреннего валового дохода;

Вклад индустрии туризма (включая деловые поездки и поездки в личных целях) в формирование всемирного ВВП (учитывая косвенное влияние туризма на развитие сопутствующих отраслей экономики в целом) в 2015 г. составил 9,77%.

Таблица 3

Вклад туризма в формирование ВВП 2013-2015

Общий вклад туризма в ВВП (млрд. долл. США)				• Темп прироста реального ВВП (%)		
Страна	2013г	2014г	2015г	Страна	2014г	2015г
Мир	7306,600	7563,730	7170,240	Мир	3,557	3,083
США	1347,110	1416,120	1469,840	Тайланд	-0,577	18,398
Китай	759,732	830,554	853,799	Китай	8,628	4,866
Великобритания	293,189	331,183	315,647	Испания	4,261	3,856
Германия	333,703	346,219	299,748	США	3,425	2,728
Франция	258,848	263,884	221,054	Италия	1,447	2,726
Испания	212,171	220,506	192,013	Великобритания	5,452	2,3222
Италия	210,423	215,512	185,852	Германия	1,896	1,588
Тайланд	77,172	73,286	81,589	Франция	1,292	-0,780

Источник: Составлено автором [2]

Рост доходов в других отраслях экономики, возникают благодаря международному туризму и потребностям туристов (в сфере развлечений, в транспортной сфере, торговле, и т.п.);

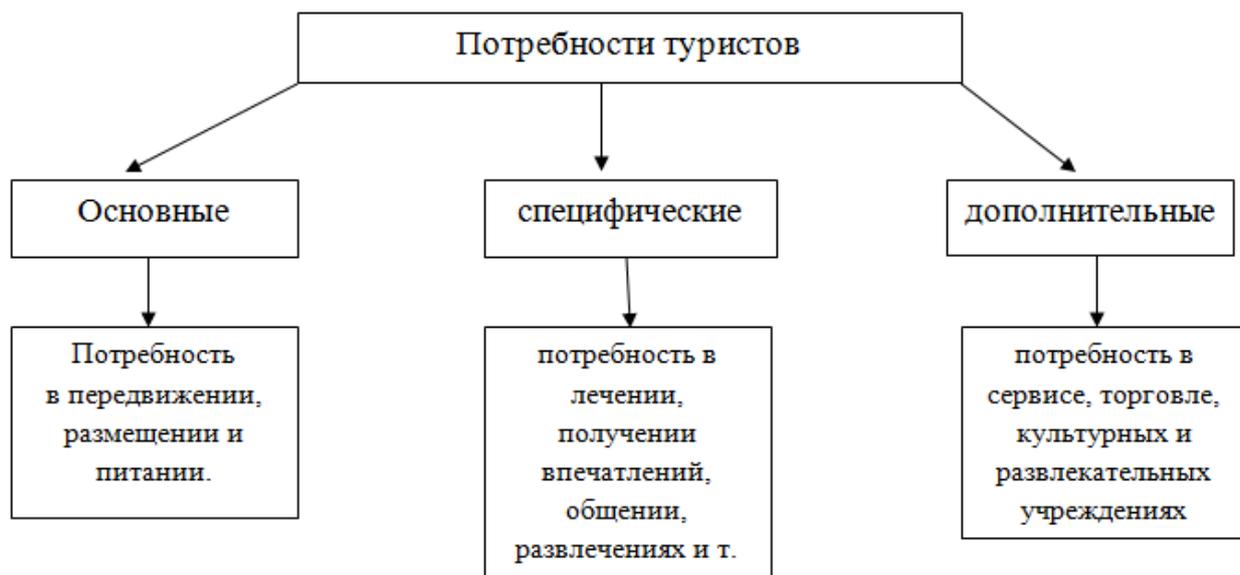


Рис.2. Классификация потребностей туристов

Именно через потребление, туризм стимулирует хозяйственную деятельность стран – увеличиваются доходы предприятий туристической индустрии, стимулируется развитие сферы сервиса, повышается спрос на товары и услуги определенной страны или региона, возрастает товарооборот. Также туризм оказывает влияние на развитие местной инфраструктуры, а также стимулирующее воздействие на обслуживающие отрасли. Это приводит к созданию дополнительного спроса со стороны туристов на различные товары и услуги, в том числе на сувенирную продукцию, изделия кустарного производства, справочники, карты и др. Это еще раз подтверждает, что туризм имеет прямое и косвенное воздействие на национальную экономику многих стран мира.

Таблица 3

Доходы от пассажироперевозок, поездок и покупок 2013-2015гг

Доходы от пассажироперевозок (млрд. долл.США)				Доходы от поездок и покупок (млрд. долл. США)			
Страна	2013г	2014г	2015г	Страна	2013г	2014г	2015г
США	36 763	39364	41642	США	150886	161250	173130
Германия	14525	13565	13955	Испания	60241	55988	60384
Франция	10843	10476	9507	Франция	55116	53408	56557
Великобритания	7403	9486	8815	Китай	48464	50028	51664
Испания	7403	7265	7224	Италия	43243	40960	43835
Китай	4849	4909	4737	Тайланд	27186	33827	42082
Тайланд	3740	3913	3960	Германия	38902	38068	41217
Италия	2125	2076	2355	Великобритания	35105	36244	40589

Источник: Составлено автором [4]

- Инвестиционная привлекательность туризма, дает возможность для привлечения дополнительного финансирования в экономику страны;

Инвестиции в сфере туризма способствуют стремительному развитию этой индустрии. Новейшие информационные технологии, создание новых маршрутов требуют развития и усовершенствования потоков финансирования. Туризм является капиталоемкой отраслью, в свою очередь, капитал привлекается на длительный период и, к сожалению, возвращается с очень медленными темпами. Исследование зарубежного опыта свидетельствует о том, что источниками финансирования могут быть так же и другие сектора данной сферы предпринимательства, финансирующие дополнительные структуры.

Практически во всех странах в финансировании и создании инфраструктуры туризма главную роль играет государство. Это выражается в виде субсидий, льготных займов, бонификации процентов и налоговых льгот. В свое время система субсидий широко используется в Греции, Австрии, Франции, Англии. Так на пример, в Италии существуют финансовые и налоговые поощрения для иностранных

инвесторов, в том числе в форме сокращения ставок налога на добавленную стоимость. В Китае, для решения проблем финансирования для строительства гостиниц, правительство ввело режим благоприятного инвестиционного климата и вкладывает средства непосредственно из государственного бюджета. Проблема строительства больших туристических предприятий за рубежом решается благодаря применению системы франчайзинга.

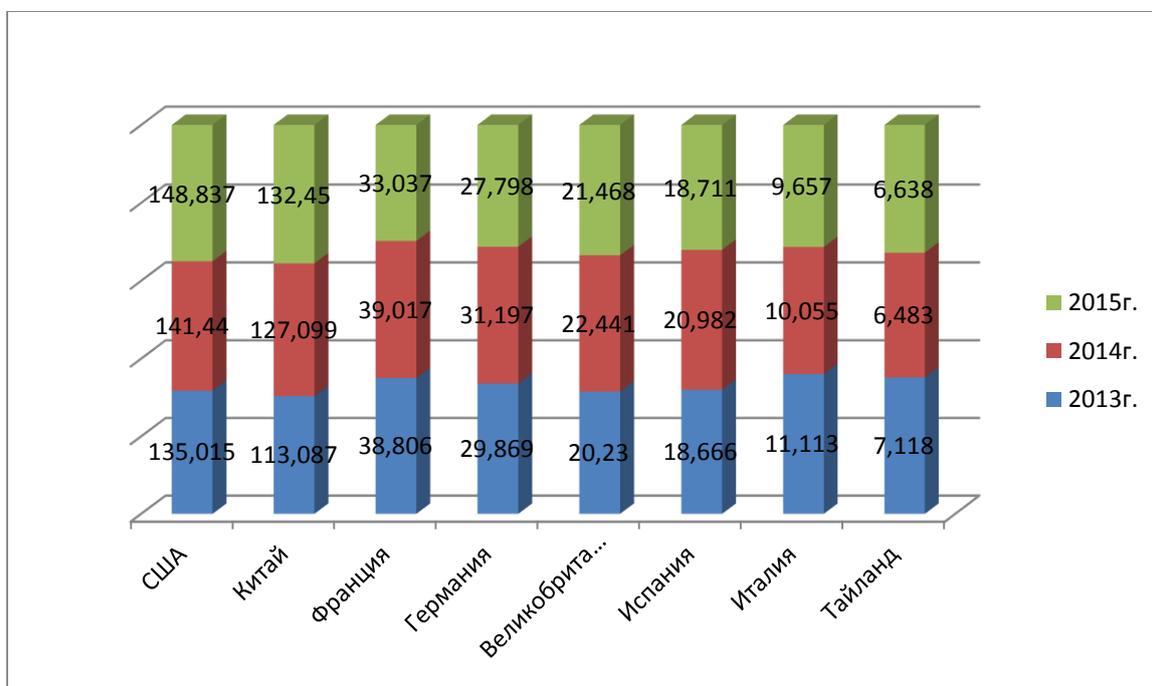


Рис.1. Капиталовложения (млрд. долл. США)

- Привлечение валюты в страну за счет экспорта туристских услуг и продуктов;

Помимо положительного влияние туризма на национальную экономику страны, необходимо также учитывать и негативные последствия его влияния на экономику:

- Сезонность туристических потоков, негативно отражается на доходности предприятий сферы туризма, а также нерегулярная занятость рабочей силы в туризме;
- Превышение туристического импорта над экспортом приводит к утечке денежных ресурсов из страны;
- Дополнительная нагрузка на местную инфраструктуру: водо- и электроснабжение, канализацию, дороги, транспорт, связь, службу безопасности.

Таким образом, туризм оказывает активное влияние на национальную экономику страны (или региона), в котором он развивается, а также на его хозяйственную, социальную и гуманитарную основы. Международный туризм продолжит свое развитие, даже несмотря на риск экономического спада, так как туристический спрос имеет свои собственные детерминанты. Неоспорим и тот факт, что международное неравенство в секторе туризма значительно. Для достижения равнозначного успеха в мире новые подходы поощрения развития туризма должны базироваться на международной кооперации. Следовательно, международная кооперация и соглашения между ключевыми компонентами туризма (гостиницы, транспорт, туристские фирмы) должны гарантировать будущее развитие индустрии. Туризм – как вид социально-культурной деятельности и как индустрия, производящая услуги, необходимые для удовлетворения потребностей, возникающих в процессе путешествий, представляет собой важнейшую сферу экономики, дальнейшее развитие и совершенствование которой будет способствовать увеличению доходов государства.

Список литературы

1. Бурменко Т.Д Сфера услуг в современном обществе: Экономика, менеджмент, маркетинг: учебное пособие/. Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А.- Иркутск: БГУЭ.-2004. - 281с.
2. Грибоедова И.А., Машканова Л.С. Роль туристического ектора формировании ВВП/И.А. Грибоедова, Л.С. Машканова// Экономика и управление.-2010.-№4
3. Кабиров, И. С. Влияние туризма на экономику страны/И.С. Кабиров//Актуальные проблемы экономики и права.-2009.-№2

4. Официальный сайт Всемирной туристической организации [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www2.unwto.org/>

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Казарян М.С., Савельева Д.Р., Широкопояс В.И.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г.Белгород

Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости страны, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения успеха. Это объясняется тем, что экономика представляет собой одну из жизненно необходимых сторон деятельности государства, общества и личности, следовательно, понятие национальной безопасности включает оценки жизнеспособности экономики, ее прочности при возможных внутренних и внешних угрозах.

Реализация национальных интересов Российской Федерации возможна только на основе устойчивого развития экономики, которая характеризуется прочностью и надежностью ее элементов, горизонтальных, вертикальных и других связей внутри системы, способностью выдерживать внешние и внутренние «нагрузки». Чем более устойчивы экономическая система, соотношение финансово-банковского и производственного капитала и т.д., тем жизнеспособнее экономика, а значит, и оценка ее безопасности будет довольно высокой. Нарушение пропорций и связей между различными компонентами системы ведет к дестабилизации и является сигналом перехода экономики от безопасного состояния к опасному.

В связи с чем, вопрос обеспечения экономической безопасности является одним из национальных приоритетов внутренней и внешней политики государства. Одним из институтов, на который возложены функции по обеспечению экономической безопасности, являются таможенные органы. Именно через деятельность таможенных органов реализуется регулирование внешнеэкономической деятельности, таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, оказываются таможенные услуги и осуществляется таможенная статистика. Следует отметить, что в настоящее время обеспечение экономической безопасности является приоритетной задачей таможенных органов любой страны. С другой стороны, рассматривая таможенные органы как элементы государственной власти, которые исполняют свои полномочия, они обеспечивают и другие виды безопасности (например: финансовую, пограничную, военную, экологическую, радиационную и др.).

Помимо видов экономической безопасности различают так же ее уровни, такие как: международный (безопасность мирового сообщества, его региональных составляющих), национальный (безопасность общества, государства, отрасли, региона страны) и частный (безопасность организации, личности) [1]. При этом необходимо подчеркнуть, что таможенные службы участвуют в процессах снижения угроз на всех выделенных нами уровнях.

В целом многие авторы характеризуют экономическую безопасность, как устойчивость экономической системы, другими словами, прочность и надежность ее элементов, горизонтальных, вертикальных и других связей внутри системы, способность выдерживать внешние и внутренние «нагрузки». А это в свою очередь, требует развития экономики государства, так как, если экономика не развивается, то вероятность ее выживания в современных условиях резко уменьшается. Таким образом, развитие и устойчивость требуют динамического подхода к проблеме экономической безопасности государства.

Реализация полномочий таможенных органов в сфере обеспечения экономической безопасности Российской Федерации открывается в системе показателей и критериев, где важнейшим критерием выступает ориентированность на конечный результат.

Являясь по своему административно-правовому статусу правоохранительными и военизированными структурами, таможенные органы России непосредственно принадлежат силам обеспечения национальной безопасности. Именно сейчас они выступают одним из основных инструментов по осуществлению экономической политики государства, обеспечению защиты экономических интересов на международном уровне, развитию независимой экономики. Цели таможенной политики России – обеспечить наиболее эффективное использование инструментов таможенного контроля и регулировать товарооборот на таможенной территории России, участвовать в реализации торгово-политических задач по защите российского рынка, стимулировать развитие национальной экономики .

Как представляет анализ компетенции таможенных служб, с каждым годом их участие в обеспечении безопасности проявляется все ярче, что обусловлено складывающейся геополитической ситуацией, появляющимися экономическими и политическими проблемами как на международном уровне, так и внутри государства и, как следствие, появлением новых рисков и угроз для развития личности, государства и общества.

Образование в системе таможенных органов специальных подразделений правоохранительного профиля разрешило активизировать борьбу с экономическими преступлениями, контрабандой, коммерческими правонарушениями. Таможенные органы являются субъектом оперативно-розыскной деятельности, с другой стороны, являясь правоохранительными по сути своей работы, таможенные органы тесно взаимодействуют с другими органами в борьбе с правонарушениями в сфере внешнеэкономической деятельности, пресечении незаконного ввоза и вывоза с территории Российской Федерации наркотиков, оружия, валюты и культурных ценностей. Учитывая положения Стратегии национальной безопасности, ФТС России разработана Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года [2].

Вследствие этого, в Стратегии развития таможенной службы РФ совершенствованию таможенного регулирования уделяется специальное внимание, что предполагает увеличение эффективности применения мер по совершенствованию таможенных операций и развитию таможенных технологий, таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности с учетом активного обеспечения продвижения национальных интересов страны во внешнеэкономической сфере, содействия развитию добросовестной конкуренции хозяйствующих субъектов путем создания более благоприятных условий ведения внешнеэкономической деятельности для ее законопослушных участников, а также упреждающего реагирования на угрозы экономической безопасности Российской Федерации.

Целевые индикаторы указанного направления развития таможенной службы Российской Федерации подразумевают:

- предельное время прохождения таможенных операций при помещении товаров под таможенную процедуру экспорта для товаров, которые не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки (до 2 часов к 2018 году);

- предельное время прохождения таможенных операций при помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления в отношении товаров, которые не подлежат дополнительным видам государственного контроля и не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки (до 2 часов к 2018 году);

- декларации на товары, оформленных в электронном виде без представления документов и сведений на бумажных носителях, в общем количестве оформленных деклараций на товары при условии, что товары (транспортные средства) не идентифицированы как рискованные поставки, требующие дополнительной проверки документов на бумажных носителях (до 100 процентов к 2014 году);

- декларации на товары, ввезенные на территорию Российской Федерации, таможенные операции и таможенный контроль в отношении которых осуществляется в таможенных органах, расположенных в приграничных субъектах Российской Федерации, в общем объеме деклараций на товары (до 65 процентов к 2020 году);

- количество документов, требуемых для таможенных целей, при перемещении товара через государственную границу Российской Федерации при импорте (экспорте) (до 4 штук к 2018 году);

- случаи несоблюдения ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также нарушений валютного законодательства при помещении товаров под таможенные процедуры (с 17 процентов в 2012 году до 11 процентов в 2020 году);

- нарушения таможенного законодательства и иных правонарушений, выявленных таможенными органами Российской Федерации с применением системы управления рисками при декларировании товаров, в общем объеме таких нарушений, выявленных таможенными органами Российской Федерации по результатам таможенного контроля (до 95 процентов к 2020 году).

Необходимо отметить, что одной из важнейших функций таможенных органов в области экономической безопасности РФ является исполнение и совершенствование таможенного контроля. Во время таможенного контроля сотрудники таможенных органов выполняют проверку законности перемещения через границу товаров и транспортных средств, проверку соблюдения условий распоряжения и пользования товарами, находящимися на таможенной территории под таможенным контролем, а также производят проверку деятельности в сфере таможенного дела. Таможенные органы проводят контроль за безопасностью пищевой продукции, поступающей

на потребительский рынок нашей страны от иностранных производителей. Главной задачей для таможенных органов является предотвращение ввоза некачественной или опасной для здоровья и жизни людей продукции [3].

Таким образом, можно сделать следующие выводы, во-первых, экономическая безопасность – это важнейшая качественная характеристика экономической системы, неотъемлемая часть национальной безопасности страны, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами народного хозяйства, достижения приоритетных целей социально-экономического развития государства в целом.

Во-вторых, таможенные органы и таможенная политика изначально в силу своей особой структуры и природы таможенного дела являются органами, которые направлены на обеспечение экономической безопасности. Правовое регулирование, применяемое таможенными органами, включает систему экономических, правовых, организационных и иных программ и мероприятий, нацеленных на обеспечение экономической безопасности, оптимизацию процессов развития и обеспечения эффективности торгово-экономических отношений.

Список литературы

1. О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Текст]: Указ Президента Российской Федерации от 12.05.2009 №537-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. О стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года [Текст] : Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 №2575-р // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
3. Таможенный кодекс Таможенного союза: приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза[Текст]:Решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. № 17 // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2010. – № 50. – Ст. 6615.

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КИТАЕ

Азиев Ш.Х.

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

В настоящее время проблематика человеческого капитала становится весьма актуальной в связи с задачей интенсификации экономического развития в рамках экономики знаний, за счет его основного ресурса – человеческого капитала. Однако недостаточно изучен вопрос взаимосвязи экономического роста и функционирования человеческого капитала. [1]

В общественных, в том числе научных кругах, все настойчивее говорится о необходимости наращивания социальных инвестиций, которые связываются с накоплением человеческого капитала (по оценке Всемирного банка, 65-75% богатства постиндустриальной экономики составляет человеческий капитал). [4]

Воспроизводство человеческого капитала становится частью проблематики «настоящее – будущее», ключевыми вопросами которой выступают общественная необходимость и соотношение инвестиций в физический, социальный и индивидуальный человеческий капитал. Кроме того, актуальным является именно системное, сбалансированное развитие человеческого капитала, соответствующее как народнохозяйственным, так и внутренним потребностям человека. [2]

Лидерству в мировом экономическом развитии сопутствует лидерство в накоплении и эффективном использовании человеческого капитала. [3]

Таким образом, исследование человеческого капитала как фактора экономического роста является необходимым и может расширить представления о природе человеческого капитала.

В современных условиях постиндустриализации человеческий капитал индивида представляет собой динамичный процесс в антитезу стабильным запасам и накоплениям, характерным для индустриальной эпохи. Соответственно, должно измениться его определение. Человеческий капитал – целостность, единство, обладающее определенными свойствами, структурой, следовательно, может быть рассмотрен как система, состоящая из подсистем. При таком подходе подсистемы – это составляющие человеческого капитала: образование, здоровье, социокультурная и информационная. Используемые в современной научной литературе термины «капитал образования», «капитал здоровья» и т. д. характеризуют подсистемы ЧК, не могут существовать самостоятельно и поэтому «капиталом» могут именоваться только условно. (расширительная трактовка структуры человеческого капитала). [5]

Момент, когда экономика Китая станет крупнейшей экономикой в мире, всё приближается. Многие экономисты и аналитики полагают, что поскольку Китай рос рекордными темпами на протяжении трех десятилетий, то этот рост будет непрерывным, что в итоге позволит Поднебесной обогнать бессменного лидера – США, и стать экономическим и геополитическим гегемоном. Но несмотря на такую перспективу, в китайской экономике есть проблемы, которые могут помешать стране занять место лидера.

Один из важнейших факторов экономического развития Китая - рост численности занятых, изменение структуры занятости, улучшение качества вовлеченной в производство рабочей силы (повышение их профессионально-образовательного уровня).

Дешевая рабочая сила стала одним из главных преимуществ Китая на международном рынке труда. Низкоквалифицированная и низкооплачиваемая рабочая сила позволила сделать из Китая фабрику для всего мира. Крупнейшие транснациональные корпорации перенесли значительную часть своего производства в КНР для повышения эффективности и снижения издержек. Это позволило значительно повысить качество жизни огромной части населения и превратить Китай в страну со средним достатком. В 2010 году средняя заработная плата в городах была 2900 долл. в год, а в сельских регионах 900 долл. в год (2,5 долл. в день). В период с 1981 до 2005 года примерно 600 млн человек перестали жить за чертой бедности. [6]

Что касается дешевой рабочей китайской силы, то эти времена, похоже, прошли из-за растущего уровня урбанизации и постепенного повышения квалификации у трудовых мигрантов из деревень. По прогнозам ООН население китайских городов к 2030 году возрастет до 884 млн. человек и в целом достигнет к тому времени среднемирового уровня. Нишу стран с дешевой рабочей силой перенимают Вьетнам, Индонезия и другие развивающиеся страны Южно-Азиатского региона.

В 1978 году правительство Китая приняло политику «одна семья – один ребенок». Главный минус политики «одного ребёнка» – это старение населения, что при отсутствии централизованного пенсионного фонда и развитой социальной системы приводит к увеличению частных сбережений. В среднем, китайцы делают ежемесячные сбережения в размере 30-35 % от доходов. Такие сбережения соответственно уменьшают внутренний спрос и увеличивают зависимость Китая от инвестиций и экспорта. [6]

Размер дешевой рабочей силы достигнет своего пика в 2014 году, отчасти из-за политики «одна семья – один ребенок». По некоторым данным, благодаря рабочей силе к росту ВВП ежегодно добавлялось до 1,8 процентных пункта (п.п.), но сокращение трудоспособного населения снизит рост на 0,7 п.п. [6]

И, конечно же, еще одним фактором, который может помешать превращению Китая в мирового экономического лидера, является низкая продуктивность экономики. Продуктивность китайской рабочей силы составляет лишь 12 % от продуктивности американских рабочих.

Китай пережил период бурного роста рабочей силы, при котором ему нужно было создавать 20 миллионов рабочих мест в год. Тем не менее, этот этап завершился. Китайское трудоспособное население (15–64) стало уменьшаться, как и в большинстве развитых стран. [6]

Китайские работодатели из-за ужесточения конкуренции со стороны иностранных компаний стали предъявлять более высокие требования к профессиональной компетентности и уровню образования работников. Из-за чего возникла нехватка квалифицированной рабочей силы.

Исследования государственных служб показали, что низкая оплата труда, тяжелые условия работы, задолженности по выплате заработных плат и быстрые темпы роста индустрий, использующих интенсивный труд, стали причинами нехватки рабочей силы в многолетних районах Китая.

Таким образом, можно резюмировать проблемы функционирования человеческого капитала в Китае:

1. Политика «одного ребёнка» несет негативные последствия, а именно старение населения, что при отсутствии централизованного пенсионного фонда и развитой социальной системы приводит к увеличению частных сбережений.

2. Китай пережил бурный рост рабочей силы, после начался спад.

3. В Китае возникла ситуация нехватки квалифицированной рабочей силы. Связано это с конкуренцией с иностранными компаниями.

4. Низкая оплата труда, тяжелые условия работы, задолженности по выплате заработных плат и быстрые темпы роста индустрий, использующих интенсивный труд.

Список литературы

1. Касаева, Т. В. Противоречивая природа человеческого капитала / Т.В. Касаева // Социально-экономические явления и процессы. - 2013. - №9 (055). - С.62-66.

2. Касаева Т.В. Политэкономические императивы воспроизводства индивидуального человеческого капитала// Касаева Т.В. автореферат дис. ... доктора экономических наук : 08.00.01 / Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина. Тамбов, 2014
3. Касаева Т.В. Особенности реализации теории человеческого капитала в условиях современной России// Касаева Т.В. - Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки - Выпуск № 12 (116) / 2012
4. Касаева Т.В. Роль трудового ресурса человека в общественной производительной комбинации// Вестник Тамбовского университета. Сер.: Гуманитарные науки. – Тамбов, 2012. Вып. 11(115).
5. Касаева Т.В. Системный подход к исследованию трудового ресурса // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов, 2012. № 11.
6. Зуев И. Китай: на пороге перемен. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rietumu.ru/press?OpenDocument&nid=893F07B300043329C225791A002EF726>

КРЕАТИВНЫЙ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ КНДР

Лобжанидзе Г.Р.

ФГБОУ ВПО Пятигорский Государственный Лингвистический Университет

В современном мире человеческий капитал, как ценнейший ресурс, несет особую значимость для экономического развития любой страны. Об эффективности развития элементов структуры человеческого капитала, его потенциала зависит динамика экономики, и ее перспективы.

Актуальность рассмотрения проблемы повышения эффективности человеческого капитала, его анализа и реструктуризации, а также эволюции и уникальности имеет огромное значение в современных экономических процессах. Современная высокая мобильность капитала и факторов производства привела к положению, что в настоящее время наличие природного (сырьевые ресурсы) и финансового (накопленные сбережения) капиталов не имеет ведущего значения. Современная экономика перешла от конкуренции, основанной на сравнительных преимуществах (стоимость рабочей силы и наличие природных ресурсов) к конкуренции, основанной на преимуществах, состоящих в уникальных производствах и процессах, т.е. на интеллектуальном капитале. В XXI в. производство капиталоемкой продукции не обязательно осуществляется богатыми странами, а трудоемкой – странами со значительным количеством рабочей силы. Присутствие естественных ресурсов тоже оказывает слабое влияние на конкурентоспособность, поскольку при производстве наукоемкой продукции их используется незначительное количество. Оказываются значимыми лишь такие факторы экономического роста как человеческий капитал и умение его применить (инновационная система) [3, С.629].

Обозначив важность и актуальность темы на современном этапе следует рассмотреть и подробно проанализировать такие понятия, как: человеческий капитал, креативный человеческий капитал, а так же генезис креативности человеческого интеллекта.

Человеческий капитал, – по мнению одного из создателей теории человеческого капитала Г. Беккера – это имеющийся у каждого трудоспособного человека запас знаний, навыков и мотиваций. Это определение довольно распространенное определение. Однако существуют и иные определения не менее точно характеризующие данное понятие. [5, С.111]

Для того чтобы конкретизировать понятие креативный человеческий капитал нужно проанализировать его составляющие, сущность и природу происхождения. Если отвлечься от традиционных методов исследования человеческого капитала, в качестве основного критерия отнесения трудовых способностей человеческого индивида к человеческому капиталу характеризуется креативность. «В отличие от традиционных подходов к исследованию человеческого капитала, в качестве основного критерия отнесения трудовых способностей индивида к человеческому капиталу предложена креативность как, основной когнитивный метод интеллектуального труда, нацеленного на выполнение ценной, оригинальной работы и предполагающего развитие в индивиде таких когнитивных способностей, как метафорическое мышление, синтез, творческий подход к решению задач и дивергентное мышление. [2, С.19]

На основе этого можно сделать вывод, что креативность, это особая совокупность уникальных навыков, которые характеризуют человека как особо ценный ресурс в экономическом развитии. Креативная природа человеческого капитала нашла свое отражение в онтологической концептуализации, специфицирующей человеческий капитал в наиболее общих понятиях «сознание – интеллект – знание». [1, С.53]

Развивая мысль о креативности человеческого капитала можно углубиться в корни его воздействия на экономику. Так например, индустриализация человечества наступила в ходе определенного толчка со стороны экономики. Производство нуждалось в новых мощностях, превышающих физические возможности человека. Это простимулировало человека подключать свои интеллектуальные способности для создания производственных машин, в которых так нуждалась экономика. Все жизненные ресурсы индивида, его биофизические свойства и психологический потенциал самоорганизуются в процессе жизнедеятельности индивидов на основе интеллекта. Отсюда следует, что креативность человеческого мышления, по сути, имеет большую важность и характеризуется, как внутреннее качество индивида, связанное с развитием его организма и личности, как подсистем человеческого бытия [2, С.23].

Рассматривая когнитивный процесс креативности и инновации, можно отметить, что основная функция интеллекта заключается здесь в стимулировании своего вдохновения к творческой продуктивности. Отсюда следует, что монофункциональный работник предприятия, слепо выполняющий прописанный, в трудовом договоре механизм действий нельзя называть креативным человеческим капиталом, а значит и двигателем экономики. Таким образом, на основе вышеизложенных понятий и совокупности понимания креативности, как интеллектуальной составляющей человеческого сознания, следует практически рассмотреть его функционирование, а также сделать экспресс-анализ.

Номинально оценить креативный человеческий потенциал крайне сложно, так как экономический эффект, который влечет за собой научный прорыв, настолько велик в денежном выражении. Стоимость национального человеческого капитала стран мира на базе затратного метода оценили специалисты Всемирного банка. Использовались оценки составляющих человеческого капитала по затратам государства, семей, предпринимателей и разных фондов. Они позволяют определить текущие ежегодные затраты общества на воспроизводство человеческого капитала. В США стоимость человеческого капитала в конце 2014 года составляла \$ 95 трлн. или 77% национального богатства, 26% мирового итога стоимости человеческого капитала. Стоимость мирового человеческого капитала составила \$ 365 трлн. или 66% мирового богатства, 384% к уровню США.[7, с.45]

Нельзя забывать о том, что креативность это особая черта человеческого сознательного мышления и развитого интеллекта, а также крайне развитое воображение. Ведь креативность требует от человека далеко не реинжиниринга, а конкретных инноваций. От креативного человеческого ресурса требуется перезагрузить экономику и производственные мощности, оптимизировать производственный процесс, снизить издержки и отрицательные экономические эффекты. Это объясняется тем, что искусственный интеллект еще не изобретен, и потребность в биологическом человеческом интеллекте в совокупности с его талантом очень велика. Что нельзя сказать о человеческом ресурсе как о физической силе, в настоящее время потребность в тяжелом человеческом труде имеет неуклонно отрицательную динамику, что объясняется автоматизацией всего производственного процесса. [4, С.158]

Информатизация общества, процесс всеобщей автоматизации и компьютеризации особо явно можно рассмотреть на примере КНДР. Китай, на сегодняшний день можно считать локомотивом мировой экономики, это говорит о том, что культурный, национальный, биологический и креативный аспекты человеческого ресурса в гармонии заставляют экономику двигаться в строго определённых рамках, а как известно экономика не особо контролируемый процесс в мировом масштабе. Если говорить, о креативности человеческого капитала в КНДР, то следует отметить, что культурные традиции, особенности дисциплины, сознания, внутренней мотивации, в совокупности с менталитетом дают крайне высокие показатели номинальной оценки стоимости человеческого капитала, как незаменимого ресурса. Показатели оценки человеческого капитала следующие: \$ 25 трлн., 77% от всего национального богатства, 7% мирового итога человеческого капитала и 26% к уровню США. По приведенным данным можно сформировать следующую таблицу структуры сравнительной стоимости человеческого капитала стран США и Китая к мировому итогу.

Таблица 1

Текущие ежегодные затраты общества на воспроизводство человеческого капитала¹⁸

	Стоимость ЧК в трлн.\$	в % к НБ(МБ)	в % к США(МИР)
Россия	15	57	13
Китай	25	77	26(7)
США	95	77	46

⁸ Экономический портал – режим доступа: <http://institutiones.com/strategies/2256-strategii-integrirovannoj-modernizacii-ekonomiki-rossii.html>

Германия	34	53	34
Франция	41	58	36
Англия	44	62	37
Мировой итог	365	66	384

Из таблицы можно сделать вывод, что стоимость ЧК в Китае определяется именно структурой высокой креативности, мощности, производительности, однако и сегодняшний день Китай считается наиболее динамично развивающейся страной, поэтому можно сказать, что в перспективе ближайших лет эти сравнительные показатели цены как минимум станут равны.

Таким образом, для эффективного функционирования человеческого капитала необходимо конкурентоспособное качество жизни, включая безопасность, экологию и жилищные условия, причем на уровне развитых стран мира. Иначе лучшие специалисты уезжают туда, где им удобнее жить и комфортнее и безопаснее работать. Немаловажную роль здесь играют и инвестиции в составляющие человеческого капитала и составляют его структуру: воспитание, образование, здоровье, наука, личная безопасность, предпринимательская способность, инвестиции в подготовку элиты, инструментарий интеллектуального труда.[6]

Человеческий капитал как производительный фактор по степени эффективности можно разделить на разрушительный и созидательный. Между этими крайними состояниями и составляющими совокупного человеческого капитала существуют промежуточные по эффективности состояния и составляющие ЧК.

Из вышеприведенных статистических данных цены человеческого капитала КНДР следует что, динамическое развитие экономики страны ведет к процессу постоянного обновления неявных знаний индивидов, таких как опыт, мастерство, культура профессионального мышления, интуиция. Все составляющие креативного человеческого капитала Китая являются синтезом генетической наследственности, образования и приобретенного жизненного опыта.

Список литературы

1. Касаева Т.В., Бондарская Т.А. Креативный человеческий капитал как движущая сила современной экономики// Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2014. № 2 (130). С. 51-56.
2. Касаева Т.В. Политэкономические императивы воспроизводства индивидуального человеческого капитала: автореф. дис. ... док. эконом. наук – Пенза, 2014. – 41с.
3. Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Life Science Journal. Human capital contribution into innovation progress: world experience. 2014. Т. 11. № 11. С. 626-629.
4. Якунин В.И., Роик В.Д., Сулакшин С.С. Социальное измерение государственной экономической политики. – М. : Изд-во Экономика, 2007. – 243с.
5. Стратегическая психология глобализации: Психология человеческого капитала : учеб. пособие / Под науч. ред. д-ра психол. наук, проф. А.И. Юрьева. – СПб., 2006. –138с.
6. А. Подберезкин «Человеческий капитал». Заключение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nasledie.ru>, 2007.
7. Доклад о развитии человеческого потенциала в КНДР. – М.: ПРООН, 2012. – С.43-47.

НАПРАВЛЕНИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ РОСТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УРОВНЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК УСЛОВИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В США

Жабоева С.Р.

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

Одним из важнейших изменений современной экономики является возникновение и развитие так называемой «экономики знаний» (knowledge economy). Термин «экономика знаний» был введен в научный оборот австралийским ученым Фрицем Махлупом в 1962. Сейчас же этот термин используется для определения типа экономики, в которой знания играют решающую роль, а производство знаний является источником роста. Последние 30 лет наблюдаются признаки перехода от экономики, базирующейся на использовании природных ресурсов, к экономике, основанной на знаниях.

С развитием глобализации значение знаний как фактора экономического развития и повышения конкурентоспособности отдельных регионов и стран еще больше возросло. Если прежде, в период аграрной и индустриальной экономики, основными источниками экономической ценности, как для государства, так и для личности являлись природные ресурсы: земля, запасы сырья и оборудование, то в информационную эпоху главной ценностью стали знания. Параллельно с разработкой параметров экономики знаний появилась концепция «общества знания», показывающая, что знания не только способствуют экономическому росту, но и стимулируют структурные изменения в обществе, в образе жизни людей. В такой экономике знания превращаются в основной стимул развития всех отраслей. Таким образом, рост образовательного уровня населения становится одной из важнейших задач современности.

Носителем знаний является человек, в связи с этим особое развитие в настоящее время получает теория человеческого капитала, основоположниками которой являются Т. Шульц и Г. Беккер. Книга Г. Беккера «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» стала основой для всех последующих исследований в области человеческого капитала. Свой вклад в развитие теории внесли Й. Бен-Порэт, М. Блауг, С. Боулс, Б. Вейсброд, Р. Лейард, Дж. Минцер, Дж. Псахаропулос, Ф. Уэлч, Ли Хансен, Б. Чизуик и др.

По итогам исследования различных подходов к толкованию понятия «человеческий капитал», обобщив и критически оценив наиболее достоверные научные взгляды экономистов, согласимся со следующим определением «человеческого капитала – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности» [3, С, 29].

Сторонники теории человеческого капитала рассматривают его в узком и широком смысле. В узком смысле человеческим капиталом называют потому что, его формы (в частности образование) становится частью человека, а капиталом – «что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков либо того и другого вместе». В широком смысле человеческий капитал формируется путем инвестиций (долгосрочных вложений капитала) в человека в виде затрат на образование и подготовку рабочей силы на производстве на охрану здоровья, миграцию и поиск информации о ценах и доходах. Именно так раскрывает содержание этого понятия Г. Беккер.

Согласимся с мнением Касаевой Т.В. о структуре человеческого капитала индивида, которая представлена через:

- разграничение структурных элементов на первичные и вторичные; к первичным элементам отнесено здоровье как первооснова человеческого капитала, что соответствует биологической природе человека, определяющее его физические и психические способности к труду; в качестве вторичных обоснованы элементы, выступающие как надстройка и соответствующие

социальной природе человека, – образование, информация, социокультурный компонент, определяющие его интеллектуальные способности к труду;

-выделение связующих элементов: 1) самоорганизации, играющей интегрирующую роль для всех составляющих структуры человеческого капитала, основой которой выступает интеллект, трактуемый как высший универсальный способ взаимодействия индивидуума с внешней средой на основе целеполагания, предопределяющий место индивидуума в системе разделения труда; 2) трудовой мотивации, обеспечивающей взаимосвязь индивидуального человеческого капитала с внешней средой и обусловленной исторически сложившимся типом социально-экономических отношений, позволило сформулировать императив устойчивости индивидуального человеческого капитала как внутренне интегрированной, структурно сбалансированной и целостной системы, ориентированной на достижение целевой функции (самореализацию личности) и адаптацию к влиянию окружающей среды (социально-экономических процессов). [4. С, 147-148]

Под человеческим капиталом понимается воплощенный в человеке запас способностей, знаний, навыков и мотиваций. Его формирование, подобно накоплению физического или финансового капитала, требует отвлечения средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем. К важнейшим источникам человеческого капитала являются инвестиции в образовании, подготовку на производстве, миграцию, информационный поиск, рождение и воспитание детей.

«К финансовым источникам компонентов человеческого капитала следует отнести:

* во-первых, инвестиции, осуществленные государством посредством капиталовложений в сферы здравоохранения, образования, в создание благоприятной социальной сферы общества,

* во-вторых, инвестиции предприятий в своих нынешних и бывших сотрудников, членов их семей, а также инвестиции в социальное и пространственное окружение предприятия (город, регион, общество в целом).

* в-третьих, инвестиции в компоненты человеческого капитала, осуществленные человеком и его семьей».
[5. С, 130]

Благодаря теории человеческого капитала удалось преодолеть заблуждение о том, что затраты на образование являются потребительскими расходами, удалось признать их производительную природу, ведь инвестиции в человека обеспечивают значительный долговременный экономический эффект.

Определив значение «экономики знаний» и место концепции человеческого капитала в ней, представляется необходимым рассмотреть возможные направления стимулирования роста образовательного уровня населения как условия инновационного развития. Когда речь идет о стимулировании роста образовательного уровня населения, мы исходим из положения о том, что к источникам формирования запасов компонентов человеческого капитала относятся социальные инвестиции, рассматриваемые как все виды вложений в человека, в денежной или иной форме, которые способствуют росту производительности труда и повышению доходов человека. Представляется, что источники человеческого капитала, рассматриваемые в виде социальных инвестиций, формируются при усилиях со стороны как государства, так и бизнеса, и каждого человека.

В настоящее время о прогрессивности экономического развития судят по показателям и критериям социальной жизни людей. В то же время, состояние данной сферы во многом определяет процессы воспроизводства человеческого капитала, их количество и качество, уровень научно-технического развития производительных сил, культурную и духовную жизнь общества, то есть без активной социальной политики невозможен прогресс экономики.

Отметим, что главная причина увеличения затрат на развитие человека – это произошедшее качественное изменение роли человека в экономике. В настоящее время доказано следующее: «инвестиции в человека в 20- 30 раз более эффективны, чем инвестиции в создание рабочего места, а уровень материального благосостояния, достигнутый в стране на определенном этапе социально-экономического развития, не гарантирует экономического процветания в будущем без инвестирования в человеческое развитие». Так, экономические исследования не только подтвердили зависимость уровня развития экономики от накопленного человеческого капитала и характера его использования, но и способствовали выработке социально-экономической политики, направленной на закрепление и развитие достигнутых преимуществ. Особенно преуспели в этом направлении страны с социально ориентированной рыночной экономикой. Для стран, достигших высокого уровня жизни, характерна политика, направленная на повышение качества человеческого капитала. Сюда относятся значительные меры социальной защиты, улучшение образования, политика «здорового образа жизни», дифференциация оплаты труда в зависимости от его результатов, отбор и поощрение талантливых людей, серьезное содействие развитию культуры, науки.

Как правило, богатые страны тратят на образование 5-7% ВВП. При этом за последние десятилетия во всех развитых странах особенно выросли расходы на высшее образование. Причем львиную долю их составляют государственные ассигнования. Долгосрочная политика развитых стран, нацеленная на расширение доступа молодежи к образованию, привела за последнюю четверть века к значительному повышению его общего уровня.

Теперь рассмотрим направления стимулирования роста образовательного уровня населения, как условие инновационного развития на примере США.

Важнейшим фактором, обеспечивающим лидирующие позиции США в мировой экономике, явилось государственное воздействие на сферу образовательного развития. Образование существенно расширяет границы использования способности человека к трудовой деятельности. Оно позволяет ему правильно оценить ситуацию, принять решение и реализовать его. Именно об этом свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой. Как правило, чем выше уровень образования населения, тем ниже доля безработных. В современных условиях удовлетворение потребности населения в товарах и услугах все в большей мере обеспечивается в результате объединения знаний и информации. Использование современных технологий требует от работника высокого уровня интеллекта и объема профессиональных знаний. Например, в США на автоматических комплексах работают люди, которые прошли четырехлетнюю специальную подготовку. Для современного производства характерна быстрая смена технологий и оборудования. В США, например, многие виды оборудования обновляются не реже, чем через семь месяцев. В этих условиях возрастает доля работников умственного труда, который органически сливается с физическим. Теперь только знания могут помочь работнику

адаптироваться к постоянно меняющимся условиям производства, овладеть новой техникой и технологией. Все это требует нового отношения к образованию населения.

В США (государстве, расходуя больше всего средств на образование) на финансирование высшего образования ежегодно тратится 2,7% ВВП.

В настоящее время внутренняя социальная политика доминирует над внешней, при этом внутренняя социальная политика концентрируется вокруг образовательных программ и воспроизводства рабочей силы, а также проектов, связанных с поддержкой пенсионеров и детей работников. Центральную роль в социальной политике компаний играют образовательные проекты, которые рассматриваются руководителями как важное условие реструктуризации и модернизации производства, а также как вклад в "человеческий капитал". На развитие персонала крупные американские компании по данным Ассоциации менеджеров, расходуют приблизительно 100 млрд. долл. в год. Таким образом, корпоративные затраты на обучение работников снимают финансовую нагрузку в миллионы рублей в год с граждан и государства, что является заметным вкладом корпоративного сектора в решение общенациональных задач, в частности, в реализацию национального проекта «Образование».

В США установлена специальная единица устарения знаний специалистов – так называется «период полураспада компетенции» - продолжительность времени с момента окончания вуза, когда в результате появления новой научно-технической информации компетентность специалиста снижается на 50 %. Знания – это перемены, это то своеобразное топливо, без чего не могут развиваться технологии». Непрерывное образование в современной ситуации представляется действительно необходимым.

США лидируют в способности разрабатывать и осуществлять стратегию инновационного развития, поскольку в стране созданы действенные органы и структуры как в аппарате президентской власти, так и в системе законодательных и исполнительных органов. Системно разработанная в период президентства Б. Клинтона, она знаменует переход от политики преимущественной поддержки отдельных наук и технического прогресса к политике максимально эффективного использования науки и нововведений для решения назревших общенациональных задач социально экономического и политического характера, особенно потребностей в области образования, здравоохранения, охраны окружающей среды, обороны, космоса, глобальных процессов и мн. др. Для выявления назревших потребностей исключительно важна способность государственных органов мобилизовать и привлечь к участию самых выдающихся деятелей, ученых и аналитиков, экспертов из любых учреждений и кругов общества (вузов, корпораций, исследовательских центров, академий наук, научных обществ и т.д.), причем не только внутри страны, но и из-за рубежа. Максимальная опора на накопленные знания, опыт и квалификацию специалистов повышает научную обоснованность научной политики, а соответственно ее эффективность. Особую значимость имеют мнения и заключения, высказываемые специалистами независимых неприбыльных общественных организаций, таких как Американская ассоциация за прогресс в науке, Совет по конкурентоспособности, Национальные академии наук и их руководящий орган – Национальный исследовательский совет и др.

Таким образом, экономика США сохраняет потенциал устойчивого развития, который позволяет им преодолевать кризисные потрясения с меньшими потерями, чем другим странам. Стратегия инновационного развития США постоянно совершенствуется, обогащается по содержанию, глубине и масштабам решаемых задач, по механизмам реализации программных целей. Процессы глобализации в условиях финансово-экономического кризиса заметно ускоряются, давая импульс инновационным процессам во всех странах, одновременно способствуя устранению отживших экономических механизмов и структур.

Список литературы

1. Дегтярев В.А., Днепров М.Ю., Золкин Е.Ю., Касаева Т.В., Лобунько С.И., Мельник Е.А., Михайлюк О.В., Николаев В.А., Татаркулова Р.А. экономические интересы и их реализация в условиях инновационного развития депонированная рукопись под редакцией О.В. Михайлюк № 61099 ,23.10.2013 С.72-85
2. Сагинова О.В. Формирование экономики знаний и задачи образования/ О. В. Сагинова // Экономика образования.- 2007.- № 1.- С.5
3. Касаева Т.В. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011.- 167с.
4. Касаева Т.В., Юрьев В.М. Императивы воспроизводства человеческого капитала в России // Социально-экономические явления и процессы. 2014. №3. С.143-148.
5. Касаева Т.В. К вопросу о финансовых источниках человеческого капитала/ Т.В. Касаева.- Экономический вестник Ростовского государственного университета. - Ростов н/Д.: издательство Южного Федерального Университета, 2007.- Том5, № 2. Часть 2.

6. Рогов С.М. Традиционные и современные функции государства/ С.М. Рогов //ЭКО. -2005.- №8.- С. 26-39
7. Васильчук Ю. Воздействие семьи на динамику рыночной экономики / Ю. Васильчук // Мировая экономика и международные отношения.-2007.-№1.-С.36.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ, НАПРАВЛЕННОГО НА ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В КИТАЕ

Шахбазян Г.В.

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

В настоящее время все большую актуальность приобретают вопросы развития человека, уровень жизни и возможности его улучшения. В наши дни для благополучия того или иного человека недостаточно лишь материального благосостояния, ему необходимо удовлетворение иных, нематериальных потребностей. В последние десятилетия XX века сформировалась теория человеческого капитала, которая предполагает больше, чем просто измерение доходов на душу населения, оценку потребления ресурсов и удовлетворение основных потребностей человека в качестве меры прогресса. В ней учитываются такие факторы, как свобода, достоинство и возможность участия в общественной жизни.

Под развитием человеческого капитала понимается расширение возможностей населения, повышение территориальной мобильности и профессиональных навыков. В современном мире данный вопрос очень актуален, ведь человек и его возможности в XXI веке становятся как главной целью, так и основным средством развития, высшим экономическим и общественным приоритетом.

Понятие «человеческое развитие» является абстрактным, поэтому для его измерения необходима система показателей, характеризующих те или иные его аспекты. Долгое время главным показателем уровня развития общества и важнейшим показателем прогресса было изменение ВВП на душу населения. Но с течением времени стало очевидно, что этот показатель не может объективно характеризовать степень развития общества. И показателем, выполняющим такую функцию, стал индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) [9, С.626-629].

По итогам исследования различных подходов к толкованию понятия «человеческий капитал», обобщив и критически оценив наиболее достоверные научные взгляды экономистов, согласимся со следующим определением «человеческого капитала – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности» [4, С. 29].

Согласимся с мнением Касаевой Т.В. о структуре человеческого капитала индивида, которая представлена через:

- разграничение структурных элементов на первичные и вторичные; к *первичным элементам* отнесено здоровье как первооснова человеческого капитала, что соответствует биологической природе человека, определяющее его физические и психические способности к труду; в качестве вторичных обоснованы элементы, выступающие как надстройка и соответствующие социальной природе человека, – образование, информация, социокультурный компонент, определяющие его интеллектуальные способности к труду;

- выделение связующих элементов: 1) самоорганизации, играющей интегрирующую роль для всех составляющих структуры человеческого капитала, основой которой выступает интеллект, трактуемый как высший универсальный способ взаимодействия индивидуума с внешней средой на основе целеполагания, предопределяющий место индивидуума в системе разделения труда; 2) трудовой мотивации, обеспечивающей взаимосвязь индивидуального человеческого капитала с внешней средой и обусловленной исторически сложившимся типом социально-экономических отношений, позволило сформулировать императив устойчивости индивидуального человеческого капитала как внутренне интегрированной, структурно сбалансированной и целостной системы, ориентированной на достижение целевой функции (самореализацию личности) и адаптацию

к влиянию окружающей среды (социально-экономических процессов). [3, С.147-148] Всё вышеперечисленное представлено на Рисунке 1.



Рис.1. Структура индивидуального человеческого капитала

Сущность государственного регулирования человеческого капитала проявляется во взаимодействии между субъектами через контракты, для осуществления воздействия на структурные элементы человеческого капитала. Это взаимодействие можно охарактеризовать двумя этапами:

- затратный,
- доходный.

Во время затратного этапа участники партнерства делают инвестиции денежными средствами в формирование и развитие человеческого капитала.

В течении доходного этапа осуществляется возврат инвестиций с определенными пропорциями. На сегодняшний день возникла необходимость в четком разграничении степени инвестиций и доходности каждой стороны. Так как сейчас носители ЧК платят налоги из своих доходов, причем независимо от того, за счет чьих инвестиций сформирован данный капитал и его структурные элементы.

Особенность ГЧП в отношении человеческого капитала, заключающаяся в том, что «затратный этап», присущий другим сферам в данном случае, имеет место на протяжении всей трудовой жизни индивида. Более того данное партнерство характеризуется разной степенью рисков для его участников, разделение рисков является обязательным условием, при этом наибольшую сложность представляет поиск оптимального распределения риска в зависимости от конкретного объекта. ГЧП по поводу развития структурных элементов человеческого капитала имеет долгосрочный характер и связано с необходимостью формализации всех сложных и неоднозначных, высокорискованных отношений в рамках контракта. В целях снижения рисков по контракту, реализация мер по развитию и поддержанию структурных элементов человеческого капитала может быть возложена на индивида, как стороне, способной наилучшим образом управлять данным процессом, исходя из того, что индивид является основным бенефициарием, то есть получателем потока доходов от своего человеческого капитала на протяжении всей трудовой жизни.

Человеческий капитал, в особенности перспективы и возможности получения образования, рассматривается как решающий фактор для процесса экономического роста. Рассмотрим особенности

госрегулирувания, направленного на человеческий капитал, на примере Китая. Один из важнейших факторов экономического развития Китая - рост численности занятых, изменение структуры занятости, улучшение качества вовлеченной в производство рабочей силы (повышение их профессионально-образовательного уровня).

В 1978 году правительство Китая приняло политику «одна семья – один ребенок». Главный минус политики «одного ребёнка» – это старение населения, что при отсутствии централизованного пенсионного фонда и развитой социальной системы приводит к увеличению частных сбережений. В среднем, китайцы делают ежемесячные сбережения в размере 30-35 % от доходов. Такие сбережения соответственно уменьшают внутренний спрос и увеличивают зависимость Китая от инвестиций и экспорта. [1]

Размер дешевой рабочей силы достиг своего пика в 2014 году, отчасти из-за политики «одна семья – один ребенок». По некоторым данным, благодаря рабочей силе к росту ВВП ежегодно добавлялось до 1,8 процентных пункта (п.п.), но сокращение трудоспособного населения снизит рост на 0,7 п.п. [1]

Избыток рабочей силы позволял поддерживать на низком уровне заработную плату при 10-часовом рабочем дне и шестидневной рабочей неделе. Огромная масса избыточной рабочей силы - важное преимущество для предприятий легкой и текстильной промышленности, которые благодаря дешевизне рабочей силы из года в год наращивают экспорт своей продукции. В текстильной промышленности китайский рабочий в час получает в 30 раз меньше, чем в США и в 15 раз меньше, чем в соседнем Таиланде. Фактор дешевой рабочей силы притягивает и иностранные инвестиции, создающие на территории КНР предприятия на основе современных технологий.

Китай пережил период бурного роста рабочей силы, при котором ему нужно было создавать 20 миллионов рабочих мест в год. Тем не менее, этот этап завершился. Китайское трудоспособное население (15–64) стало уменьшаться, как и в большинстве развитых стран.

Китайское правительство увеличило дотации сельскому хозяйству, чтобы удержать сельских жителей на местах. Доходы сельского населения теперь растут быстрее, чем доходы горожан.

Китайские работодатели из-за ужесточения конкуренции со стороны иностранных компаний стали предъявлять более высокие требования к профессиональной компетентности и уровню образования работников. Из-за чего возникла нехватка квалифицированной рабочей силы.

Исследования государственных служб показали, что низкая оплата труда, тяжелые условия работы, задолженности по выплате заработных плат и быстрые темпы роста индустрий, использующих интенсивный труд, стали причинами нехватки рабочей силы в районах, с преобладающим количеством многодетных семей.

Что касается обучения персонала в компаниях, то в центральном и западном регионе Китая этот показатель выше, чем в восточном регионе (затраты на обучение в центральном и западном регионе 5,6% и 4,5% от объема продаж соответственно, а в восточном - 3,7%). [7, С. 100-102]

Основной образования в Китае традиционно является воспитание физически развитой, обладающей широким кругозором, правильно политически ориентированной и любящей свою страну личности.

Школьное образование в Китае делится на три ступени: начальная школа (6 лет), неполная средняя школа (3 года), старшая средняя школа (3 года).

Задача начального образования состоит в том, чтобы воспитать у учащихся любовь к родине, народу, труду, науке, социалистическому строю, помочь им овладеть начальными навыками чтения, письма, счета, элементарными знаниями о природе и обществе, выработать 2 прочные учебные навыки, способствовать физическому и умственному развитию учащихся. Для поступления в первый класс необходимо пройти тестирование. В учебные программы включены такие предметы как нравственное воспитание, китайский язык, политика, история, география, физика, химия, биология, физкультура, музыка, искусство, трудовые навыки и др.

Средняя школа в Китае состоит из двух ступеней — неполная и старшая. По достижении учащимися 12-13 лет они начинают обучение в неполной средней школе, или средней школе первой ступени. Обучение длится три-четыре года. Основными учебными дисциплинами на первой ступени являются родной язык, математика, иностранный язык, информатика, мораль и этика, физика, химия, политическая грамота, география. Девятый класс — это заключительный этап обязательного школьного образования в КНР. Средняя школа второй ступени в Китае — это полная средняя школа (старшая школа). Возраст учащихся, поступающих на вторую ступень, — 15-16 лет. Обучение здесь длится от двух до четырех лет — в зависимости от выбранного учебного курса: академического или профессионально-технического профиля.

При переходе с одной ступени образования на другую учащиеся сдают три экзамена: китайский язык и культура; математика и английский язык. Единый выпускной школьный экзамен проводится в мае одновременно по всей стране. Оценка знаний выпускников осуществляется по 100-балльной шкале.

Успешная сдача выпускных экзаменов не дает права поступления в выбранный вуз, а только дает возможность принять участие в вступительных экзаменах в высшее учебное заведения критериям, которого

удовлетворяют результаты сданного экзамена. Получение высшего образования в Китае очень престижно, только 20% выпускников школы имеют возможность продолжить свое обучение в университете. Для поступления в вуз абитуриенты обязаны сдать специальный экзамен по семи предметам.

В настоящее время Китай находится на пороге образовательной реформы, основной задачей которой является переход на деятельностный подход к обучению, позволяющий развить индивидуальные способности учащихся, научить их применять имеющиеся знания, а не только быть носителем огромного количества заученной информации.

Отдельным направлением преобразований в образовательной сфере является пересмотр роли учителя. Прекрасной китайской национальной традицией является уважение к учителю. Китайское правительство постоянно уделяет серьезное внимание развитию преподавательского корпуса и непрерывному повышению социального статуса преподавателей. Но веяния последнего времени требуют изменения взаимоотношений учитель-ученик, которые необходимо перевести из ранга диктатуры в сферу наставничества и доброго дружеского отношения. Что естественно требует и новой системы подготовки педагогических кадров. Последнее крупное направление проведения образовательной реформы — это пересмотр структуры и формы выпускных школьных экзаменов.

Работа в сфере макроэкономики и здравоохранения в Китае сосредоточена на изучении воздействия здоровья на экономический рост, а также на количественной оценке и документировании трудностей, с которыми приходится сталкиваться в процессе борьбы с неравенством и бедностью. К основным проблемам, которые должны быть решены в Китае для расширения медицинских вмешательств, в частности, ориентированных на сельское и малоимущее население, относятся разработка комплексной национальной стратегии здравоохранения в сотрудничестве с министерствами и ведомствами, которые влияют на охрану здоровья, финансирование реформ общественного здравоохранения и компенсирующее воздействие на рыночные силы, которые обуславливают неравный доступ к медицинскому обслуживанию.

Несмотря на впечатляющие достижения Китая в плане общего развития, дифференциация между богатыми и бедными слоями населения продолжает расти. Силы, высвобождаемые в результате реформ, — экономическая либерализация, децентрализация и более свободная миграция, вызвали ряд незапланированных негативных последствий для общественных услуг (включая здравоохранение), а также для социальной справедливости и равенства полов. На данном этапе задача состоит в корректировке политики, с тем чтобы устранить эти негативные последствия, и в укреплении партнерских отношений между государством, частным сектором и гражданским обществом. Такое партнерство поможет директивным органам определить ключевые проблемы и сформулировать решения в соответствии со сбалансированной стратегией развития, что позволит получить формальную поддержку на уровне, необходимом для обеспечения успешной реализации стратегии, общественной справедливости и устойчивого развития.

Для Китая характерны существенные финансовые барьеры для доступа к медицинскому обслуживанию. Несмотря на широкомасштабные инвестиции в инфраструктуру здравоохранения и расширение охвата медицинским обслуживанием, за последние годы многие люди по финансовым причинам стали реже обращаться за медицинскими услугами. Согласно третьему Обследованию национальной системы здравоохранения Китая (ОНСЗ), проведенному в 2003 году, 70 процентов тех, кто отказался от стационарного лечения, указали в качестве причины финансовые соображения.

В то время как в развитых прибрежных районах коэффициент детской смертности приближается к уровням смертности детей в возрасте до пяти лет в промышленно развитых странах, в большинстве западных провинций эти показатели в три–пять раз выше. Более того, исследования национальных счетов здравоохранения показывают, что в 1998 году расходы на здравоохранение на душу населения в городских районах превышали соответствующий показатель для сельских районов в 3,29 раза, а в 2003 году — в 3,64 раза.

Неравенство доходов. При анализе данных ОНСЗ, проведенных в 1993, 1998 и 2003 годах, можно видеть, что уровень охвата социальным медицинским страхованием для группы с максимальным размером доходов незначительно снизился и составил 70,3 процента в 2003 году по сравнению с 72,1 процента в 1993 году, тогда как для группы с минимальным размером доходов за тот же период данный показатель резко сократился — с 36,7 процента до 12,3 процента.

Изучение национальных счетов здравоохранения показывает, что с 1978 по 2002 год совокупные расходы на здравоохранение в Китае, выраженные в текущих ценах, увеличивались в среднем на 11 процентов в год. При этом ни существующая система ценообразования на медицинские услуги, ни механизмы оплаты услуг поставщиков, ни системы производства и сбыта лекарственных препаратов не способствуют сдерживанию роста затрат.

Важнейшей движущей силой стремительного экономического роста, наблюдавшегося в Китае в последние 25 лет, является значительное накопление физического капитала. Тем не менее в исследовании Центра исследования проблем развития указывается, что в ближайшие 15 лет все более важную роль в обеспечении устойчивого экономического роста будет играть совокупная факторная производительность (СФП). Предполагается, что состояние здоровья работающего населения будет одним из факторов повышения СФП.

По данным Центра исследования проблем развития, для достижения уровня потребления, в большей мере сопоставимого с другими странами с доходами ниже средних и со средними доходами, норма потребления в Китае должна быть увеличена с 55,5 процента ВВП в 2003 году до 64,9 процента в 2020 году.

Гигантские демографические ресурсы Китая делают его лидером мировой экономики. Всего в мире живет 1350 млн. китайцев, что в 1,5 раза больше, чем индусов, и примерно в 4 раза больше, чем арабов. Демографическая проблема всегда находилась в центре внимания не только китайского правительства, но и всего мирового сообщества. Однако качество рабочей силы и освоения трудовых ресурсов оставалось низким. Доля неграмотных составляла 19 % среди взрослого населения Китая, а доля студентов всего 6%. Поэтому качество рабочей силы в Китае было намного ниже, например, чем в Японии или Южной Корее. Это не только не способствует развитию экономики, но и формирует неэффективное предложение избыточной неквалифицированной рабочей силы и структурные диспропорции, что в свою очередь ведет к безработице и повторной занятости⁹.

После вступления в ВТО ситуация в области трудовых ресурсов в целом меняется по мере изменения рынка труда. В целом, предложение рабочей силы достаточное, хотя привлечение квалифицированного персонала все еще связано с определенными трудностями. По-прежнему многочисленна неквалифицированная рабочая сила, особенно за пределами крупных городов. Однако, затраты на рабочую силу уже не такие низкие, какими они были в 80-х гг. XX в. когда Китай открылся внешнему миру. Наблюдается растущая конкурентная борьба за сотрудников, обладающих навыками работы с компьютером. В последние годы зарплата служащих, владеющих информационными технологиями выросла в два-три раза.

Отметим, что правительство сокращает путем отбора лучших число государственных предприятий в целях повышения их конкурентоспособности и закрывает неконкурентоспособные компании, неквалифицированные рабочие в больших количествах вливаются в резервную армию труда. Также можно говорить о начале «притока мозгов» в Китай. Обратный приток кадров начался в свете перспектив, связанных с вступлением Китая в ВТО и завоеванием Пекином права принять у себя Олимпиаду 2008 г. Растут инвестиции в отрасль высоких технологий, переманивая китайцев из-за рубежа. Компании будут вынуждены искать более эффективные способы для того, чтобы стимулировать и удерживать квалифицированный персонал. Компаниям придется приложить еще большие усилия, чтобы показать, что они заботятся о здоровье и безопасности своих работников, чтобы сохранить корпоративную культуру¹⁰.

На основе изученного материала можно сделать вывод о том, что в Китае, несмотря на наличие гигантских трудовых ресурсов, существуют серьезные проблемы, связанных с функционированием и развитием человеческого капитала, которые правительство пытается решить через реализацию профильной государственной политики в отношении человеческого капитала.

Список литературы

1. Зуев И. Китай: на пороге перемен. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rietumu.ru/press?OpenDocument&nid=893F07B300043329C225791A002EF726>
2. Касаева Т.В. Государственное регулирование, направленное на человеческий капитал//Социально-экономические явления и процессы № 8 (054), 2013
3. Касаева Т.В., Юрьев В.М. Императивы воспроизводства человеческого капитала в России // Социально-экономические явления и процессы. 2014. №3. С.143-148.
4. Касаева Т.В. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011.- 167 с.
5. Касаева, Т. В. Противоречивая природа человеческого капитала / Т.В. Касаева // Социально-экономические явления и процессы. - 2013. - №9 (055). - С.62-66.
6. Лавренюк К.И. Оптимизация инвестиций в человеческий капитал сотрудников с учетом особенностей жизненного цикла // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 12, часть 5. – С. 1041–1047.

⁹ Цзин Юэцзюнь. Исследование трудовых ресурсов региона Северо-Восточной Азии и модели их совместного использования // Северо-Восток КНР в системе экономического развития Северо-Восточной Азии. М.: ИДВ РАН, 2001. С. 95.

¹⁰ Лоуренс, Дж. Б. Источники трудовых ресурсов и рекрутмент // Китай после вступления в ВТО. М., 2005. С. 144

7. Лоуренс , Дж. Б. Источники трудовых ресурсов и рекрутмент // Китай после вступления в ВТО. М., 2005. С. 144
8. Солтицкая Т. А., Чжан Бо Особенности системы управления персоналом в китайских компаниях. Вестник СПбУ, Сер. 8. Вып. 3. С. 90-104
9. Фахрисламова Е.И., Фомичева Т. Оценка уровня развития человеческого потенциала в России и мире // ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ - Новосибирск. 2015
10. Цзин Юэцзюнь. Исследование трудовых ресурсов региона Северо-Восточной Азии и модели их совместного использования // Северо-Восток КНР в системе экономического развития Северо-Восточной Азии. М.: ИДВ РАН, 2001. С. 95.
11. Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Life Science Journal. Human capital contribution into innovation progress: world experience. 2014. Т. 11. № 11. С. 626-629.

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ЕВРОСОЮЗА

Каштанкина Т.Д.

Пятигорский государственный лингвистический университет, г.Пятигорск

В современных условиях, в структуре национального богатства всех развитых стран, лидирующие позиции занимает человеческий капитал. Теории устойчивого развития общества и концепция национального богатства основываются на признании человека движущей силой общественного развития. Именно человеческий капитал способствует продвижению и оптимальному использованию всех остальных производственных ресурсов [1, С. 626-629.].

Человеческий капитал – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности [3, С. 29].

Структура человеческого капитала индивида, которая представлена через:

- разграничение структурных элементов на первичные и вторичные; к первичным элементам отнесено здоровье как первооснова человеческого капитала, что соответствует биологической природе человека, определяющее его физические и психические способности к труду; в качестве вторичных обоснованы элементы, выступающие как надстройка и соответствующие социальной природе человека, – образование, информация, социокультурный компонент, определяющие его интеллектуальные способности к труду;

- выделение связующих элементов: 1) самоорганизации, играющей интегрирующую роль для всех составляющих структуры человеческого капитала, основой которой выступает интеллект, трактуемый как высший универсальный способ взаимодействия индивидуума с внешней средой на основе целеполагания, предопределяющий место индивидуума в системе разделения труда; 2) трудовой мотивации, обеспечивающей взаимосвязь индивидуального человеческого капитала с внешней средой и обусловленной исторически сложившимся типом социально-экономических отношений, позволило сформулировать императив устойчивости индивидуального человеческого капитала как внутренне интегрированной, структурно сбалансированной и целостной системы, ориентированной на достижение целевой функции (самореализацию личности) и адаптацию к влиянию окружающей среды (социально-экономических процессов) [4, С. 147-148].

Современная высокая мобильность капитала и факторов производства привела к положению, что в настоящее время наличие природного и финансового капиталов не имеет ведущего значения. Современная экономика перешла от конкуренции, основанной на сравнительных преимуществах (стоимость рабочей силы и наличие природных ресурсов) к конкуренции, основанной на преимуществах, состоящих в уникальных производствах и процессах, т.е. на интеллектуальном капитале [1, С.629].

Количественный и качественный рост человеческого капитала и эффективность его использования напрямую зависят от объемов и качества производства запасов здоровья как основы человеческого капитала. В

связи с этим представляется необходимым проанализировать процесс производства запасов здоровья, а именно, что необходимо для накопления здоровья как компонента человеческого капитала, как тот или иной фактор влияет на запасы здоровья, каково соотношение факторов, влияющих на здоровье.

Производство запасов здоровья - это совокупность процессов: ведения здорового образа жизни, охраны окружающей среды, этически приемлемого влияния на генетические факторы, лечебно-профилактической и амбулаторной деятельности органов и учреждений здравоохранения.

В целях интенсификации производства запасов здоровья, представляется необходимым, с одной стороны, изучить существующие механизмы влияния на процесс производства запасов здоровья, а, с другой стороны, предложить новые, эффективные механизмы адекватные современным условиям, а также обозначить характер взаимодействия государства, бизнеса и самих индивидов, направленные на эффективное производство запасов здоровья [5, С. 5].

Система здравоохранения в ЕС построена на основе общих принципов организации здравоохранения - это абсолютный доступ к лечению и страхованию, и отличный уровень медицинской помощи. Несмотря на значительное сходство существующих европейских систем здравоохранения, каждая отдельно взятая национальная система была создана с учетом влияния экономических, исторических, культурных и политических факторов.

Актуальность данной темы состоит в том, что системы здравоохранения в странах Европейского союза (ЕС) выполняют важную функцию социальной защиты населения. Они снижают как риски в области здоровья, так и финансовые риски, внося существенный вклад в социальное и экономическое благосостояние.

Мощным фактором в системе здравоохранения многих развитых стран Европы является обязательное социальное государственное медицинское страхование. Хотя системы здравоохранения в европейских странах и отличаются между собой, но задачи у них общие: обеспечить общедоступность и высокую результативность медицинского обслуживания, рационально использовать ресурсы, повысить качество услуг, а также больше прислушиваться к пожеланиям пациентов.

Принципы здравоохранительной политики Евросоюза:

1. Обеспечение качества медицинских услуг в условиях все возрастающих бюджетных ассигнований государств ЕС.

2. Более тесная связь здравоохранения и экономического развития в целом.

3. Интеграция здравоохранения в другие «политики» Евросоюза. [6]

Затраты на здравоохранение продолжают расти быстрее, чем национальный доход. Из-за этой тенденции внимание при разработке политики было сосредоточено на инициативах по сдерживанию расходов. Вместо того чтобы сконцентрировать внимание на увеличении расходов на эффективное здравоохранение, которое стало бы вкладом в более продуктивную экономику и способом улучшения здоровья и благополучия граждан, разработчики политики озаботились только снижением стоимости услуг здравоохранения.

В странах ЕС функционируют разнообразные системы медицинского страхования. Условно, их можно разделить на 4 категории: дополнительные, замещающие, дубликатные, обязательные, причем первые 3 из них — добровольные. Кроме того, выделяют частное и государственное (социальное) медицинское страхование. Государственное страхование в большинстве случаев является обязательным, а механизмы его финансового обеспечения и предоставления медицинской помощи значительно отличаются в разных странах. Частное медицинское страхование обязательно только в одной стране — члене ЕС — в Нидерландах, где каждый житель в возрасте старше 18 лет должен приобрести страховой полис, включающий минимальное страховое покрытие, а дополнительные услуги приобретаются добровольно.

Общие расходы на здравоохранение в странах — членах ЕС значительно варьируют, при этом их доля в ВВП каждой из стран находится в диапазоне 6–12%, что свидетельствует о большой нагрузке для экономики стран ЕС. Германия, Франция и Великобритания уже несколько лет входят в топ-3 стран — членов ЕС с наибольшими расходами на здравоохранение, обусловленное системой организации медицинского страхования, где основную ответственность за предоставление медицинской помощи несет правительство, а государственное медицинское страхование является обязательным для всего населения.

При этом в разрезе расходов на здравоохранение из расчета на душу населения по итогам 2009 г. в топ-3 уже входят совсем другие страны — Дания, известная своей сильной социальной политикой, Нидерланды, где недавняя реформа сделала частное медицинское страхование обязательным, и Бельгия (Рисунок 1). Пятерку лидеров замыкают Франция и Германия.

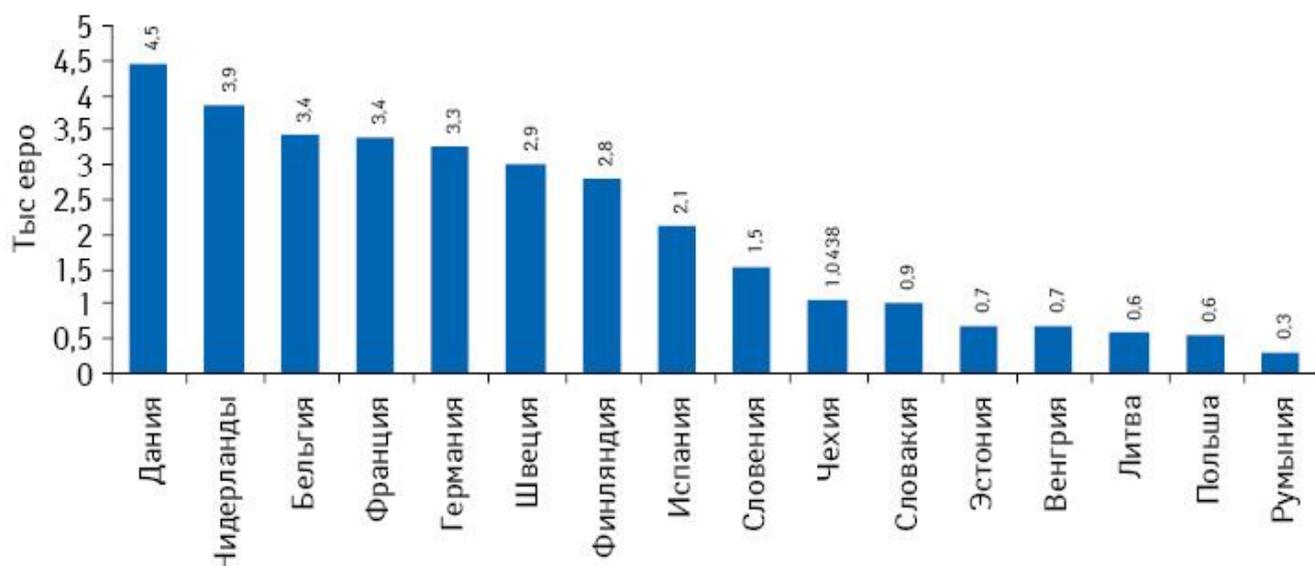


Рис.1.

Следует отметить, что охват частного медицинского страхования в большинстве стран ЕС остается на достаточно низком уровне, а государственный сектор этих стран по-прежнему остается основным источником финансирования системы здравоохранения (Рисунок 2).



Рис.2.

Государственное медицинское страхование сильно развито в Великобритании, Норвегии, Чехии, Швеции и Франции. Его обязательность в Великобритании и Франции оказывает значительное конкурентное давление на частных провайдеров. Следует отметить, что государственное медицинское страхование также имеет некоторые отличия в разрезе его финансирования. Так, оно может полностью финансироваться из государственного бюджета (как в Великобритании и Швеции) или за счет взносов в государственные страховые фонды, или совмещать оба подхода, как в большинстве стран — членов ЕС.

Расходы частного сектора экономики на здравоохранение в ЕС колеблются в пределах 5–15% общих затрат на обеспечение медицинской помощи. При этом в структуре этих расходов в большинстве стран преобладают расходы домохозяйств (Рисунок 3). Наряду с этим в некоторых европейских странах значительное развитие получило и частное медицинское страхование. К ним относятся Франция, Ирландия, Словения, Германия и Испания.

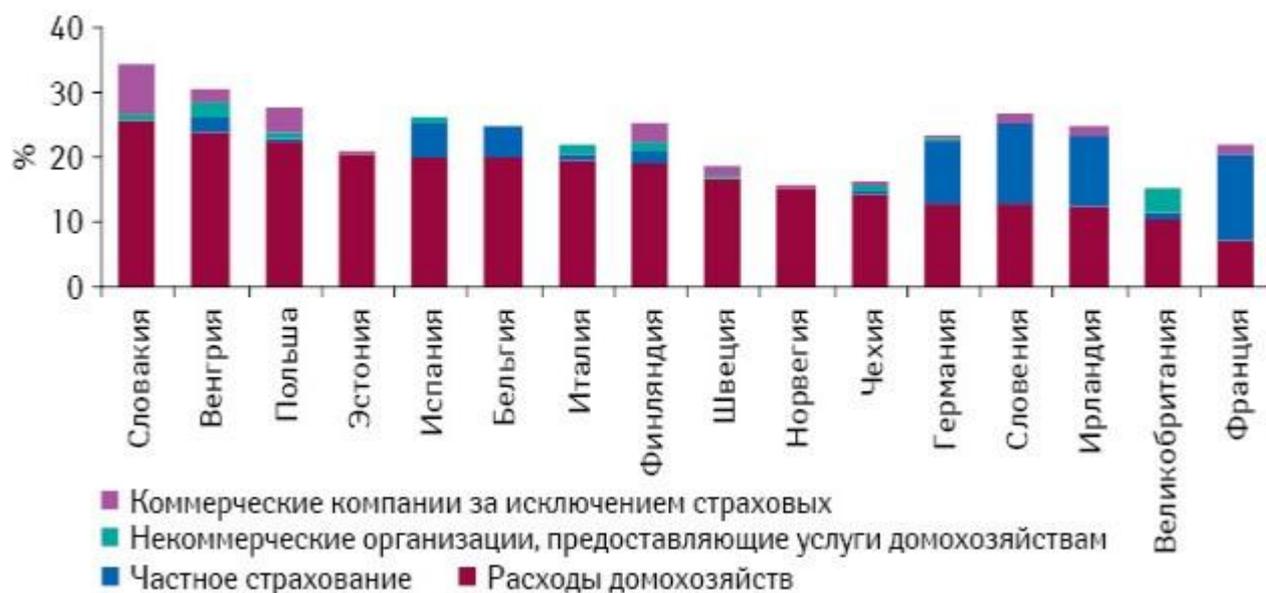


Рис.3.

Частное медицинское страхование предлагает некоторые преимущества по сравнению с государственным:

- потребители получают более широкий доступ к медицинскому обслуживанию, более высокое качество обслуживания и более высокий уровень альтернативы лекарственных средств по сравнению с государственной системой здравоохранения;
- частное медицинское страхование предлагает потребителям большую свободу выбора (например пациент может выбирать время проведения процедуры, специалиста и медицинское учреждение);
- компании, работающие в сфере частного медицинского страхования, более эффективно управляют рисками;
- потребители могут выбирать провайдера частного медицинского страхования в соответствии со своими потребностями в отличие от государственной системы здравоохранения;
- страховые компании работают в условиях жесткой конкуренции, что способствует снижению расходов на медицинское обслуживание, а также повышению качества предоставляемых услуг;
- новые члены ЕС, которые трансформируют свои национальные системы здравоохранения (например Словакия), внедряют частное медицинское страхование как одну из составляющих реформы, чтобы снизить давление на государственную систему здравоохранения.

Несмотря на разнообразие, схемы частного медицинского страхования в ЕС имеют множество общих характеристик:

- а. частное медицинское страхование в основном проводится на добровольной основе в соответствии с принципом свободы договора;
- б. продукты создаются с учетом потребностей страхователя и/или получателя страховки;
- с. страховые компании предлагают индивидуальные и групповые контракты.

В отличие от гарантированного государственной системой здравоохранения доступа к медицинскому обслуживанию, размер взносов, выплачиваемых за частную медицинскую страховку, зависит от ее покрытия, указанного в контракте.

Внедрение практики частного медицинского страхования способствует как формированию ответственного отношения пациента к своему здоровью, так и повышению качества и экономической эффективности медицинского обслуживания.

Ожидается, что значительное увеличение расходов на здравоохранение в странах ЕС, которое отмечают в последние несколько лет, продолжится и в ближайшем будущем. Такое увеличение затрат может оказаться неподъемной ношей для государственных систем здравоохранения этих стран. Увеличение расходов, как ожидается, будет обусловлено увеличением среднего возраста населения стран — членов ЕС и внедрением инновационных и поэтому более дорогостоящих методов диагностики и лечения.

Страховые компании предлагают вводить частное медицинское страхование наряду с государственным обеспечением. Это позволит обеспечить доступ пациентов к качественным медицинским услугам, адаптированным к их потребностям. Однако для активного развития рынка частного медицинского страхования необходима поддержка правительства.

Германия. В 2007 г. в Германии был принят закон об обязательном государственном медицинском страховании для всех проживающих в стране и с 1 июня 2004 г. соглашение, которое гарантирует бесплатное медицинское обслуживание для всех граждан ЕС.

Оплата страховых взносов в Германии проводится работодателями и нанятыми работниками на паритетных началах. Для студентов разработаны специальные схемы страхования с более выгодными ставками. Следует отдельно подчеркнуть, что медицинское страхование в этой стране является частью системы социального обеспечения.

В Германии существует две системы медицинского страхования - это государственное страхование здоровья и частное медицинское страхование. Как правило, частное страхование предлагает более полное покрытие услуг, нежели государственное, а также предусматривает применение альтернативных методов лечения.

В случае государственного медицинского страхования с гражданина взимаются ежемесячные отчисления в размере около 15,5% доходов, но не более 575 евро в месяц. При выборе частного медицинского страхования взносы платят исходя из результатов проверки страхуемого лица (оценки риска возникновения страхового случая) и объема страхового покрытия.

Оплата медицинских услуг и лекарственных средств в случае государственного страхования проводится страховиком сразу, а при частном — пациент сначала оплачивает счет сам, а затем стоимость полученных услуг и приобретенных препаратов ему возмещает страховик. Правительство Германии принимает меры, направленные на снижение стоимости препаратов, а также договаривается о скидках с фармацевтическими компаниями.

Таким образом, 85% жителей Германии застрахованы в рамках государственной схемы, а остальные 15% пользуются услугами частных страховых компаний. Переход на частную схему страхования освобождает от уплаты взносов за государственную страховку и возможен только в случае, если доход страхуемого превышает 49,5 тыс. евро в год.

Франция. Государственное медицинское страхование является обязательным и во Франции. Основной фонд охватывает около 80% населения, есть еще 2 дополнительных фонда, предназначенных для частных предпринимателей и работающих в сфере сельского хозяйства. Фонды наполняются за счет взносов работодателей, наемных работников, а также подоходного налога (для предпринимателей). Страховой взнос, взимаемый с наемных работников, составляет 20% их дохода до выплаты налогов.

Распределение средств фондов социального страхования контролируется совместно работодателями, представителями профсоюзов и государством.

Около 78% общих расходов на здравоохранение во Франции покрывается государственной системой медицинского страхования. Оставшихся 22% оплачиваются непосредственно пациентами и частными страховыми компаниями.

Государственная система страхования во Франции покрывает расходы на стационарное и амбулаторное лечение, а также возмещает расходы на лекарственные средства, относящиеся к рецептурной группе. При этом в значительной степени она не покрывает стоматологическое и офтальмологическое лечение, профилактические услуги — в ограниченной степени и для определенных групп населения.

Государственная система страхования во Франции применяет 3 подхода для оплаты расходов на медицинское обслуживание и лекарственные средства: с использованием франшизы, доплат и дополнительных счетов.

Размеры франшизы и ставки возмещения зависят от:

- вида предоставляемых услуг;
- группы пациентов (пациенты с хроническими заболеваниями или относящиеся к социально незащищенным группам населения освобождаются от совместного несения расходов);
- эффективности отпускаемых по рецепту лекарственных средств (размер выплат, производящихся пациентом, может варьировать от 0% для высокоэффективных препаратов до 100% для лекарственных средств с ограниченной терапевтической эффективностью);
- соблюдения пациентами «*Médecin traitant*», подзаконного акта, который призван мотивировать больных обращаться за медицинской помощью вначале к врачам общей практики. Так, выплаты пациента в случае обращения к врачу общей практики составляют 30%, а при обращении к врачу другой специальности — до 50%. При этом разница не может возмещаться в рамках договоров частного страхования.

Расходы, понесенные пациентом при страховании с франшизой, могут быть возмещены в рамках дополнительного договора частного страхования.

Врачи могут повышать стоимость своих услуг с учетом уровня квалификации. Разница оплачивается пациентом в рамках дополнительного счета.

Нидерланды. Нидерланды — единственная страна в ЕС, где на законодательном уровне закреплено обязательное частное медицинское страхование. Соответствующее законодательство было принято в 2006 г. для сокращения государственных расходов на здравоохранение, размер которых достиг критической для государственного бюджета отметки. Теперь каждый житель страны обязан приобрести базовый страховой полис, объем которого определяют государственные регуляторные органы, а страховые компании, в свою очередь, не имеют права отказать кому-либо в предоставлении страховки. Частные страховые компании, возмещают стоимость амбулаторного и стационарного медицинского обслуживания, услуг врачей общей практики, психиатрической помощи и лекарственных средств, услуги стоматологов, офтальмологов, физиотерапевтов, а также специалистов, работающих в сфере нетрадиционной медицины. Обязательное частное страхование охватывает около 99% населения Нидерландов.

Наряду с частной системой страхования одновременно продолжает действовать государственная, покрывающая все население Нидерландов. Государственная система страхования покрывает расходы на уход за лицами пожилого возраста, пациентами с хроническими заболеваниями или с нарушениями психики и применим ко всем гражданам этой страны.

Обязательное частное страхование не распространяется только на детей в возрасте до 18 лет, поскольку все расходы на их лечение покрывает государство, и новоприбывших жителей страны в течение первых 4 мес проживания. Его стоимость не зависит от индивидуальных характеристик пациента, определяющих риск наступления страхового случая.

В Нидерландах остается 1% незастрахованного населения, которое может присоединиться к программе, но при этом в течение последующих 5 лет выплачивать дополнительно 30% сверх ежемесячного страхового взноса.

Правительство Нидерландов мотивировало переход на обязательное частное страхование тем, что это позволит снизить расходы на предоставление медицинской помощи как самого государства, так и потребителей, а также повысить ее качество, что объясняется механизмами конкуренции на рынке услуг страхования.

Великобритания. Государственное медицинское страхование в Великобритании является бесплатным и покрывает все виды медицинских услуг и лекарственные средства, назначенные врачом.

Организацией предоставления медицинского обслуживания занимается государственная организация Национальная служба здравоохранения (NHS). Она оплачивает стационарное и амбулаторное лечение, услуги врачей общей практики, узкопрофильных специалистов, лекарственные средства, стоматологические услуги, психиатрическую помощь, реабилитацию и др.

В рамках государственного страхования существует всего несколько вариантов совместного несения затрат. Так, при посещении стоматолога уплачивается 198 фунтов стерлингов (237 евро) за весь курс лечения. А при назначении лекарственного средства врачом общей практики, стоматологом или специалистом другой специальности взимается фиксированная сумма с одного рецепта (в Англии эта сумма составляет 7,2 фунта стерлингов (8,6 евро), однако около 89% назначений освобождаются от данного сбора. От уплаты фиксированной суммы за один рецепт освобождаются дети в возрасте до 16 лет, учащиеся до 18 лет, пациенты старше 60 лет, люди с низким уровнем дохода; беременные и женщины в течение 12 мес после родов, пациенты с определенными заболеваниями и люди с ограниченными возможностями. Кроме того, для пациентов, приобретающих большое количество лекарственных средств, предусмотрены скидки. Таким образом, расходы домохозяйств на здравоохранение в Великобритании в 2009 г. составили 10%.

Доля NHS в общем объеме расходов на здравоохранение в Великобритании составляет 84%. Эта организация финансируется за счет налоговых поступлений (76%), страховых взносов (18%), сборов с пациентов (3%), а также других источников дохода (3%). Помимо налоговых поступлений NHS получает средства от продажи лекарственных средств (фиксированная плата) и предоставления стоматологических услуг. Кроме того, есть пациенты, которые пользуются услугами NHS на коммерческой основе.

Несмотря на полное покрытие медицинских услуг государственной страховкой, в Великобритании работают и частные провайдеры медицинского страхования. Это обусловлено тем, что государственная система здравоохранения имеет некоторые недостатки, в частности, пациенты вынуждены длительное время ожидать проведения необходимой процедуры, не могут выбирать время ее проведения, врача и медицинское учреждение. Именно эти факторы способствуют развитию частного медицинского страхования, поскольку оно позволяет избежать всех этих проблем и, кроме того, может предоставить более высокий уровень сервиса и конфиденциальности. На рынке частного страхования Великобритании присутствуют как коммерческие, так и некоммерческие организации. По данным за 2006 г., услугами частных страховых компаний воспользовалось 12% населения страны.

ЕС — достаточно гетерогенное сообщество, и даже при решении вопроса обеспечения населения медицинским обслуживанием не сформировалось единого подхода. Системы обеспечения медицинской

помощью населения в странах — членах ЕС находятся под давлением постоянного увеличения расходов. Так, общие расходы на здравоохранение стран — членов ЕС возрастут на 140% в период с 2000 по 2050 г. Рост расходов в прошлые 10 лет был обусловлен политическими решениями, призванными расширить доступ населения к качественному лечению, а также разработкой инновационных методов лечения и лекарственных средств. В будущем увеличению расходов на здравоохранение поспособствуют дополнительные факторы, например, демографические и климатические.

Несмотря на увеличение расходов на государственное медицинское страхование в большинстве стран — членов ЕС частное медицинское страхование развито в гораздо меньшей степени. И лишь некоторые следуют советам экспертов, которые прогнозируют повышение роли частного медицинского страхования и делают его обязательным для всего населения как, например, Нидерланды.

В заключении следует отметить, что сегодня основными стратегическими направлениями в системе здравоохранения Евросоюза выступают такие мероприятия как, активизация охраны здоровья на фоне все более активно стареющего населения Европы, защита населения от угрозы различных заболеваний, создание динамичной системы здравоохранения с учетом новых технологий, а для этого потребуется много материальных и нематериальных ресурсов.

Список литературы

1. Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Life Science Journal. Human capital contribution into innovation progress: world experience. 2014. Т. 11. № 11. С. 626-629.
2. «Европейский Союз – взгляд в будущее: медицина лицом к пациенту» [Электронный ресурс].- URL: <http://health-ua.com/articles/1320.html>
3. Касаева Т.В. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011.- 167с.
4. Касаева Т.В., Юрьев В.М. Императивы воспроизводства человеческого капитала в России // Социально-экономические явления и процессы. 2014. №3. С.143-148.
5. Лисицын, Ю.П. Проблемы нормалогии в здравоохранении// Экономика здравоохранения. 2003. №3. С.5-7.
6. Медицинское страхование в ЕС [Электронный ресурс].- URL:<http://www.apteka.ua/article/116897>
7. Сара Томсон, Томас Фубестер стратегическое исследование «Финансирование здравоохранения в Европейском Союзе», 2010 г. – С.241-247.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В АСПЕКТЕ ЗДОРОВЬЯ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ

Мусаелян А.Е.

ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет»

Главное богатство любого общества составляют люди, а конечным результатом экономического и социального прогресса выступает мера развития человека и удовлетворения его потребностей. Процессы быстрого обновления технологического базиса современного общества вызывают глубокие преобразования всех его сторон, приводят к изменению места и роли индивида в общественно-воспроизводственном процессе. Знания превращаются в главную производительную силу, а их носителем становится человек. По сути дела, в настоящее время происходит формирование глобального информационного общества, опирающегося на социально-ориентированную экономику смешанного типа.

Новые реалии обусловили возросший интерес экономической науки к человеческим созидательным способностям. Это, в свою очередь, требует осмысления роли охраны здоровья и других и других сфер воспроизводства производительных способностей человека. Большие возможности в этом плане дает разработка категории “человеческий капитал”, позволяющей с единых позиций изучать многие явления рыночной экономики.

Все больше сторонников завоевывает точка зрения, что человеческий капитал стал наиболее ценным ресурсом современного общества, гораздо более важным, чем природные ресурсы или накопленное материальное богатство. Ресурс здоровья – это основа и условие функционирования человеческого капитала. Хорошее здоровье является предпосылкой и следствием социального благополучия индивида и эффективного функционирования экономики в целом.

Вот почему научные исследования проблем повышения эффективности использования производительных способностей людей, реализующихся в современных условиях в форме человеческого капитала, являются не только актуальными, но и выдвигаются в разряд первоочередных. При этом особого внимания требует рассмотрение экономических аспектов охраны здоровья, поскольку эффективное производство и воспроизводство запасов здоровья является главным условием экономической и социальной стабильности в обществе.

“Человеческий капитал определяется как мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Все перечисленные составляющие глубоко взаимосвязаны, и отсутствие того или иного компонента делает маловероятным, или даже невозможным, эффективное функционирование человеческого капитала в целом” [6, С. 7]. “Финансовые источники формирования запасов компонентов человеческого капитала представляют собой:

- во-первых, инвестиции, осуществленные государством посредством капиталовложений в сферы здравоохранения, образования, в создание благоприятной социальной сферы общества,
- во-вторых, инвестиции предприятий в своих нынешних и бывших сотрудников, членов их семей, а также инвестиции в социальное и пространственное окружение предприятия (город, регион, общество в целом).
- в-третьих, инвестиции в компоненты человеческого капитала, осуществленные человеком и его семьей.

При этом, сформированный в результате данных инвестиций человеческий капитал накапливается каждым индивидом” [4, С. 130].

По данным Всемирной Организации Здравоохранения, модель здоровья, обусловленная факторами риска, была разработана во второй половине XX века, в 70-е гг. советскими учеными Ю.П. Лисицыным, Ю.М. Комаровым. “В соответствии с этой формулой от образа жизни зависит 50-55% здоровья, от состояния окружающей среды – 20-25%, от наследственности – до 15% и от деятельности органов и учреждений здравоохранения не более 10% (в последующем эту величину увеличили до 15%)” [5, С. 188].

Итак, ведение здорового образа жизни представляется основной составляющей производства запасов здоровья, в связи с чем необходимо рассмотреть категорию здоровый образ жизни. При рассмотрении «образа жизни» как экономической категории мы исходим из того, что в основе здорового образа жизни лежит труд, а в связи с этим необходимо опираться на деление суток на рабочее и нерабочее время, при этом последнее подразделяется на удовлетворение естественных жизненных потребностей (сон, прием пищи и др.) и свободное время. базовыми элементами здорового образа жизни являются: объективные (внешние) условия и субъективные (внутренние) детерминанты деятельности людей.

Что касается объективных факторов, то особое влияние на состояние здоровья через образ жизни оказывают характер, организация и условия труда, соблюдение санитарно-гигиенических норм.

Особенно показательно влияние человеческого капитала на экономический рост на примере Японии. В стране Восходящего Солнца, придерживающейся веками изоляционистской политики, всегда был высок уровень развития человеческого капитала. Высокий уровень жизни обеспечивает ей почётное десятое место по индексу развития человеческого потенциала. В Японии самая высокая ожидаемая продолжительность жизни, составившая в 2015 году 82 года [1].

В настоящее время расходы на здравоохранение в Японии составляют 8,1% ВВП. Уровень медицинского обслуживания намного лучше, чем в США, затрачивающих на здравоохранение почти в 2 раза больше средств. Нельзя исключить того обстоятельства, что различия в объемах расходов на здравоохранение в Соединенных Штатах Америки и Японии совершенно очевидно обусловлены как более низким уровнем заболеваемости в Стране Восходящего Солнца, так и менее «агрессивными» методами лечения. В данный момент в Японии на трех работающих человек приходится один пенсионер, однако через 50 лет это соотношение приблизится к значению один к одному. К 2020 году стоимость новых медицинских технологий и старение населения повысят затраты на здравоохранение примерно на 75%, несмотря на установленный строгий контроль за расходованием средств на медицинское обслуживание [2].

Демографическая ситуация в Японии считается вполне благоприятной, как с экономической, так и с социальной точек зрения. В 2014 году в Японии насчитывалось около 127,47 млн. человек. Из них 89 % проживает в городах. Японское общество лингвистически и культурно однородно с небольшой численностью иностранных рабочих. Ранее в составе населения преобладали молодые группы. Но к концу прошлого века обстановка коренным образом изменилась, население «постарело». Япония стареет быстрее, чем любая другая страна в мире. В 1970 г. лица старше 65 лет составляли 7%, в 1995 г. — 14%, а в 2025 г. этот показатель превысит 25%. Темпы старения населения Японии в 2—3 раза превосходят таковые в развитых западных европейских странах. К 2050 г. уже 40% местных жителей окажутся за порогом 65-летия. Это становится серьезным бременем

для экономики и национального здравоохранения, так как затраты на лечение престарелых в 4—5 раз выше, чем на лечение молодых [2].

В Японии действуют две основные системы медицинского страхования, которыми охвачено подавляющее большинство населения. Первая — национальная система страхования здоровья, — охватывает в основном мелких собственников и членов их семей, инвалидов и других неработающих лиц. Вторая — система страхования лиц наемного труда охватывает всех наемных работников и их иждивенцев и является крупнейшей в Японии. Никаких ограничений по выбору врача и больницы страхование не предусматривает. По большинству медицинских услуг предусмотрено доленое участие пациентов в рамках от 10 до 30%. При этом, установлен верхний предел платежей, составляющий 677 долларов в месяц на семью среднего достатка. Среднестатистическая японская семья оплачивает медицинские услуги в размере 2300 долларов в год из личных средств. Для некоторых слоев населения, например, для крестьян, рыбаков и государственных служащих, существуют специальные программы медицинского обслуживания довольно ограниченные по масштабу. Безработные остаются участниками страховых схем по прежнему месту работы, хотя взносы выплачивать не обязаны.

В стране существует система дополнительного частного страхования, не пользующаяся большим спросом. На его долю приходится не более 1% совокупных расходов на здравоохранение в стране [2].

Анализируя особенности формирования человеческого капитала в Японии, следует отметить, что Япония уделяет огромное внимание развитию человеческого капитала. Правительство Японии выделяет огромное количество денег на здравоохранение и ведёт грамотную демографическую политику. Вследствие чего, в Японии довольно высокий уровень жизни и продолжительность жизни японцев составляет в среднем 82 года.

Можно сделать вывод, что правительство Японии нацелено на обеспечение граждан квалифицированной и качественной медицинской помощью и на поддержку и развитие человеческого капитала.

Список литературы

1. Trading Economics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/unitedstates/employed-persons>
2. Алексеев, К.Н.Борисов, С.В.Рожецкая Особенности здравоохранения Японии / Международное здравоохранение/ -Том 2 -2011г.
3. Ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2014/04/29/obrazovaniya-malo-obrazovannyh-mnogo>
4. Касаева, Т.В. К вопросу о финансовых источниках человеческого капитала [Текст] / Т.В. Касаева // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2007. – Т. 5. - №2. – Ч. 2. – С. 124130.
5. Касаева, Т.В. Корпоративная здоровьесформирующая деятельность как фактор воспроизводства человеческого капитала [Текст] / Касаева Татьяна Владимировна // Бизнес в законе. - 2013. - № 5. - С. 187190.
6. Касаева, Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – Пятигорск, 2007. – 24 с.
7. Касаева, Т.В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала: теория и практика. Монография / Т.В. Касаева. – Пятигорск: ПГЛУ, 2010. – 198 с.
8. Касаева, Т.В. Особенности и проблемы функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики: монография / Т.В. Касаева. – Краснодар: ПГЛУ, 2011. – 164 с.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА 2016 ГОД

Бескоровайная С.А.

Московский политехнический университет, г.Москва

Финансы составляют ту точку опоры, которая, согласно Архимеду, позволяет перевернуть весь мир.

Кардинал Ришелье

Устойчивое развитие экономики – это основополагающее направление государственного курса реформ современной России. Но сложившаяся мировая ситуация сильно затрудняет выполнение намеченного курса.

Отражение внешнеэкономических проблем и ситуации внутри страны лучше всего видно при изучении основных характеристик федерального бюджета на соответствующий год.

Рассмотрим основные проблемы, с которыми сталкивается правительство при реализации бюджетной политики в текущем году.

Трансформация задач бюджетной политики за период 2014-2016 гг.

Реализация бюджетной политики в 2016 году осуществляется в качественно новых экономических условиях. Проанализируем изменения основных задач бюджетной политики РФ за последние годы.

Так, если в 2014 году в Бюджетный Кодекс РФ было включено требование о разработке и представлении одновременно с проектом бюджета проекта долгосрочного бюджетного прогноза, то в 2015-2016 гг. субъектам РФ предоставлено право выбора в отношении формирования проекта бюджетного прогноза, таким образом, субъект РФ самостоятельно принимает решение о целесообразности его разработки. Это говорит о нестабильности и непредсказуемости развития ситуации, что делает долгосрочное планирование экономически не оправданным.

При рассмотрении задач бюджетной политики на 2014-2015 гг. видно, что она в основном направлена на улучшение качества жизни граждан РФ. В ее состав включались такие положения как:

- создание условий для улучшения качества государственных и муниципальных услуг;
- улучшение качества работы контрольных органов;
- содействие в обеспечении сбалансированности региональных и местных бюджетов;
- повышение эффективности государственных закупок;
- повышение открытости и понятности бюджетов.

Задачи же бюджетной политики на 2016 год – это проведение антикризисных бюджетных мер, в том числе:

1. Создание условий для макроэкономической стабильности и адаптации экономики к новым реалиям.
2. Мобилизация доходов бюджетов и повышение эффективности их администрирования.
3. Развитие инструментов повышения эффективности бюджетных расходов.
4. Создание условий для обеспечения сбалансированности и снижения долговой нагрузки консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации.
5. Повышение операционной эффективности управления бюджетными средствами.

Таким образом, бюджетная политика 2016 года нацелена, прежде всего, на поддержание устойчивости функционирования бюджетной системы страны при сбалансированном распределении бюджетных ресурсов на обеспечение текущих потребностей экономики и социальной сферы. Об этом свидетельствует и предоставление возможности принятия закона субъектами РФ о возврате в бюджет остатка субсидии на выполнение государственного задания бюджетными и автономными учреждениями в объеме, соответствующем недостигнутым показателям государственного задания; и возможность дополнительного (сверх учтенных в законе) направления средств Резервного фонда на замещение не поступающих доходов и источников финансирования дефицита федерального бюджета; и предоставление Правительству РФ права с учетом экономической ситуации принять решение о внесении изменений в Федеральный закон "О федеральном бюджете на 2016 год", предусматривающих возможность использования дополнительных доходов.

Рассмотрим изменение законодательно установленных основные характеристики федерального бюджета на 2016 год и проекта их исполнения (Табл.1):

Таблица 1

Основные характеристики федерального бюджета на 2016 год (млрд. рублей)

№ п/п	Показатель	2015 год	2016 год		Отклонение 2016 года	
			Федераль-ный закон № 384-ФЗ от 01.12.2014	Федераль-ный закон № 359-ФЗ от 14.12.2015	от 2015 года	от Закона № 384-ФЗ от 01.12.2014
1	2	3	4	5	6=5-3	7=5-4
	ВВП	73 515,0	83 208,0	78 673,0	5 158,0	-4 535,0
	Нефть (долл/барр)	53,0	100,0	50,0	-3	-50,0
1.	ДОХОДЫ	13 251,3	15 795,5	13 738,5	487,2	-2 057,0
	%% к ВВП	18,0	19,0	17,5	-0,5	-1,5

	НЕФТЕГАЗОВЫЕ	5 879,9	8 032,0	6 044,9	165,0	-1 987,1
	%% к ВВП	8,0	9,7	7,7	-0,3	-2,0
	НЕНЕФТЕГАЗОВЫЕ	7 371,4	7 763,5	7 693,6	322,1	-69,9
	%% к ВВП	10,0	9,3	9,8	-0,2	0,5
2.	РАСХОДЫ	15 417,3	16 271,8	16 098,7	681,4	-173,1
	%% к ВВП	21,0	19,6	20,5	-0,5	0,9
3.	ДЕФИЦИТ	-2 166,0	-476,3	-2 360,2	-194,2	-1 883,9
	%% к ВВП	-3,0	-0,6	-3,0	0,0	-2,4
	ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕФИЦИТА ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА	2 166,0	476,3	2 360,2	194,2	1 883,9
	в том числе:					
4.	Использование средств РФ и ФНБ	2 632,3	21,9	2 148,9	-483,4	2 127,0
5.	Иные источники	-466,3	454,4	211,3	677,6	-243,1

Как видно из таблицы, по итогам 2016 года федеральный бюджет должен быть исполнен с дефицитом в 2 360,2 млрд. рублей, который планируется покрывать за счет использования средств Резервного фонда РФ и Фонда национального благосостояния, а также иных источников финансирования дефицита бюджета в число которых входят:

1. Источники внутреннего финансирования дефицита, из них:

- 1.1. Государственные ценные бумаги
- 1.2. Приватизация
- 1.3. Компенсация сбережений
- 1.4. Исполнение гарантий
- 1.5. Бюджетные кредиты

2. Источники внешнего финансирования дефицита, из них:

- 2.1. Заемные источники
- 2.2. Государственные гарантии
- 2.3. Государственные кредиты

Оценка объема финансирования дефицита бюджета в 2016 году представлена в Табл.2:

Таблица 2

Источники финансирования дефицита федерального бюджета в 2016 году (млрд. рублей)

№ п/п	Показатель	2015	2016 год		
			Федераль- ный закон № 384-ФЗ от 01.12.2014	Федераль-ный закон № 359-ФЗ от 14.12.2015	Отклонен
1	2	3	4	5	6
1	ДЕФИЦИТ / ПРОФИЦИТ	-2 166,0	-476,3	-2 360,2	-1 883,9

2	Источники финансирования дефицита	2 160,3	476,3	2 360,2	1 883,9
	в том числе:				
2.1	Резервный фонд	2 621,9	0,0	2 136,9	2 136,9
2.2	Фонда национального благосостояния	9,4	21,9	12,0	-9,9
2.3	Иные источники	-460,1	454,4	211,3	-243,1

Чтобы наглядно показать, насколько тяжела на сегодняшний день экономическая ситуация в стране, приведем динамику основных бюджетных характеристик в %% к ВВП за ряд лет (Табл.3):

Таблица 3

Динамика основных бюджетных характеристик в %% к ВВП за период 2000-2016 годы

№	Показатель	Период (годы)																
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Доходы	15,5	17,8	20,4	19,6	20,1	23,7	23,3	23,4	22,5	18,9	17,9	20,3	20,7	19,7	20,3	18,0	17,5
2	Расходы	14,1	14,8	19,0	17,9	15,9	16,3	15,9	18,0	18,3	24,9	21,8	19,5	20,7	20,2	20,8	21,0	20,5
3	Дефицит/профицит	1,4	3,0	1,4	1,7	4,3	7,5	7,4	5,4	4,1	- 6,0	- 3,9	0,8	-0,06	-0,5	-0,5	-3,0	-3,0

Результаты представим в виде диаграммы (Рисунок 1):

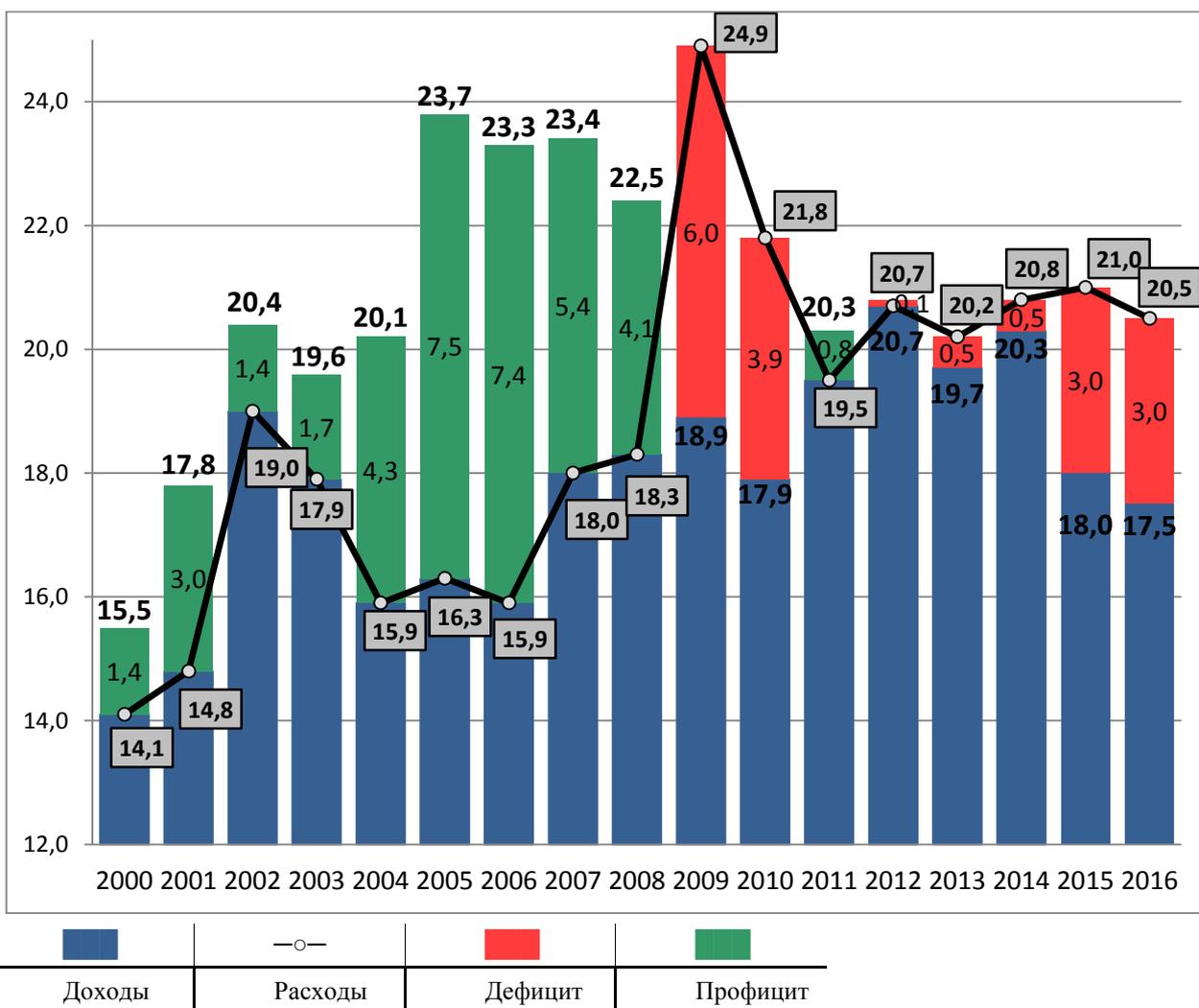


Рис.1. Основные характеристики федерального бюджета в 2000-2016 гг. (в %% к ВВП)

Из приведенных выше данных следует, что уровень дефицита бюджета в 2016 году достаточно велик, однако он остался примерно на уровне прошлого года и не достиг значений кризисного 2009 года. Снижен общий уровень расходов бюджета, что не может не сказаться на уровне социального обеспечения граждан. Уровень ВВП возрос примерно на 7 %, однако не достиг запланированных федеральным законом № 384-ФЗ от 1 декабря 2013 года показателей примерно на 6,2%, что, несомненно, является отрицательной тенденцией.

Состояние мировой экономики, цен на нефть, экономических санкций в отношении России и политической обстановки оказывает значительное отрицательное влияние на устойчивое развитие экономики Российской Федерации. Однако реализация мероприятий, очерченных бюджетной политикой в 2016 году, позволит обеспечить устойчивость и сбалансированность бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Список литературы

1. Бескоровайная С.А., Современный этап бюджетного реформирования в Российской Федерации/ С.А. Бескоровайная. - Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях, - 2011. -№ 3 (267) – С. 5-8
2. Материалы к парламентским слушаниям (в части открытых сведений) на тему: «О прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации до 2018 года и параметрах проекта федерального бюджета на 2016 год»
3. Федеральный закон от 1 декабря 2013 № 384-ФЗ "О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов"
4. Федеральный закон от 14 декабря 2015 г. № 359-ФЗ "О федеральном бюджете на 2016 год"

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ ЯПОНИИ

Касимханов М.Р.

ФГБОУ ВПО Пятигорский государственный лингвистический университет

В современных условиях человек является одним из основных экономических ресурсов. Теории устойчивого развития общества и концепция национального богатства базируются на признании человека движущей силой общественного развития. В рыночной экономике человек, выполняя многообразные экономические функции, является носителем производительных сил общества. В структуре производительных сил различают способность к труду и способность к потреблению. Человек, обладая совокупностью разнообразных сил и способностей, представляет собой фактор экономического роста. Вследствие этого концепция человеческого капитала занимает важное место в теории экономического роста. [9]

В начале XXI века в экономике ведущих стран мира произошли столь значительные изменения, что можно говорить о формировании основ новой экономики – экономики знаний. Специфика экономики, основанной на знаниях, приводит экономическую мысль к новому пониманию позиции человека в общественном производстве. Он, как и прежде, остается единственным активным началом в общественной производительной комбинации, однако теперь является не просто субъектом производительного труда, но выступает в качестве фактора, носителя способностей к творческому труду, к производству знаний, обладающего широким кругом разнообразных потребностей. [7]

Одним из условий повышения конкурентоспособности экономики является развитие человеческого капитала. Его значение в условиях глобализации мировой экономики и современного уровня развития цивилизации, как фактора социально-экономического развития на национальном, региональном и транснациональном уровне возрастает.

Изменения экономических и социальных условий придало знаниям и навыкам центральное значение в достижении экономического успеха, как для отдельных личностей, так и для стран и народов. Информационные и компьютерные технологии, глобализация экономической активности и тенденции к большей индивидуальной ответственности и автономии изменили требования в том числе к обучению. [5]

По итогам исследования различных подходов к толкованию понятия «человеческий капитал», обобщив и критически оценив наиболее достоверные научные взгляды экономистов, согласимся со следующим определением «человеческий капитал – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности» [6]

После рассмотрения теоретической части можно подойти к рассмотрению человеческого капитала на примере Японии.

Индекс развития человеческого потенциала рассчитывается как усредненное значение трех обобщенных показателей: индекса уровня жизни, определяемого как скорректированный по ППС реальный ВВП на душу населения; индекса ожидаемой продолжительности жизни человека; индекса достигнутого уровня образования, измеряемого как совокупный индекс грамотности населения и совокупной доли учащихся, поступивших в учебные заведения первого, второго и третьего уровня. Чем ближе значение (ИРЧП) к 1, тем выше развитие человеческого потенциала страны. Лидерами по этому показателю ныне являются Норвегия (0.944), Австралия (0.935), Швейцария (0.930). Япония занимает лишь 20 строчку с индексом (0,891). [1]

Основой развития человеческого капитала Японии является их система образования. В Японии действуют: Школы (1. Начальная школа, 2. Средняя школа, 3. Старшая школа), Высшие учебные заведения (1. Университет 2.Профессиональный колледж 3.Школа специальной подготовки 4.Школа последипломного обучения). Обязательными являются начальная и средняя школы, однако более 95% продолжают обучение в старшей школе и 48% в ВУЗе. [8] Образование бесплатно только в начальной и средней школе, после чего можно продолжить учиться в частной/государственной старшей школе, ВУЗе. В общей сложности для прохождения всех уровней образования Японцу понадобится 18 лет, но в процессе обучения в зависимости от интеллектуальных способностей ученика выявляется уровень его проф. пригодности. В зависимости от

результатов экзаменов ученику дается список возможных учебных заведений, в котором он может продолжить своё обучение.

Что касается финансовой составляющей, то Япония затратила 3.8% от уровня ВВП на сферу образования с 2006 по 2012гг. [4] Плоды таких вложений она может наблюдать уже сейчас. Качество преподавания значительно возросло за последние 10 лет назад. Уровень высшего образования у населения в возрасте с 25-34 лет (58.6%) выше чем у населения в возрасте 35-44 (53.4%), 44-54 (46.7%) и 54-64(35%) соответственно. [2]

Также по усредненному показателю уровень образованного населения Японии находится на лидирующих позициях: 1) Канада 53.6%; 2) Израиль 48.5%; 3) Япония 48.2%; 4) Люксембург 45.9%; 5) Корея 44.6%. [2]

Система здравоохранения в Японии является одной из самых передовых в мире, доказательством этому является самая высокая продолжительность жизни японских граждан (83 года). [1] Обязательное медицинское страхование является основой для оказания всех медицинских услуг. Мед. страхование предоставляется не только гражданам Японии, но и временно проживающим в Японии лицам. Большая часть затрат на систему здравоохранения обеспечивается государством и работодателями частного сектора. Жители Японии расходуют на медицинскую страховку около 4% своего дохода. При получении мед. помощи страховка покрывает 70% всех расходов, если вы полностью самостоятельны и у вас есть постоянный доход, и 90%, если вы пенсионер, инвалид и не можете обеспечивать себя своими силами. [10] Оказание мед. помощи в Японии проходит очень быстро из-за большого количества врачей 177 на 100.000 и т.к. вся техническая составляющая больницы соединена между собой. В среднем прием у врача в Японии будет составлять 6 мин в то время как в США 20 мин.

Но независимо от уровня здравоохранения в Японии развивается очень большая проблема с демографической ситуацией. Уровень смертности превышает уровень рождаемости. Приведу статистику за: 1985г прирост населения составляет - 0.69%, 1995г - 0.36%, 2005г - 0.20%, 2015г – -0.08%. [3]

Японский менталитет очень необычен и непривычен для нас. Его фундаментом послужили: географическое положение, нехватка природных ресурсов и конечно же многовековая история. Что же в нем такого необычного? У Японцев очень развито чувство долга, они очень терпеливы, дисциплинированы и пунктуальны. Но это всё вытекает в то что Японцы являются самыми большими трудолюбивыми. Они могут работать и днем, и ночью и выполняют свою работу на все 100%. Если младший сотрудник завершил свою работу, то он не поспешит уйти домой, он предложит свою помощь своим коллегам. Японцы преданы компании, в которой они работают иностранцы порой называют это «командный дух». Также они искренне верят в то что если их работа будет выполнена отлично, то и предприятие будет функционировать отлично, что приведет к росту заработной платы или выплате премии. Ещё существует такой положительный момент, разница в зарплате шефа и рабочего различается совсем немного, что также служит прекрасным мотивом для полной отдачи на своём рабочем месте.

Важность человеческого капитала Японии невозможно объяснить, рассматривая его без анализа природно-ресурсного потенциала страны, но и по представленному материалу можно сделать вывод: что человеческий капитал в экономике Японии играет основную роль. Для увеличения экономического потенциала, Япония обязана увеличить рождаемость в стране, т.к. в ближайшем будущем может развиться уже другая проблема с экономическим застоём в развитии страны. А эффективность человеческого капитала нынешней Японии подтверждается экономическим ростом.

Список литературы

1. "Human Development Report 2015: Work for Human Development" [Электронный ресурс] URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_statistical_annex.pdf
2. Organisation for Economic Co-operation and Development [Электронный ресурс] URL: <https://data.oecd.org/eduatt/adult-education-level.htm#indicator-chart>
3. World population policies 2013 [Электронный ресурс] URL:
4. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/population-and-demography/world-population-policies-2013_22e83351-en#page319
5. World statistics pocketbook 2014 edition [Электронный ресурс] URL:
6. http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/economic-and-social-development/world-statistics-pocketbook-2014-edition_2972d457-en#page114
7. Дегтярев В.А., Днепров М.Ю., Золкин Е.Ю., Касаева Т.В., Лобунько С.И., Мельник Е.А., Михайлюк О.В., Николаев В.А., Татаркулова Р.А. Экономические интересы и их реализация в условиях

инновационного развития Е.А., Михайлюк О.В., Николаев В.А., Татаркулова Р.А. депонированная рукопись под редакцией О.В. Михайлюк № 61099 23.10.2

8. Касаева Т.В. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011 - С. 167.
9. Касаева Т.В., Касаев А.Ю. Экономика эффективного человеческого капитала // В сборнике: Развитие экономики и менеджмента в современном мире Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Воронеж, 2015. С. 22-25.
10. Салимова К.И. Общеобразовательная школа Японии в XXI в. Педагогика. 2006. №8 С.88-96.
11. Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Human capital contribution into innovation progress: word experience Life Science Journal. 2014. Т. 11. № 11. С. 626-629.
12. Kodama S. For attending physicians; seeking to understand the diversity of medicine; efficiency and equity in healthcare: ethical aspects. Nihon Naika gakkai Zasshi. 2014. С.103.

ФИНАНСОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ГЕРМАНИИ

Манучарян А.А.

Пятигорский государственный лингвистический университет, г.Пятигорск

В современных условиях, в структуре национального богатства всех развитых стран, лидирующие позиции занимает человеческий капитал. Теории устойчивого развития общества и концепция национального богатства основываются на признании человека движущей силой общественного развития. Именно человеческий капитал способствует продвижению и оптимальному использованию всех остальных производственных ресурсов. В то же время происходят существенные трансформации и в самом человеческом факторе. Общество становится не только все более заинтересованным, но и зависимым от уровня развития человеческого потенциала, без которого немислимо дальнейшее эффективное функционирование передовых отраслей. Именно интеллектуальные способности человека, его образованность, возможность создавать новые знания, творчество и инициатива в наибольшей степени востребованы обществом. Следовательно, именно человеческий капитал способствует развитию экономики, политики, изменению характера социальных и производственных отношений и всего облика страны. Поэтому в состав национального богатства включили человеческий капитал, впитавший в себя все достижения современной науки и техники [3, С. 626-629.].

По итогам исследования различных подходов к толкованию понятия «человеческий капитал», обобщив и критически оценив наиболее достоверные научные взгляды экономистов, согласимся со следующим определением «человеческого капитала – это мера сформированных в результате инвестиций и накопленных человеком запасов здоровья, знаний, мотивов, которые при целесообразном использовании приводят к росту производительности труда и доходов. Причем, эффективное функционирование человеческого капитала представляется возможным лишь при условии осуществления социальных инвестиций со стороны человека (семьи), бизнеса, государства направленных, с одной стороны, на формирование и воспроизводство человеческого капитала, а, с другой стороны, на обеспечение высокого качества жизни, вследствие чего происходит приращение человеческого капитала и повышение эффективности функционирования уже существующего человеческого капитала в интересах общества и личности» [4, С. 29.].

В данный момент, существуют различные подходы к определению источников человеческого капитала. В самом общем плане все виды вложений в человека составляют любые действия, которые увеличивают профессиональную квалификацию, производительные способности человека и производительность труда работников. Издержки, способствующие повышению производительности, являются инвестициями, так как они предполагают компенсацию в виде растущего дохода в будущем. Существует множество разновидностей инвестиции в человеческий капитал. Прежде всего, это расходы на образование, воспитание, здоровье, знания (науку), в предпринимательскую способность, в информационное обеспечение труда, в формирование эффективной элиты, в безопасность граждан и бизнеса, в экономическую свободу, в культуру и искусство. Они являются важнейшим видом инвестиций в человеческий капитал. [5, С. 28]. Таким образом, источниками инвестиций в человеческий капитал являются государство, отдельные фирмы и домохозяйства.

Обратимся к рассмотрению финансовых источников человеческого капитала на примере экономики Германии. Экономика Германии является крупнейшей экономикой Европы. В рейтинге по объёму ВВП по паритету покупательной способности эта страна занимает пятое место. Процент занятых в

сельскохозяйственном секторе, промышленности и сфере услуг соответственно равен 2,4%, 29,7%, 67,8% [1]. Экономика Германии не просто внушительна, она является объектом пристального изучения экономистов всего мира, даже, несмотря на то, что эту страну следует относить к энергодефицитным. По уровню экономического развития, величине экономического потенциала, доле в мировом производстве, степени вовлеченности в международное разделение труда и другим важнейшим критериям она относится к числу наиболее высокоразвитых государств мира, входит в так называемую "большую семерку". Она относится к тем странам мира, которые, не располагая большими запасами полезных ископаемых и особо благоприятными условиями для сельскохозяйственного производства, сумели добиться национального экономического успеха благодаря высокому качеству человеческого капитала.

Со стороны государства в Германии реализуется политика профессионализации образования, сокращение специальностей в рамках многопрофильного обучения. Для экономики Германии характерна "сверх индустриализация", то есть достаточно большая доля промышленности в производстве ВВП по сравнению со многими развитыми странами мира. Разве, что Япония, Ирландия и Португалия являются в еще большей степени индустриальными.

В производственной сфере Германии самые высокие темпы роста будут наблюдаться в экспортно-импортных отраслях машиностроительной и автомобильной промышленности. Конкурентоспособность этих секторов на мировом рынке будут зависеть от активности в области научных исследований и опытно-конструкторских разработок. Повсюду, где будут востребованы высокие технологии, Германия будет играть большую роль если воспроизводство человеческого капитала будет на должном уровне.

В создании активов человеческого капитала немаловажное место занимают отдельные компании. Они зачастую выступают в качестве самых эффективных производителей этого капитала, поскольку владеют условиями, при которых может быть дана соответствующая текущим потребностям подготовка персонала, а также обладают информацией о наиболее перспективных направлениях вложения средств в обучение и подготовку. Однако фирмы осуществляют инвестиции до тех пор, пока эти инвестиции приносят чистый доход.

Инвестиции в домохозяйства также имеют большое значение, потому что все элементы человеческого капитала накапливаются посредством инвестиций, которые семья вкладывает в своего ребенка. С одной стороны, дети для родителей - это источник удовлетворения потребности в семье, но с другой стороны, воспитание детей - это источник немалых затрат, как явных, так и не явных (прежде всего, времени родителей).

Накопление интеллектуальных и психофизиологических способностей человека в семье является основой для дальнейшего развития и укрепления человеческого капитала индивида.

Инвестиции в развитие человеческого капитала детей не только является основой их собственного развития, способствует образованию совокупного человеческого капитала будущих поколений. В результате формируются различные типы человеческого капитала, создаются базовые психофизиологические умственные способности, формируется личность. В Германии необходимость непрерывного пожизненного образования основательно внедрилось в сознание населения. В настоящее время Германия хорошо известна своей «перво-классной системой образования и профессионально-технической подготовки, преимущественной ориентацией ведущих фирм на новые разработки и исследования и неуклонным стремлением к совершенствованию человеческих ресурсов в промышленности, не имеющих себе равных среди стран Европейского союза.

Наиболее изучаемыми направлениями являются механика и технологии производства, бизнес-экономика, компьютеризация и информационные технологии, общественное управление. Широко распространены смешанные курсы. Большинство западногерманских менеджеров имеют политехническое или университетское образование, которое они, как правило, завершают к 27 годам».

Мотивация такого общественного сознания очевидна - каждый из рассматриваемых народов определяет для себя возможности будущего материального положения.

Далее, конкуренция для развития человеческих ресурсов в немецком обществе закладывается, начиная со школьного образования. В Германии расходуют средства на подготовку будущих работников, учитывая врожденный человеческий потенциал.

В стране есть три вида школ: для способных детей, средних учащихся и детей с ограниченными возможностями. Сначала идет распределение, определяющее будущее ученика на всю жизнь. Готовясь к этому распределению, родители стремятся привить своим детям познавательные навыки, чтобы их зачислили в первую категорию. Это и есть механизм конкуренции, который в будущем приносит свои плоды, в виде повышения качества человеческих ресурсов Германии.

Возвращаясь к формированию человеческих ресурсов в Германии, остановимся на подготовке менеджеров. В немецких компаниях наблюдается стабильность менеджерского состава, переходы менеджеров

из компании в компанию явление редкое. Этим достигается стабильность штата менеджеров, что положительно с точки зрения исключения «утечки информации» и «накопления совокупных знаний» компании.

Обучение и повышение квалификации управленческих кадров чаще всего происходит на внутрифирменной основе. Программы обучения являются специальными, характерными для отрасли или профиля компании. Кроме того ассоциации работодателей и представители местных властей Германии, организуют «академии управления». Курсы этих академий включают такие предметы, как управление продажами, техника представления, человеческие и трудовые отношения.

Об уровне национального человеческого капитала Германии говорит тот факт, что одна треть членов правления акционерных компаний Германии имеют докторские степени.

Следуя примеру США, немецкие бизнесмены открывают в своих офисах целые отделы, контролирующие соблюдение моральных, этических и экологических норм. Министерство труда и социальных дел ФРГ представило широкой общественности национальную стратегию по корпоративной социальной ответственности.

Согласно этому документу, социально-ответственным немецкое предприятие является только в том случае, если его руководство может обеспечить комфортную обстановку на рабочем месте, разработать места для обучения молодых специалистов, не нарушает права персонала, выплачивает зарплату в соответствии с тарифным договором, ведет дружелюбную политику по отношению к семейным сотрудникам, заботится о повышении квалификации своих кадров, ценит компетенцию и опыт пожилых коллег, а также сотрудников, имеющих инвалидность, и работает по экологическим нормам, не причиняя вреда окружающей среде.

Усиление социальной ответственности бизнеса возможно, на наш взгляд, при выполнении следующих условий. Государство должно, во-первых, создать базовые условия для развития социально ответственного бизнеса (гарантировать права собственности и безопасность ведения бизнеса, создать независимую судебную систему, обеспечить прозрачные законодательные рамки для ведения социальной деятельности, сформулировать государственные приоритеты социальной ответственности). Во-вторых, государство должно осуществлять стимулирование социальной ответственности бизнеса, вероятнее всего в форме налоговых льгот, и, в-третьих, участвовать в финансировании социально-значимых проектов на основе партнерских отношений между бизнесом и властью. [2]

Самая важная роль в формировании человеческого капитала принадлежит государству. В Германии существует проблема стимулирования частного бизнеса инвестировать денежные средства в человеческий капитал. Такие проблемы возможно решить только при помощи вмешательства государства. В этой стране реализуются программы совместной подготовки специалистов вузами и компаниями (взаимодействие на этапе организации учебного процесса), например, существует центр профессионального образования концерна "Сименс". Такой метод позволяет более продуктивно вести подготовку будущих специалистов, чтобы они сразу получили практические навыки работы и по окончании учебного заведения могли бы оперативно вливаться в производственный процесс и повышать его эффективность.

Реальная конкуренция, существующая на рынке труда Германии, вместе со сложившимся менталитетом, выработанным в течение длительного времени и ориентированным на приобретение высококачественных знаний в области технических дисциплин, создало условия для быстрого и эффективного роста национального человеческого капитала. Располагая такими человеческими ресурсами, Германия добилась и добивается высоких результатов экономического и социального развития.

Список литературы

1. Rank Order - GDP (purchasing power parity)- [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html>
2. Дегтярев В.А., Днепров М.Ю., Золкин Е.Ю., Касаева Т.В., Лобунько С.И., Мельник Е.А., Михайлюк О.В., Николаев В.А., Татаркулова Р.А. депонированная рукопись под редакцией О.В. Михайлюк. Экономические интересы и их реализация в условиях инновационного развития. № 61099 23.10.2013.
3. Kasaeva T.V., Kiseleva N.N., Rud N.Y. Life Science Journal. Human capital contribution into innovation progress: world experience. 2014. Т. 11. № 11. С. 626-629.
4. Касаева Т.В. Проблемы и особенности функционирования человеческого капитала в условиях формирования инновационной экономики. Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2011.- 167с.
5. Касаева Т. В. Ресурс здоровья в функционировании человеческого капитала Монография. – Пятигорск: ПГЛУ, 2010. – 198с.

6. Касаева Т. В. К вопросу о финансовых источниках человеческого капитала // Экономический вестник Ростовского Государственного Университета: Сб. науч. тр. – Ростов, 2007. — Т. 5. – № 2. – Ч. 2. – С. 124 – 130.

СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ АССОРТИМЕНТА МУЖСКОЙ ОДЕЖДЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ НА ПРИМЕРЕ СЕТИ МАГАЗИНОВ «OLD PRESIDENT CLUB»

¹Диев О.Г., ¹Бароян Н.С., ²Марченко И.В., ²Петрикеева Е.Н.

¹Юго-Западный государственный университет, г.Курск

²Курский государственный университет, г.Курск

Структура ассортимента товаров – это состав товарных групп, которые входят в ассортимент и количественное соотношение между ними, выраженное в процентах, долях. Доли (удельный вес) каждой группы рассчитываются по товарообороту.

В магазине «OLD PRESIDENT CLUB» структура ассортимента должна быть наиболее рациональной, чтобы в полной мере удовлетворять потребности населения.

С этой целью будет интересно рассмотреть структуру ассортимента одежды в торговом предприятии «OLD PRESIDENT CLUB» по ряду классификационных признаков.

Таблица 1

Структура ассортимента одежды по назначению

Назначение одежды	Количество, шт.	Удельный вес, %
Торжественная одежда	1020	32
Повседневная одежда	1550	49
Универсальная	600	19
Итого:	3170	100

Целевое назначение является основным классификационным признаком одежды, для этого будет проведен анализ структуры ассортимента одежды по целевому назначению. Данные для анализа представлены в Табл.1.

Как видно из Табл.1 в магазине наибольшую долю в реализации составила торжественная одежда, удельный вес которой 32 % и повседневная одежда с удельным весом 49 %. Это объясняется тем, что представленная в магазине торжественная и повседневная одежда в наибольшей степени соответствует покупательскому спросу. Доля производственной одежды (джинсы) – 19 %. По условиям эксплуатации структура ассортимента мужской одежды, реализуемая в магазине, выглядит следующим образом (Табл.2):

Таблица 2

Структура ассортимента одежды по условиям эксплуатации

Условия эксплуатации	Количество, шт.	Удельный вес, %
Верхняя одежда	1400	44
Легкая одежда	1470	46
Бельевые изделия	250	8
Головные уборы	50	2
Итого:	3170	100

Таким образом, согласно Табл.2 и Рисунка 1, в магазине реализуется 46 % легкой одежды, 44 % верхней одежды, 8 % бельевых изделий и 2 % головных уборов.

Ассортимент верхней одежды представлен в магазине, такими видами изделий как: пальто, плащи, куртки, костюмы, пиджаки, джинсы, и др.



Рис.1. Структура ассортимента одежды по условиям эксплуатации

Ассортимент легкой одежды представлен мужскими сорочками в большом ассортименте, брюками, бриджами. Ассортимент бельевых изделий представлен трусами, нижними сорочками.

Данные анализа ассортимента одежды по характеру опорной поверхности приведены в Табл.3 и на Рисунке 2.

Таблица 3

Структура ассортимента одежды по характеру опорной поверхности

Характер опорной поверхности	Количество, шт.	Удельный вес, %
Плечевая одежда	2009	63
Поясная одежда	861	27
Итого:	2870	100

Анализ ассортимента одежды по характеру опорной поверхности, показал, что 63 % реализуемой одежды, плечевая (рубашки, сорочки, куртки, плащи, костюмы), и 27 % поясная одежда – (брюки, бриджи, джинсы).

Анализ ассортимента реализуемой одежды по материалу верха изделий дан в Табл.4.

Таблица 4

Структура ассортимента одежды по материалу верха одежды

Материал верха	Количество, шт.	Удельный вес, %
Ткань	2000	63
Трикотажное полотно	550	17
Кожа (натуральная, искусственная)	570	18
Нетканые дублированные материалы	50	2
Итого:	3170	100

Согласно Табл.4 и Рисунку 2, в магазине реализуется одежда в основном из тканей (63 %), кожи (18%) и трикотажа (17%).



Рис.2. Структура ассортимента одежды по материалу верха одежды

Проведем анализ структуры ассортимента по видам в исследуемом магазине. Данные для анализа представлены в Табл.5.

Таблица 5

Структура ассортимента мужской одежды по видам

Вид одежды	Количество, шт.	Удельный вес, %
Пальто	150	5
Полупальто	150	5
Куртки	320	10

Плащи	200	6
Сорочки	1000	31
Брюки, вт.ч. джинсы	370	12
Костюмы	750	24
Джемперы	230	7
Итого	3170	100

Согласно данным Табл.5 и Рисунка 3, наибольший удельный вес в реализации мужской одежды в магазине имеют сорочки мужские – 31 % и костюмы – 24 %, наименьший удельный вес составляют пальто и полупальто по 5 %.

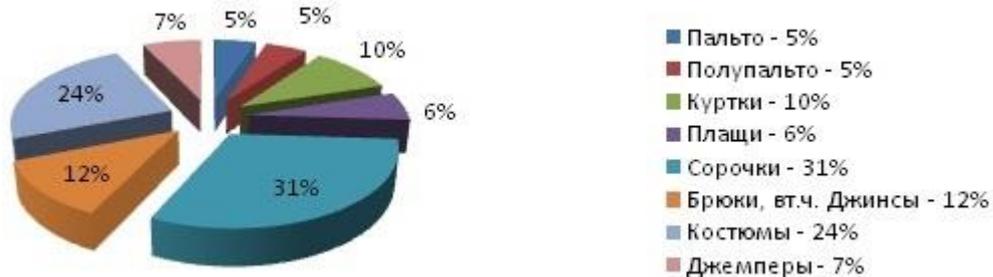


Рис.3. Структура ассортимента мужской одежды по видам

Была исследована структура ассортимента одежды по производителю, данные представлены в Табл.6.

Таблица 6

Структура ассортимента мужской одежды по производителю

Страна - производитель	Количество, шт.	Удельный вес, %
Россия	2220	70
Белоруссия	475	15
Турция	317	10
Китай	158	5
Итого	3170	100

Анализ производителей показал, что 70 % одежды, реализуемой в магазине, производится в России; 15% - в Белоруссии, 10 % в Турции и 5 % в Китае.

Была исследована структура ассортимента одежды по ценовому сегменту, данные представлены в Табл.7 и на Рисунке 4.

Таблица 7

Структура ассортимента одежды по ценовому сегменту

Цена, руб.	Количество, шт.	Удельный вес, %
До 1000	150	5
1001- 3000	900	28
3001 -6000	1000	32
6001 -10000	600	19
Свыше 10000	520	16
Итого	3170	100

По ценовому сегменту, исходя из Табл.7 и Рисунка 4, было выявлено, что в основном продукция в магазине находится в следующих ценовых пределах: от 3 до 6 тыс. руб. 32% товаров – это наиболее часто покупаемые мужские костюмы, куртки. Удельный вес более дешевых товаров, до 1 тыс. рублей, составил 5 %, (галстуки, носки, трусы). Самый дорогой сегмент, от 10 тыс. рублей, составляют 16 % (куртки, плащи и пальто).

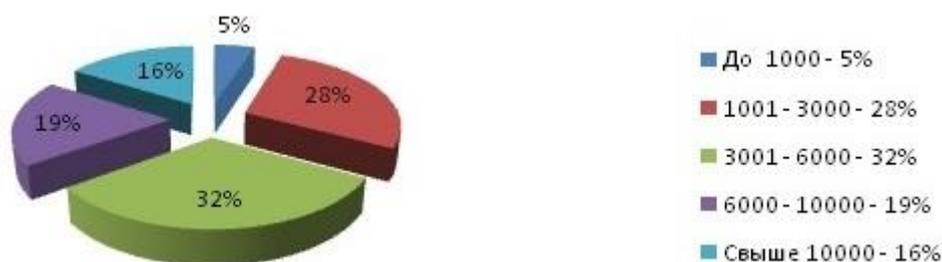


Рис.4. Структура ассортимента одежды по ценовому сегменту

Таким образом, полученные исследования структура ассортимента мужской одежды на региональном рынке позволят в дальнейшем производителям и предпринимателям предложить покупателю мужскую одежду с учетом спроса, а также насытить рынок перспективными разработками.

Список литературы

1. Диев О.Г. Интегральный подход к оценке конкурентоспособности товара//Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 100-104.
2. Экономика регионов: тенденции развития: монография / [С.В. Бегунов, О.Г. Диев и др.]; под общей ред. Т.П. Сацук. – Книга 20. – Москва: Наука: информ; Воронеж : ВГПУ, 2013. - 167 с.
3. Применение планограмм для совершенствования реализации потребительских товаров. Диев О.Г., Власова А.С. «Экономика и менеджмент: от теории к практике»: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. г. Ростов-на-Дону, 2015. С. 96-99.

ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ГОСТИНИЧНЫМИ УСЛУГАМИ МЕТОДОМ КОНТЕНТ-АНАЛИЗА

Злобина Ю.А.

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

Для стабильной деятельности гостиницы и получения максимально эффективного результата работы в условиях рыночной экономики необходимо устанавливать долгосрочные взаимоотношения со своими потребителями и адекватно оценивать уровень удовлетворенности гостей гостиничными услугами, анализируя их отзывы.

Индекс удовлетворенности потребителей является, вероятно, наиболее популярным из всех основных нефинансовых показателей эффективности. В большинстве коммерческих организаций он обычно воспринимается показательным нефинансовым индикатором финансовой эффективности в будущем. Мы выдвинули гипотезу о том, что существует ограниченное количество наиболее важных характеристик гостиничной услуги, которые в наибольшей степени определяют удовлетворенность клиентов.

Объектом нашего исследования является рынок трехзвездочных гостиниц и отелей г. Санкт-Петербург, а предметом исследования - атрибуты гостиничной услуги, определяющие удовлетворенность потребителя.

Гостиницам, как и всем субъектам туристического рынка в современных экономических условиях необходимо прилагать значительные усилия для того, чтобы совершенствовать технологии своей сервисной деятельности и находить новые источники конкурентных преимуществ. Им необходимо конкурировать не по минимальной стоимости своих услуг, а по качеству предлагаемого продукта и услуги. Компаниям необходимо выбирать стратегии позиционирования на определенном рынке, которые отличают их от конкурентов, и менять подходы к организации своих бизнес-процессов, чтобы они могли соответствовать выбранному позиционированию [1].

Для нашего исследования рынка гостиничных услуг Санкт-Петербурга мы применили метод контент-анализа, который является одним из подвидов кабинетных исследований. Этот инструмент маркетинговых исследований представляет собой структурированный метод сбора данных из вторичных источников и качественно-количественного анализа их содержания. К преимуществам метода относятся возможность статистической обработки результатов и высокий уровень объективности анализа [2].

Целью контент-анализа в данном исследовании является изучение вторичной информации, которая содержится в отзывах потребителей услуг отелей и гостиниц категории «Три звезды» г. Санкт-Петербурга на сайте TripAdvisor.com для выявления основных факторов удовлетворённости посетителей.

Единица контент-анализа – это элемент, который содержит некоторую его смысловая часть, которая раскрывает определенную категорию. Чтобы определение категории было верным, необходимо перечислить все единицы анализа или индикаторы их присутствия (признаки наличия определенного элемента содержания) [3].

В процессе исследования мы рассмотрели и проанализировали такие модели удовлетворенности, как: модель К. Грэнрооса, модель SERVQUAL, модель разрывов, модель Кано. Мы пришли к выводу, что лучше всего комбинировать несколько моделей удовлетворенности потребителей для достижения наибольшего эффекта. Тогда руководитель получит подробный структурированный анализ для своей компании и для решения проблем с качеством услуги.

В соответствии с этими моделями за основу единиц контент-анализа для определения уровня удовлетворенности выбраны: физическое состояние, отзывчивость, соотношение цена/качество, месторасположение, надежность, эмпатия, качество обслуживания персоналом, питание, чистота, комфорт.

Для проведения контент-анализа была сформирована выборка, в которую были включены 15 отелей категории «Три звезды» г. Санкт-Петербурга, имеющих наибольшее количество отзывов на интернет-портале TripAdvisor.ru. Всего был проанализирован 150 отзывов. По каждому отелю количество положительных отзывов превышает количество нейтральных и негативных. На странице каждого отеля мы сделали подборку 10 отзывов посетителей, которые отдыхали в период с начала 2015 года по март 2016 года.

Мы оценивали в отзыве как итоговую оценку отдыхом в гостинице, так и удовлетворенность отдельными факторами, которые влияли на общую удовлетворенность. Для определения степени удовлетворенности фактором, описанным в отзыве посетителя, эмоциональная окраска и словосочетания из отзыва посетителя были разделены на пять групп: гости совершенно довольны (5 баллов); гости остались довольны, но есть замечания (4 балла); гости описали общую информацию, но не указали личных впечатлений (3 балла); гости не довольны (2 балла); гости возмущены и испытывают крайне негативные эмоции (1 балл); гости не упомянули фактор в своем отзыве (0 баллов).

Таким образом, все критерии, которые мы проанализировали с помощью метода контент-анализа, сформировали итоговую оценку удовлетворенности посетителей трехзвездочных гостиниц в г. Санкт-Петербург.

По результатам контент-анализа наиболее яркий и часто встречающийся в отзывах критерий – это фактор «Месторасположение гостиницы». Каждый гость практически обязательно указывает расположение отеля и подробно описывает его в своем отзыве и дает ему оценку. 112 человек совершенно довольны расположением отеля или гостиницы. Гостям нравится, что гостиницы и отели располагаются в центре города, а именно в историческом центре Санкт-Петербурга, что позволяет им наиболее продуктивно осмотреть все достопримечательности. Недовольных местом расположения отелей посетителей довольно мало по сравнению с большинством довольных клиентов.

Наиболее обсуждаемым фактором, который влияет на уровень удовлетворенности клиентов, как показали результаты контент-анализа, является «Питание». Чаще всего гости в своих отзывах описывают завтраки, которые включаются в стоимость проживания или приобретаются за дополнительную плату. В большинстве отзывов гости хотели бы расширить линейку меню в гостиницах на завтрак. Гости считают, что необходимо предоставлять им намного более разнообразный выбор.

Также мы обратили внимание на критерии, которые просят оценить в первую очередь на Интернет-портале TripAdvisor.com, чтобы ответить на вопрос: «Правильно выбраны критерии и их очередность для оценки на сайте TripAdvisor.com». Для этого мы составили рейтинг единиц контент анализа в сравнении с критериями, которые предлагают на данном сайте и представили их в таблице 1. Критерии TripAdvisor.com представлены в таблице в том порядке, в котором оценивают их гости. Единицы контент анализа мы расположили в порядке от критерия, которым наименее всего довольны, до критерия, который удовлетворяет основной поток посетителей гостей гостиниц г. Санкт-Петербурга.

Таблица 1

Сравнительный рейтинг единиц контент-анализа в сравнении с критериями оценки TripAdvisor.com

№ п/п	Критерии TripAdvisor.com	Единицы контент-анализа
1	Тип поездки	Комфорт

2	Интернет	Питание
3	Вид из номера	Чистота
4	Тип отеля	Соотношение цена/качество
5	Оригинальность	Физическое состояние
6	Мода	Качество обслуживания персоналом
7	Обслуживание	Эмпатия
8	Номер	Надежность
9	Уровень шума	Отзывчивость
10	ТВ-каналы	Месторасположение

Таким образом, мы можем сделать вывод, что критерии, о которых указано в вопросах на TripAdvisor.com, выбраны не совсем верно. Гости считают, что для их удовлетворенности не важны такие критерии, как «Мода» и «ТВ-каналы». Но такие факторы, как «Комфорт», «Питание» и «Месторасположение» и другие единицы контент-анализа, являются наиболее значимыми для отдыхающих. Поэтому стоит, основываясь на потребностях гостей переформулировать вопросы, таким образом, чтобы гости смогли более подробно и тщательно могли поделиться впечатлении о поездке на Интернет-портале TripAdvisor.com.

Измерение удовлетворенности потребителей показывает, насколько успешна организация в предоставлении продуктов и услуг на рынке. Среди многих преимуществ измерения удовлетворенности потребителей выделим то, что показатель удовлетворенности потребителей позволяет руководителям компаний сформировать представление о разрыве между текущей эффективностью оказания услуг и ожиданиями клиента. Это дает начало запуску действий по улучшению эффективности работы с клиентами.

Список литературы

1. Бабурин В.А., Смирнова А.П., Соловьева Ю.Н.: Формирование стратегии позиционирования туроператора.//Технико-технологические проблемы сервиса 2015. №1(31). С. 96.
2. Минько Э.В., Карпова Н.В. Маркетинг : учеб. пособие. М., 2012. 351 с.
3. Основы прикладной социологии/Под ред. М. Горшкова, Ф. Шереги.-М.: Интерфакс, 2013.
4. Юлдашева О., Окольников И. Персонализация маркетинговых коммуникаций – ориентир адаптации маркетинг-микса к требованиям потребителей в условиях информатизации общества // Маркетинговые коммуникации. 2012. № 4. С. 204-212.

ПОЛУЧЕНИЕ СЕТЕВОГО ЭФФЕКТА ПРИ ПРОДВИЖЕНИИ МУЗЫКАЛЬНОГО КАНАЛА В ИНТЕРНЕТ-СРЕДЕ

Тюлягин С.И.

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

Современное общество находится на шестой эволюционно-информационной стадии, и уже вплотную подходит к седьмой, глобально био-квантово-полевой стадии, то есть к практически зрелой стадии информационного развития [1]. Процесс перехода к эпохе информационного развития сопряжен с революционными изменениями в социальной и экономической сферах нашего общества. Основной характерной чертой эволюционно-информационной стадии является возникновение и развитие цифровой экономики, которое оказывает влияние на все сферы человеческой жизнедеятельности, в том числе на экономику и маркетинговые инструменты.

Зарождение и формирование цифровой экономики связано с появлением новых информационных технологий и средств коммуникации, прежде всего с развитием Интернета.

Цифровая экономика оказывает влияние на большинство отраслей за счет роста скорости передачи и распространения информации, возрастания значимости информации как источника ценности и наличия сетевых эффектов. Развитие цифровой экономики видоизменяет практически все функции и инструменты маркетинговой деятельности [2].

Одним из ключевых проявлений воздействия цифровой экономики на большинство отраслей является получение сетевых эффектов, которые меняют существующие бизнес-модели и формируют новые.

Понятие сетевого эффекта отражает эффект, который потребитель той или иной услуги (или товара) оказывает на ценность этой услуги для других потребителей. Тем самым сетевые эффекты оказывают прямое воздействие на рост производительности и эффективности в экономике. Сетевой эффект возникает, прежде всего, за счет внедрения новых информационных технологий в существующие бизнес-модели [1].

Ярким примером проявления сетевого эффекта являются современные социальные медиа. Проявление сетевого эффекта для таких современных социальных сетей, как ВКонтакте, Facebook и других подобных, заключается в том, что чем больше пользователей зарегистрировано в данной социальной сети, тем более ценным является пользование этой социальной сетью для каждого пользователя. Ценность любой социальной сети возрастает с ростом количества зарегистрированных в ней пользователей, так как, регистрируясь, пользователь увеличивает количество возможных связей между пользователями. Тем самым, каждый новый пользователь социальной сети ненамеренно повышает ценность самой социальной сети для других пользователей.

Ключевой задачей для любого бизнеса при получении сетевого эффекта является достижение критической массы, после прохождения которой затраты на привлечение новых пользователей сети будут сокращаться и стремиться к нулю.

Одной из наиболее активных отраслей и сфер деятельности, которая больше других использует новые технологии коммуникации, является музыкальный бизнес. Процесс функционирования музыкальных бизнес-моделей весьма значительно подвержен влиянию и проникновению современных технологий цифровой экономики. Многие традиционные музыкальные площадки стремятся адаптироваться к новым условиям и использовать социальные медиа для своих артистов и их музыкальных работ. Один из наиболее эффективных инструментов является музыкальный интернет-канал.

Понятие музыкальный интернет-канал можно определить как совокупность музыкальных исполнителей, их произведений и работ, размещенных в интернет среде (социальных медиа), на определенной площадке (канале), а также зрителей, находящихся во взаимодействии по поводу формирования и развития спроса на музыкальные произведения исполнителей, с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей по продвижению музыкальных произведений партнеров-исполнителей канала.

Для более детального рассмотрения этого понятия, автором предложено конструктивное определение музыкального интернет-канала в Табл.1.

Таблица 1

Конструктивное определение музыкального канала

Системные характеристики	Социально- культурная услуга
Функция	Известность исполнителя, количество и качество произведений.
Вход	Исполнители, и их музыкальные произведения
Оснащение	Структура сайта музыкального интернет канала
Последовательность	Практически большинство процессов можно упорядочить: Заключение соглашения – размещение и оформление произведения – раскрутка – повторные показы
Катализатор	Катализатором в системе является известность исполнителя (чем известнее исполнитель, тем больше его аудитория, больше просмотров и больше прибыль)
Субъективный фактор	Особенности взаимодействия с исполнителем (от его удовлетворенности и неудовлетворенности раскруткой зависит дальнейшей сотрудничество и репутация канала)
Результат	Размещенное музыкальное произведение с большим количеством просмотров.
Выход	Повышение известности исполнителя

Источник: Составлено автором

Чуть выше было определено, что основной целью при получении сетевого эффекта является достижение критической массы. Таким образом, из определения музыкального интернет-канала становится понятным, что получение сетевого эффекта для музыкального интернет канала напрямую коррелирует с количеством исполнителей и зрителей, которые пользуются услугами канала. Соответственно, для получения этого эффекта важно добиться критической массы пользователей канала.

Для достижения этой цели, следует провести анализ основных источников привлечения новых пользователей и факторов, оказывающих влияние на количество зрителей и исполнителей музыкального интернет-канала.

Для большинства существующих музыкальных интернет-каналов основными источниками новых пользователей являются поисковые системы, социальные медиа и рекомендации так называемых лидеров мнений (Рисунок 1).

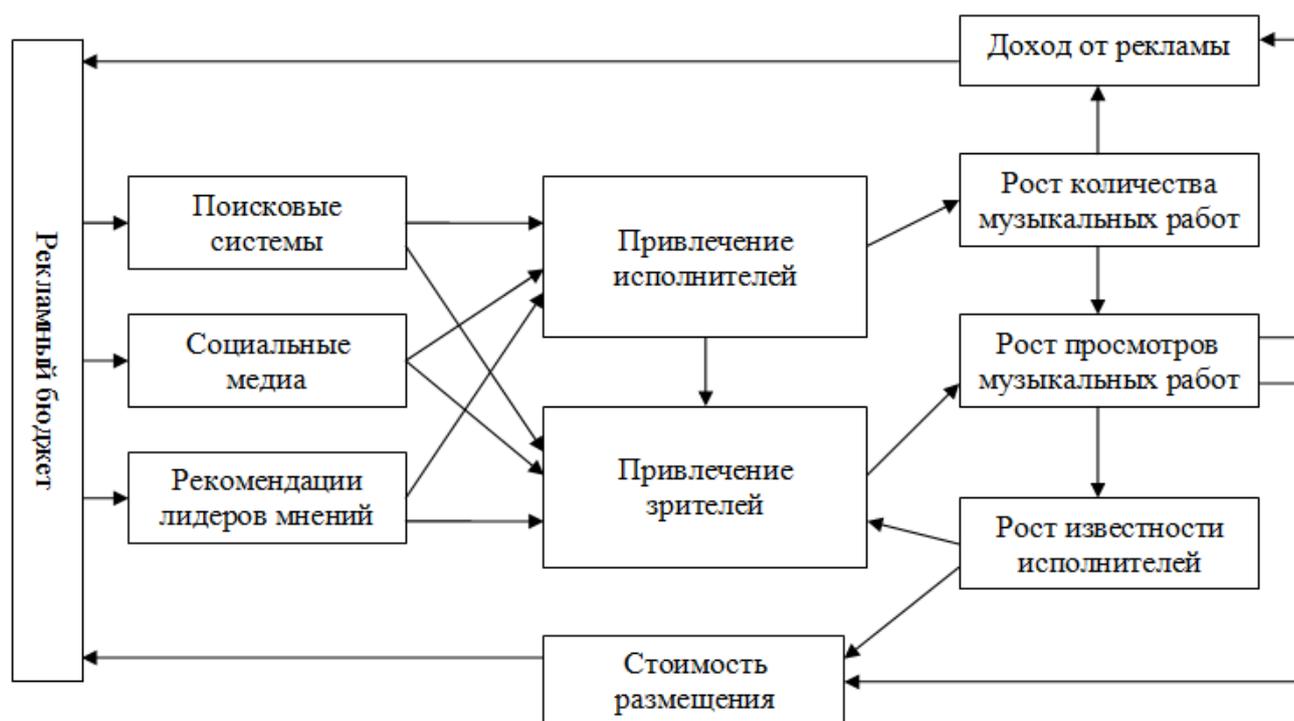


Рис. 1. Получение сетевого эффекта при продвижении музыкального канала в интернет среде

Привлечение новых исполнителей и зрителей канала, посредством поисковых систем, требует изучения поисковых алгоритмов основных «поисковиков» и seo-оптимизацию страниц-представительств музыкального интернет-канала.

Использование социальных медиа, как источника новых пользователей для музыкального интернет-канала требует навыков владения основными инструментами smm-продвижения. Помимо привлечения новых пользователей социальные медиа позволяют формировать новые связи между пользователями канала.

Такой источник, как сарафанное радио, обязывает работать с лидерами мнений в музыкальной сфере, то есть с известными исполнителями, режиссерами и продюсерами. Для этого требуется повышения компетентности сотрудников музыкального канала и внедрения маркетинга взаимоотношений [3; 4].

Привлеченные зрители и исполнители напрямую влияют на рост количества публикаций и рост просмотров музыкальных произведений, увеличение которых, в свою очередь, повышает стоимость размещения и доходы от рекламы. Доходы от размещения и рекламы повышают будущий рекламный бюджет канала для привлечения новой аудитории и исполнителей, тем самым формируя критическую массу для получения сетевого эффекта.

Список литературы

1. Дятлов С. А. Сетевые эффекты и возрастающая отдача в информационно-инновационной экономике // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. - 2014. - № 2. - С. 7-11.
2. Соловьева Ю. Н. Направления развития маркетинговой компетентности в условиях цифровой экономики // Маркетинг Менеджмент в цифровой экономике: MMDE Journal. - СПб., 2015. - №2. - 108 с.

3. Соловьева Ю.Н. Развитие маркетинговой компетентности как предпосылка внедрения маркетинга взаимоотношений // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2014. - №1. – С.150-165.
4. Соловьева Ю.Н. Управление маркетинговой компетентностью: Учебник – СПб.: Астерион, 2015. – 286 с.

РАСШИРЕНИЕ СЕГМЕНТА РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Вакулич Н.Р.

ФГБОУ ВО «Саратовский национальный исследовательский
государственный университет имени Н.Г. Чернышевского», г.Саратов

В существующих условия постоянно возрастающего уровня конкуренции на рынке образовательных услуг для повышения эффективности деятельности образовательных организаций необходимо тщательное изучение как сегментов рынка, на которых работает организация, так и самого продукта, представляемого на рынок.

Главной отличительной особенностью рынка дополнительного профессионального образования является оказание платных услуг и жесткая конкуренция за слушателя. В этих условиях образовательные организации вынуждены применять весь спектр маркетинга для повышения своей конкурентоспособности. Среди них различные средства наиболее полного удовлетворения потребностей основных групп стейкхолдеров, представленных на рынке образовательных услуг.

Одним из наиболее важных средств удовлетворения потребностей считается произведенный продукт. Для удовлетворения образовательных потребностей лиц, имеющих профессиональное образование, в образовательных организациях, реализующих дополнительные профессиональные программы, разрабатываются программы различной направленности, рассчитанные на широкий сегмент потребителей. Для анализа тенденций, существующих на современном рынке образовательных услуг дополнительного профессионального образования, были использованы результаты исследования деятельности Института дополнительного профессионального образования СГУ.

Институт работает на рынке образовательных услуг более 15 лет, представляя потребителю дополнительные профессиональные программы различного уровня и направленности. Представленные программы повышения квалификации достаточно равномерно охватывают основные целевые сегменты. Анализ заявок на организацию повышения квалификации позволил выявить потребительские предпочтения профессорско-преподавательского состава.

В ходе исследования был проведен анализ востребованности программ, предложенных ППС СГУ. Все программы можно условно разделить на 4 группы:

- программы ПК по естественно-математическим направлениям (ЕМН);
- программы ПК психолого-педагогической направленности (ППН);
- программы ПК социокультурной направленности (СКН);
- программы ПК управленческой направленности (УН);

Динамика спроса на обучение по различным программам повышения квалификации ППС СГУ представлена на рисунке (Рисунок 1).

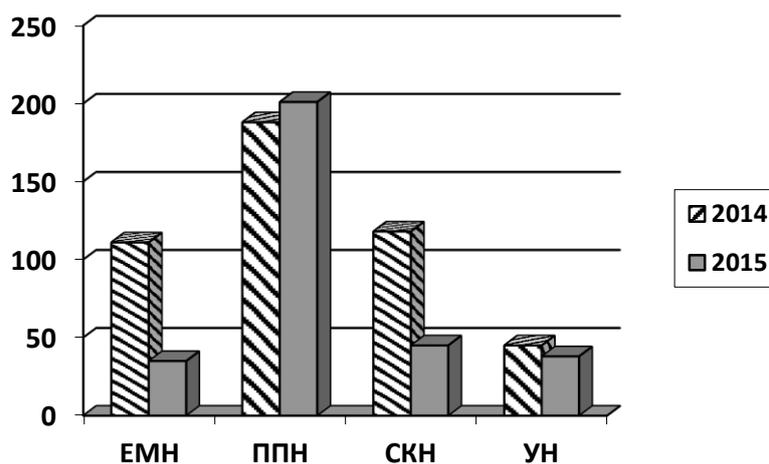


Рис.1.

Как видно из диаграммы неизменно высоким спросом пользуются программы психолого-педагогической направленности, вместе с тем спрос на остальные направления подготовки заметно снижается. Частично это обусловлено тем, что данные программы достаточно давно присутствуют на рынке и нуждаются в обновлении. Для наиболее полной картины проведем анализ потребительских предпочтений внешних потребителей услуг повышения квалификации. (Рисунок 2).

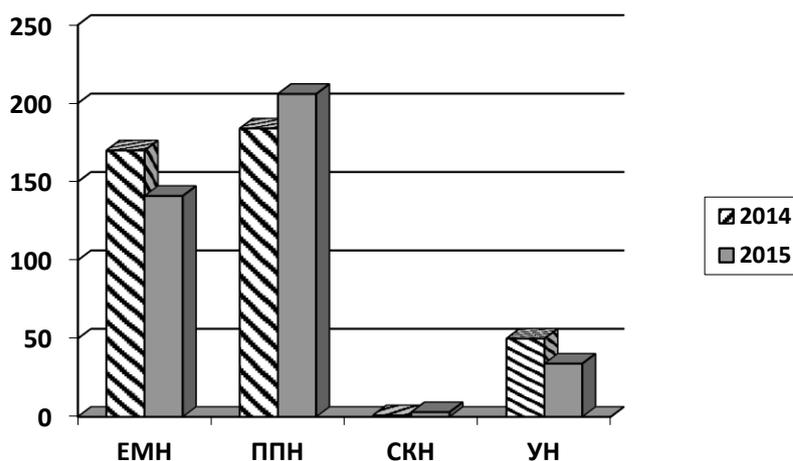


Рис.2.

Как видно из диаграммы, тенденция в целом прослеживается. Для увеличения объемов продаж образовательных услуг повышения квалификации имеет смысл обратить внимание на разработку и продвижение программ ПК социокультурной и управленческой направленности.

Рассмотрим результаты трехуровневого анализа двух продуктов - образовательная услуга ДПО стажировка и повышение квалификации для сегмента – преподаватели вузов РФ. (Рисунок 3,4)

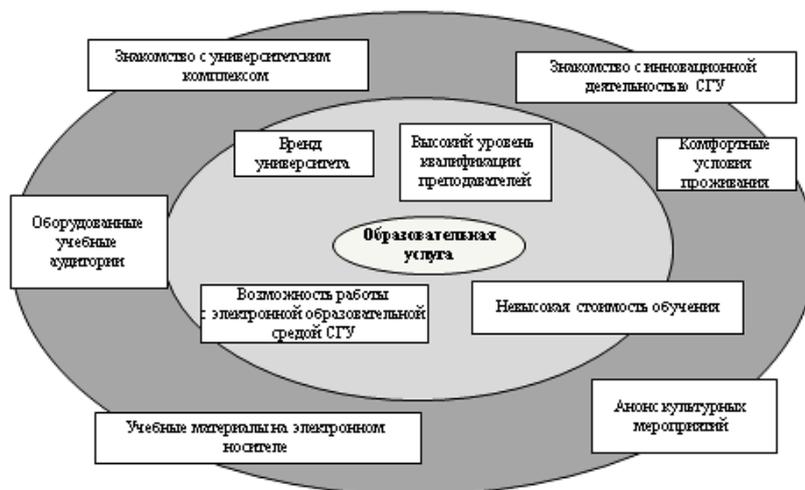


Рис.3.



Рис.4.

Из результатов анализа видно, что образовательные услуги, выведенные на рынок, для работы на сегменте – преподаватели вузов РФ имеют несколько сходных параметров, один из которых, достаточно невысокая цена на услугу, высокое качество предлагаемого учебного материала и уровень квалификации профессорско-преподавательского состава СГУ, привлекаемого к реализации программ ДПО.

Как было отмечено, наиболее активно Институт работает на сегменте - преподаватели образовательных организаций высшего образования. Наибольшее влияние на потребителей в данном случае оказывают возможность дистанционного освоения программы, востребованность данной программы со стороны работодателя, возможность дистанционного освоения программы.

В работе на данном сегменте необходимо использовать основные приемы, способы и инструменты передачи маркетинговой информации. [1, 2] Выдвижение наиболее важных задач в области производства образовательного продукта, ценовой политики, системы продвижения образовательных услуг на рынок, определение направления повышения деловой активности с использованием благоприятных внешних факторов

и внутренних возможностей воздействия на потребителей и конкурентов составляют сущность стратегии маркетинга, которая необходима любой образовательной организации.

Для рынка образовательных услуг характерны высокий уровень конкуренции, нестабильность, колебания спроса. В целях сохранения существующего положения и дальнейшего повышения эффективности деятельности можно рекомендовать перманентную вертикальную диверсификация для программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки, рассчитанных на различные категории потребителей. Снижение себестоимости продукта — организация обучения с применением дистанционных образовательных технологий, а так же гибкая ценовая политика — применение системы скидок на обучение – позволят существенно расширить сегмент потребителей и будут способствовать выходу на рынки образовательных услуг других регионов.

Список литературы

1. Вакулич Н. Р. Маркетинговые коммуникации в дополнительном профессиональном образовании// Образование в современном мире. вып. 10. Сб. научн. статей. Саратов: СГУ, 2015. С. 59-65.
2. Вакулич Н. Р. Маркетинговые коммуникации как инструмент повышения конкурентоспособности вуза // Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития. Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Волгоград, 2015. С. 232-234.

СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СЕКЦИЯ №15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СЕКЦИЯ №16. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ковалева Т.В., Поминчук Е.В.

Хабаровский государственный университет экономики и права, г.Хабаровск

С 1993 года консалтинговая компания Bain & Company [1] проводит крупномасштабный многолетний проект сбора информации «Управленческие инструменты и тренды». Это исследование дает нам глобальную картину относительно применяемых управленческих инструментов и трендов по всему миру, полученных благодаря опросу более 12 тысяч респондентов со всего мира. Результаты данного исследования показывают, что современные тенденции в области управления организациями последних лет лежат в области стратегического управления. Деловое сообщество разных стран выделяет четыре области управления, которым должно отводиться пристальное внимание в управлении организациями: 1) клиенты (система управления взаимоотношениями с клиентами CRM, сегментация, исследование клиентов); 2) сотрудники (исследование

вовлеченности (мотивации) персонала, корпоративный этический код, оплата по результатам, управление знаниями); 3) поставщики (управление цепью поставок); 4) внутренние бизнес-процессы (аутсорсинг, реинжиниринг бизнес-процессов, сценарное планирование, бенчмаркинг, стратегическое планирование, миссия и видение, программы по управлению изменениями, сбалансированная система показателей) [4].

Данные тенденции убеждают нас в том, что основное внимание необходимо уделять созданию и защите ключевых компетенций и способностей. Главные ключевые стратегические активы организации – это в первую очередь ее сотрудники, уникальные продукты и услуги, внутренние бизнес-технологии и способности по установлению взаимовыгодных отношений с основными стейкхолдерами (клиентами и поставщиками). Именно эти ключевые ресурсы и компетенции способны создавать дополнительную прибыль (ренту). Поиск конкурентного преимущества сегодня – это достижение высокой компетентности организации в какой-либо области, которая дает наилучшие возможности преодолеть конкуренцию, привлекать потребителей и сохранять их приверженность фирме.

В рамках ресурсного подхода организации рассматриваются как совокупность различных наборов материальных и нематериальных активов и способностей. Не существует двух одинаковых организаций, поскольку никакие две компании не обладают идентичным опытом, одними и теми же приобретенными активами и навыками, и не могут создать одну и ту же организационную культуру. Эти активы и способности определяют то, насколько эффективно и рационально компания осуществляет свои функциональные операции. Согласно этой логике компания имеет шансы на успех, если обладает лучшим и наиболее адекватным ее бизнесу и стратегии багажом знаний.

Ключевым в ресурсном подходе к формулированию стратегии является понимание взаимосвязей между ресурсами, способностями, конкурентным преимуществом и прибыльностью – в частности, понимание механизмов, посредством которых конкурентное преимущество может удерживаться с течением времени.

В литературе существуют различные точки зрения на обозначение понятий «ресурсы, компетенции, способности», а также разные термины равнозначно используются для обозначения схожих понятий – сильные стороны, умения, компетенции, способности, организационные знания, невидимые активы. Все эти термины схожи в том, что они обозначают уникальные способности, знания, устоявшиеся поведенческие модели организации, которые являются потенциальным источником ее конкурентного преимущества.

Рассмотрим некоторые определения и разберемся в соотношении данных понятий:

Ресурсы:

Р. Грант – финансовые, физические, человеческие, технологические, организационные и репутационные [2].

В. Мейер – материальные: земля, здания, сырье и материалы, денежные средства) и нематериальные: организационные способности, знания (в форме патентов), репутация (сила бренда), отношения с внешними контрагентами, организационная культура [5].

И. Гурков - натуральные ресурсы (земельные участки или права на месторождения), материальные ресурсы (оборудование, сырье и материалы) финансовые ресурсы, нематериальные ресурсы (неосязаемые активы: торговые марки, патенты, базы данных) [3].

Д.Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен: 1) факторы производства: «недифференцированные» вводимые ресурсы, доступные в неагрегированной форме на рынках факторов производства, эти вводимые ресурсы не характеризуются специфичностью относительно конкретной фирмы (земля, неквалифицированный труд и капитал); 2) ресурсы: специфические относительно фирмы активы, которые трудно имитировать (торговые секреты, определенные специализированные производственные сооружения и опыт инжиниринга) [7].

Чем более уникальными являются ресурсы, которыми обладает фирма, тем большую выгоду (ренту) она может получить от их использования. На основе этого предположения получила развитие ресурсная теория фирмы.

Способности:

Способности – это то, что может сделать организация, соединяя вместе определенные наборы ресурсов.

Способности – это бизнес-процессы. Бизнес-процесс можно представить как некую процедуру, организация и управление которой с привлечением необходимых ресурсов позволяет получить из исходных ресурсов определенный результат.

Ресурсы представляют собой источник способностей фирмы, способности являются основным источником ее конкурентного преимущества.

У способностей – организационная природа (акцентированная роль менеджеров). Способности не могут быть объектом купли-продажи.

Компетенции

Компетенция – это особое свойство информационный ресурс, содержащий опыт, знания и навыки о способе организации и управления ресурсами и бизнес-процессами для достижения поставленных целей, носителем которого индивидуально или коллективно являются работники.

Компетенция – это особый алгоритм деятельности фирмы по использованию ее ресурсов и способностей.

Компетенция есть комбинация способностей либо способности есть механизм реконфигурации компетенций. Компетенциями могут стать некоторые способности фирмы, скомбинированные с другими ее способностями и ресурсами.

Итак, проведенный теоретический анализ позволяет сделать следующие выводы:

Ресурсы связаны с наличием активов, а компетенции – с выполнением действий.

Компетенции развиваются во время использования. Чем больше компетенции используются, тем более сложными и трудными для подражания они становятся.

Ключевая компетенция, в отличие от ресурсов и средств производства, не изнашивается при использовании, а напротив – увеличивается.

Ресурсы – это факторы производственного процесса, базовая единица анализа. Способности – потенциал группы ресурсов в осуществлении деятельности.

Ресурсы – источник способностей, способности – основной источник конкурентного преимущества.

Таким образом, компетенция является основной единицей анализа в стратегическом управлении, так как включает в себя и ресурсы, и способности.

Термин «корневая компетенция фирмы» был введен в лексикон стратегического менеджмента в начале 1990-х гг. после публикации работы Г. Хамела и К. Прахалада [8].

По их мнению ключевая компетенция обладает тремя основными свойствами: она дает потенциальный доступ к широкому спектру рынков, добавляет значительную потребительскую стоимость конечному продукту, требуются большие затраты и усилия, чтобы скопировать ключевую компетенцию. Ключевой называется компетенция высшего порядка, участвующая в создании наибольшей потребительской стоимости, являющаяся коллективным знанием, позволяющих организовывать и управлять использованием других компетенций и способностей, тем самым создающим дополнительную потребительскую стоимость. Основными источниками ключевых компетенций являются: организационная структура, репутация (бренд), инновации, стратегические активы, уникальные технологии.

По мнению И. Гуркова [3] в состав ключевых компетенций включаются:

1) Ноу-хау – знания и умения, применяемые фирмой в том или ином процессе производства и неизвестные ее конкурентам (ноу-вай (способы получения и должного использования знаний), ноу-ху (особенности подбора уникальных кадров).

2) Системы, поддерживающие надежность процессов производства и сбыта – способ организации, обеспечивающий воспроизводимость и устойчивость важнейших процессов.

3) Особые внешние контакты и связи – определяются насколько те или иные партнеры фирмы позволяют ей нарушать принятые данными партнерами стандарты взаимоотношений.

Для идентификации ключевых ресурсов, способностей и компетенций предлагается использовать следующую практическую схему Р. Гранта [2]:

1) Ресурсы: Идентифицируйте и классифицируйте ресурсы фирмы. Оцените ее сильные и слабые стороны по сравнению с конкурентами. Определите возможности для лучшего использования ресурсов.

2) Способности: Идентифицируйте способности фирмы: что фирма может делать более эффективно, чем ее соперники? Определите вклад ресурса в каждую из способностей и сложность каждой способности.

3) Конкурентное преимущество: Оцените потенциал ресурсов и способностей в генерировании рента с точки зрения: а) их потенциала для создания устойчивого конкурентного преимущества; б) возможности присвоения экономических выгод от их использования.

4) Стратегия: Выберите стратегию, которая наилучшим образом использует ресурсы и способности фирмы относительно внешних возможностей.

5) Определите ресурсные дефициты, которые надо ликвидировать. Инвестируйте в пополнение, усиление и совершенствование ресурсной базы.

Практическое применение ресурсного подхода к выявлению и анализу ресурсов и способностей исследуемой организации аптечного бизнеса позволило выявить сильные и слабые стороны организации в части использования ресурсов и способностей.

На современном этапе развития экономики в России, спрос на аптечный бизнес превышает предложение. Аптека работает в большей степени с конечным потребителем. В аптеку потребители ходят не реже чем в

продуктовый магазин. Поэтому, как ни в каком другом виде деятельности, здесь важно настроить взаимоотношения с покупателями и обеспечить их долговременную лояльность.

Потребление лекарственных средств и других сопутствующих товаров имеет свои отличительные особенности. По данным портала «investtalk.ru» [6]:

- в данном потреблении практически отсутствует статусное, или демонстративное потребление, относительно большинства товаров;

- во многих случаях для покупки лекарств или других предметов из базового аптечного ассортимента нужна рекомендация врача. Потребители, которые приходят в аптеку, не склонны к импульсивным покупкам. Даже если покупатель сам «назначает» себе тот или иной препарат, он все равно обычно консультируется хотя бы с фармацевтом. Ведь эксперименты в таких вопросах обычно чреваты достаточно неприятными последствиями.

- существует низкая узнаваемость большинства «зонтичных» брендов и, соответственно, низкая лояльность потребителей к фирмам. В то же время узнаваемость продуктовых брендов достаточно высока. Отсюда – высокий уровень доверия и лояльности покупателей к определенным лекарственным средствам.

- покупатели очень разборчиво относятся к вопросу расположения аптеки. Такие факторы, как близость остановок, больших жилых комплексов, торговых центров играет решающую роль.

Все это приводит нас к выводу, что основные направления разработки стратегии развития организации аптечного бизнеса в рамках ресурсного подхода должны быть направлены на повышение лояльности сотрудников и клиентов:

- 1) Повышение лояльности сотрудников связано с улучшением работы персонала для повышения эффективности, оперативности, ответственности при работе с клиентами (создание кодекса корпоративной социальной ответственности, создание регламентов обслуживания клиентов, проведение обучения сотрудников, система мотивации работников направленная на стимулирование активной работы с клиентами.

- 2) Повышение лояльности покупателей может быть достигнуто на основе введения «этичных» продаж, индивидуального подхода к каждому клиенту, совершенствования аптечного маркетинга, организации специальных акций для покупателей.

Список литературы

1. Глобальный отчет Bain & Company «Управленческие инструменты и тренды – 2015» // Режим доступа: <http://www.bain.com/publications/business-insights/management-tools-and-trends.aspx> (дата обращения: 30.04.2016).
2. Грант Р.М. Ресурсная теория конкурентных преимуществ: практические выводы для формулирования стратегии // Вестник СПбГУ. Сер. 8. Менеджмент. – 2003. – Вып.3 (№24). – С.47-75.
3. Гурков И.Б. Стратегия и структура корпорации: учеб. пособие. – М.: Дело, 2008. – С.97-115.
4. Ковалева Т.В. К вопросу использования современных инновационных стратегий организаций как фактора развития инновационной экономики России. / Совершенствование механизмов развития инновационной экономики России и ее дальневосточных территорий : сборник статей по материалам международной научно-практической заочной конференции, 21 ноября 2014 г. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2014. – С. 23-27.
5. Коллиз Д.Дж., Монтгомери С.А. Конкуренция на основе ресурсов: стратегия в 1990-е гг. // Вестник СПбГУ. Сер. 8. Менеджмент. – 2003. – Вып.4 (№32) – С.186-207.
6. Особенности аптечного маркетинга // Режим доступа: <http://investtalk.ru/marketing/osobennosti-artechno-marketinga> (дата обращения: 30.04.2016).
7. Прахалад К., Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. – М. : ЗАО Олимп–Бизнес, 2002. – 288 с.
8. Тис Д., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник СПбГУ. Сер. 8. Менеджмент. – 2003. Вып.4 (№32). – С. 133–185.

ПЛАНИРОВАНИЕ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ В КОМПАНИИ ПУТЕМ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Сибгатулин Р.Ж., Новиков С.В.

Московский авиационный институт, г.Москва

В современном обществе, как это ни парадоксально, миром правят власть, престиж и деньги. Для того чтобы достичь всего этого необходимо либо родиться таковым, либо попытаться как-то своими усилиями достигнуть желаемого результата. Именно поэтому, сейчас особенно актуальна стала тенденция развития малого и среднего бизнеса. Люди хотят работать на себя не только ради достижения материальных благ, но и для удовлетворения потребности в самореализации, во власти, в желании оставить след после себя в виде результатов труда.

В условиях постоянно меняющихся запросов покупателей, технологий и конкурентного окружения, функционирующие торговые субъекты напрямую зависят от того, насколько успешно они разрабатывают и внедряют на рынок новую продукцию. То есть необходима диверсификация - расширение ассортимента выпускаемой продукции и переориентация рынков сбыта, освоение новых видов производств с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды. Однако и после того, как новая продукция окажется на рынке, она не может быть предоставлена сама себе. Необходимо применять к ним правильные стратегии по мере того, как они проходят стадии своего жизненного цикла: рождение, рост, зрелость и постепенное вытеснение с рынка товарами, лучше удовлетворяющими потребительские нужды.

Компания, которая рассчитывает продолжительное время сохранять свой рынок и быть прибыльной, должна постоянно обновлять предложения. Обновление предложения включает разнообразные мероприятия по разработке новых товаров: совершенствование существующих товаров, создание новых и расширение ассортимента торговых марок или увеличение их числа.

Для этого требуется внедрять разработанные инновационные проекты. Реализация в процессе инвестиционной деятельности высокоэффективных инвестиционных проектов является главным условием ускорения экономического роста. В конечном счете, эффективность инвестиционной деятельности и темпы экономического роста в значительной степени определяются совершенством системы отбора инвестиционных проектов к реализации, адаптацией её к существующим и сменяющимся во времени условиям функционирования экономики. Решения, принимаемые на основе инструментария оценки эффективности инвестиционных проектов, затрагивают не только интересы фирм, но и национальные интересы, поскольку совокупность частных решений в конечном итоге формирует облик и характеристики производительных сил страны. Проводимая сегодня политика и те решения, которые принимаются, закладывают будущее российской экономики на 10-15 лет вперёд. От того, с какой эффективностью сработаем сейчас, зависят позиции нашей экономики в мире, и в частности то, сможет ли Россия стать к 2020г. одним из лидеров мирового процесса и инновационно-экономического развития, страной с привлекательным образом жизни и высокой конкурентоспособностью.

Для того, чтобы разработать и предусмотреть возможности внедрения нового товара на предприятии и определить социальную и экономическую эффективность инвестиционного проекта необходимо решить следующие задачи:

- изучение рынка потребителей на актуальность данного продукта;
- исследование условий функционирования предприятия и влияния внешней среды на его деятельность;
- разработка позиционирования новой продукции на рынке;
- провести анализ финансово деятельности исследуемого предприятия, оценить положение на рынке и обозначить основных конкурентов;
- экономическая оценка эффективности проекта по внедрению новой продукции на рынок.

Анализ рынка

Для того, чтобы понять актуальность того или иного продукта, нужно:

- ✓ проанализировать рынок,
- ✓ отследить рост или падение спроса на необходимый нам продукта
- ✓ составить необходимую статистику по стране потребителя
- ✓ Составить основные характеристики, которые позволят структурировать предложение в торговых

предприятиях

Для того, чтобы начать продвижения того или иного товара на рынок, нужно полностью проанализировать структуру своего предприятия. Выявить всех сильные, а главное слабые стороны компании.

После составления необходимой статистике потребителей и анализа рынка, в соответствии с выбранной стратегии - стратегия роста и развития, можно планировать освоение и продвижение нового направления на рынке. Для этого необходимо решить вопрос с загрузкой имеющихся производственных мощностей.

Мониторинг производственной мощности

Мониторинг производственной мощности одно из самых важных аспектов. При расчёте производственной мощности предприятия следует учитывать несколько положений.

Под производственной мощностью предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции в номенклатуре и ассортименте планового года, при полном использовании производственного оборудования.

Производственная мощность определяется в тех же единицах, в каких измеряется объем произведена продукции. Для измерения ПМ используются натуральные и условно-натуральные измерители (тонны, штуки, метры, тысячи условных банок и т.д.)

В общем виде производственная мощность предприятия (М) может быть определена по формуле:

$$M = \frac{T_3}{t},$$

где T_3 – эффективный фонд времени работы предприятия (цеха);

t – трудоемкость изготовления единицы продукции.

Различают три вида мощности:

- проектную (предусмотренную проектом строительства или реконструкции);
- текущую (фактически достигнутую);
- резервную (для покрытия пиковых нагрузок, от 10 до 15%).

Просчитав производственную мощность и выявив процент загруженности и запасов ПМ, можно переходить к основным характеристикам нового продукта.

Описание нового проекта

Новый продукт - продукция, услуга или идея, которая воспринимаются некоторыми потенциальными потребителями как новая. Следует выделить несколько уровней новизны продукта: от полностью нового продукта до продукта с новой маркой или упаковкой.

Этапы разработки:

1. Разработка нового продукта — это разработка оригинальных продуктов, улучшение продуктов и их модернизация, создание новых марок продуктов путем проведения организацией своих собственных НИОКР.

2. Разработка концепции и ее проверка — идея о новом продукте трансформируется в концепцию продукта, которая испытывается на группе целевых потребителей с целью определения степени ее привлекательности.

3. Разработка маркетинговой стратегии — определение маркетинговой стратегии выхода на рынок с новым продуктом. Здесь рассматриваются следующие вопросы. Прежде всего описываются размер, структура и характер целевого рынка, осуществляется позиционирование нового продукта. Далее даются оценки объему продаж, рыночной доле, цене, прибыли, осуществляется выбор каналов сбыта. Безусловно, что в большинстве случаев такие прогнозные оценки носят весьма ориентировочный характер.

4. Анализ бизнеса — оценка для нового продукта предполагаемых величин объема продаж, издержек и прибыли на предмет их соответствия целям организации. Другими словами, речь идет об оценке привлекательности для компании данного нового продукта.

5. Стандартное тестирование рынка — тестирование рынка, при котором новый продукт помещают в условия, подобные условиям реализации при полномасштабном выпуске продукта. Находят определенные места сбыта продукта, где сбытовики организации проводят полную программу маркетинга, анализируют деятельность магазинов, осуществляют исследование мнения потребителей.

6. Коммерческое производство — полномасштабный выпуск и реализация нового продукта на выбранном рынке. На данной стадии разработки нового продукта производитель должен выбрать правильное время выхода на рынок.

Не будем забывать, что реализации любого инвестиционного проекта должно предшествовать его экономическое обоснование.

Экономическое обоснование

В мировой практике развитых стран наиболее широкое распространение получила методика оценки реальных инвестиций на базе системы показателей приведенных в Табл.1.

Методика оценки реальных инвестиций на базе системы показателей

Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	NPV
Индекс доходности (ИД)	PI
Внутренняя норма доходности (ВИД)	IRR
Дисконтированный период (срок) окупаемости (Ток)	PP

После оценки всей полученной информации с учетом рисков и экономической эффективности данного проекта можно принять окончательное решение о выпуске новой продукции на предприятии.

Таким образом, чтобы разработать и проанализировать новый проект на предприятии и в конечном итоге выпустить продукт на рынок, нужно последовательно решить поставленные задачи.

Список литературы

1. Садырин И.А.. Методические указания «Составление бизнес плана по коммерциализации результатов НИР магистранта». СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2013. 41 с.
2. Григорьева А.А., Ташиян Г.О., Григорьева А.П. (Цеплит А.П.) Автоматизированный мониторинг конкурентоспособности инновационной машиностроительной продукции: монография - Томск: Издательство Томского Политехнического Университета, 2011. – 231 с.
3. Новиков С.В. Национальная экономика как крупномасштабная организационная социально-экономическая система (КОСЭС). Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 6. с. 125-132.
4. Тихонов В.А., Новиков С.В. Основные механизмы стимулирования и регулирования инновационной деятельности в России. Евразийский союз ученых. 2015. № 12-2 (21) с. 132-135.
5. Тихонов А.И. Внутриорганизационные факторы конкурентоспособности бизнеса. Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 12. с. 199-202.
6. Тихонов А.И., Шестакова Е.В. Устойчивые конкурентные преимущества как результат обеспечения конкурентоустойчивости организации Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 11-1. с. 210-214.

ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рахматуллина Е.С., Фазлеева Г.Н.

Казанский государственный архитектурно – строительный университет, г.Казань, Россия

В современной рыночной экономике предприятие, которое ответственно подходит к процессу планирования своей деятельности, функционирует успешнее остальных участников рынка. Увеличение числа конкурентов, быстро меняющиеся экономические условия приводят к тому, что предприятие вынуждено разработать конкурентоспособную стратегию [1].

Разработка маркетинговой стратегии предприятия достаточно сложный процесс, формирование которого осуществляется при помощи матриц стратегического анализа.

Стратегический анализ – главный элемент стратегического планирования. Если объектом исследования является диверсифицированное предприятие, то этот анализ носит название «портфельный». Портфельный анализ выступает в качестве инструмента стратегического управления, который помогают руководителями оценить свою деятельность с целью использования и вложения средств в наиболее перспективные направления [2].

Первое, с чего начинается портфельный анализ – это построение двухмерных матриц. С помощью таких матриц по соответствующим критериям сравниваются производства, подразделения, процессы, продукты.

В данной статье целью стратегического анализа является формирование альтернативных направлений развития предприятия, их оценка и выбор лучшего варианта реализации стратегии.

Методы, применяемые в стратегическом анализе – специальный инструментарий, охватывающий количественные методы прогнозирования, разработку сценариев будущего развития, портфельный анализ [3].

В рамках данной статьи был проведен анализ конкурентных преимуществ предприятия с помощью матриц стратегического развития.

Модель пяти сил была описана М. Портером в 1979 году. М. Портер с помощью пяти элементов, которые присущи любой отрасли, определил основные способы формирования максимальной прибыли и конкурентных преимуществ предприятия, а также способы, с помощью которых предприятие сумеет сохранить свою конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Ниже представлена схема структурных элементов по модели пяти сил М. Портера [4].

Теория конкуренции М. Портера гласит о том, что рынком движут пять сил, каждая из которых представляет собой уровень конкурентоспособности.

Первой силой является угроза появления новых игроков (Табл.1.1). Опасность вторжения новых игроков объясняется тем, что каждый из них привносит на рынок новые производственные мощности, технологии. Как правило, они изменяют поведение потребителей, задают новые стандарты поведения существующих предприятий. Появление новых конкурентов в большей степени зависит от барьеров входа и выхода на рынок. Портер выделил шесть основных факторов, которые влияют на силу барьеров входа в отрасль:

1. Экономия на масштабе. Новому игроку будет сложнее достичь высокой рентабельности, если в отрасли большие объемы производства, а, следовательно, и низки затраты на производство единицы продукции.
2. Сила существующих предприятий и дифференциация продукции. Конкурентам сложнее занять свободную нишу, если на рынке большое разнообразие товаров и услуг.
3. Потребность в капитале. Новым предприятиям сложнее вступить в отрасль, если начальный уровень инвестиции слишком высок.
4. Высокие постоянные издержки. Новым игрокам сложнее получить прибыль от продаж, если уровень постоянных затрат высок.
5. Политика правительства. Привлекательность отрасли снижается, если участие государства в отрасли играет значимую роль.
6. Дополнительные угрозы. Существуют так же другие угрозы, которые включают в себя: способность существующих игроков снизить цены для удержания доли рынка, наличие у них дополнительного резерва, который может оказать противодействие конкурентам и т.д. [5].

Вторая сила представляет собой рыночная власть поставщиков (Табл.1.2). Поставщики оказывают влияние на конкурентоспособность предприятия на рынке, так как они поставляют ресурсы для производства товара. Цена на сырье и материалы формирует себестоимость товара и издержки производства. В случае невозможности повышения розничных цен на готовые товары на сопоставимом с ростом сырья уровне — в отрасли снижается прибыльность от реализации товаров или услуг.

Третья сила выражается в обеспечении внутриотраслевой конкуренции (Табл.1.3). Внутриотраслевая конкуренция среди существующих игроков сводится к стремлению улучшить свое положение на рынке, повысить качество товара, увеличить инвестиции в новые технологии [6]. Уровень конкурентоспособности повышается в зависимости от следующих условий:

1. Большое количество игроков;
2. Стагнация рынка или невысокий рост, что приводит к захвату доли рынка друг у друга;
3. Низкая дифференциация и отсутствие уникальности товара, что ведет к постоянному переключению потребителей от одного игрока к другому;
4. Высокие барьеры выхода их рынка.

Четвертой силой является рыночная власть покупателя (Табл.1.4). Покупатели и есть потребители готового товара, обеспечивающие существование рынка за счет удовлетворения своих потребностей. Покупатели оказывают сильное влияние на конкурентоспособность товара предприятия, ужесточая ее за счет предъявления более высоких требований к качеству товара.

Заключительной пятой силой является появление товаров-заменителей (Табл.1.5). Появление новых товаров-заменителей ограничивает потенциал рынка с точки зрения цен. Отрасль не будет привлекательной с точки зрения высокой прибыли, пока игроки рынка не смогут повысить качество продукции и дифференцировать свой товар от товаров-заменителей. Особую угрозу для прибыли предприятия представляю следующие виды товаров:

1. Товары-заменители, которые обеспечивают лучшее соотношение «цена-качество»;

2. Товары-заменители, которые производятся более крупными игроками, имеющую на альтернативных рынках высокую прибыль.

Самый эффективный метод борьбы с товарами-заменителями заключается в построении сильной торговой марки, дифференциации и усовершенствовании товара предприятия [7, 8, 9, 10].

Таблица 1.1

Оценка интенсивности конкуренции в отрасли*

Фактор	Оценка
Увеличение числа конкурентов	8
Становление конкурентов аналогичных по размеру и мощности	10
Падение спроса на устройство каркасов монолитных зданий	6
Условия строительной отрасли, заставляющие снижать цены конкурентов	9
Низкие издержки, несущие заказчик от перехода от одного застройщика к другому	6
Борьба конкурентов за улучшение своего положения в сегменте	10
Увеличение рыночной премии за успешный стратегический шаг	5
Стратегия выхода анализируемого предприятия по причине потери прибыли	7
Конкуренция со стороны аналогичных предприятий в вопросах стратегии, личности, ресурсов и технологий возведения каркасов монолитных зданий.	7
Развитие монополии	10
Итого	78
Максимум баллов	100
Интенсивность конкуренции, %	78

Таблица 1.2

Оценка влияния поставщиков*

Фактор	Оценка
Широкий выбор поставщиков бетона, арматуры, опалубки	6
Ограниченность объемов бетона, арматуры, опалубки поставщиков	5
Предприятие не является для поставщика важным клиентом	5
Строительные материалы является важным средством производства для предприятия	10
Издержки переключения, ведущие за собой рост цен	6
Налаживание собственного производства (бетон) поставляемой продукции требует существенных инвестиций	10
Приоритетность направления для поставщика	4
Поставщики не имеют возможности или желания поставлять продукцию требуемого качества	6
Итого	52
Максимум баллов	80
Интенсивность конкуренции, %	65

Таблица 1.3

Оценка барьеров входа и влияния потенциальных конкурентов*

Фактор	Оценка
Экономия на масштабе при возведении каркасов	10
Правовая защита, невозможность получить доступ к технологическим и специальным ноу-хау из-за наличия патентов, лицензий и т.д.	6
Эффект опыта, конкурентоспособные фирмы обладают преимуществами по издержкам благодаря отлаженности процессов производства	6
Уровень инвестиций и затрат для входа на строительный рынок	10
Тарифы и международные торговые ограничения, в строительной отрасли действуют высокие таможенные ставки, квоты	5
Темп роста отрасли, чем быстрее развивается строительная отрасль, тем охотнее новые игроки желают войти на рынок	10

Наличие крупных строительных предприятий с высоким уровнем знания и лояльности	10
Политика правительства, в которой действуют регулирующие положения, ограничения доступа к источникам сырья и другим важным ресурсам, регламентирование уровня цен	7
Действующие предприятия имеют агрессивный характер по отношению к новым игрокам	9
Существующие предприятия обладают высокой ликвидностью	7
Итого	80
Максимум баллов	100
Интенсивность конкуренции, %	80

Таблица 1.4

Оценка влияния покупателей*

Фактор	Оценка
Объем покупок клиента составляет значительную долю продаж предприятия	7
Клиенты сконцентрированы	8
Работы по устройству каркасов монолитных зданий слабо дифференцированы и заказчики уверены, что найдут других застройщиков	10
Чувствительность к цене, чем выше чувствительность, тем выше вероятность того, что заказчик обратится к другим конкурентам	8
Издержки перехода, связанные со сменой поставщиков, незначительны	6
Заказчик является опасными претендентами прихода на рынок	5
Заказчик обладает исчерпывающей информацией о спросе, реальных рыночных ценах и даже издержках поставщика	9
Итого	53
Максимум баллов	70
Интенсивность конкуренции, %	76

Таблица 1.5

Оценка влияния товаров-заменителей*

Фактор	Оценка
На строительном рынке действует много игроков, выполняющих те же работы, что и анализируемое предприятие	8
Другие игроки ведут интенсивные разработки по устройству каркасов монолитных зданий, основанных на новых технологиях	9
Цены на строительные работы представляют собой «потолок цен» на работы предприятия	6
Денежные издержки при выборе заказчиками других видов работ по устройству каркасов зданий (панельные, кирпичные)	10
Психологические издержки при выборе заказчиками других видов работ по устройству каркасов зданий (панельные, кирпичные)	4
Иные виды работ по устройству каркасов зданий обладают лучшим соотношением «цена/качество»	7
Иные виды работ по устройству каркасов зданий обладают лучшим потребительским свойством	7
Иные виды работ по устройству каркасов зданий обладают исчерпывающей информацией об их свойствах, качестве, ценах.	9
Итого	60
Максимум баллов	80
Интенсивность конкуренции, %	75

*Источник: рассчитаны автором

По результатам расчетов влияния пяти сил Портера на предприятие ООО «СК «Мегастрой» оказывают давление все пять сил конкуренции [11, 12, 13]. Предприятие полностью зависит от внешней среды (Рисунок 1). Для выхода из данного положения рекомендуется диверсифицировать свою деятельность [16].

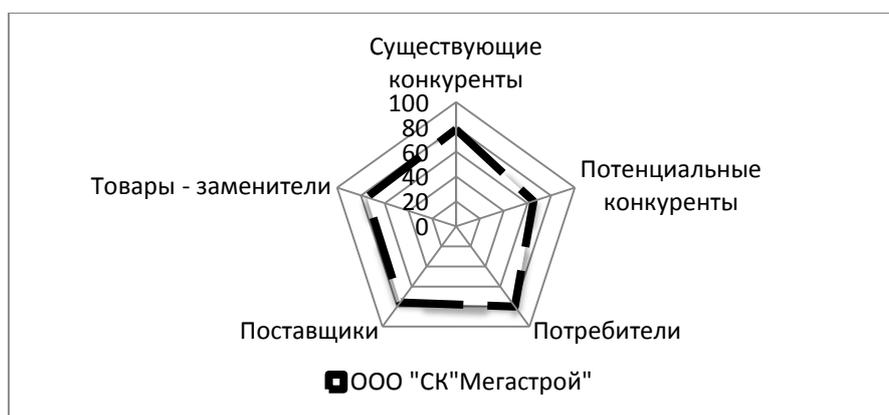


Рис.1. Пять сил конкуренции Портера

*Источник: составлено автором

Полученные результаты занесем в Табл.1.6 и определим стратегию развития деятельности предприятия по всем пяти факторам.

Таблица 1.6

Результаты анализа предприятия

Параметр	Описание	Направления работ
Оценка влияния товаров-заменителей	Компания обладает скромным предложением на рынке, аналогов которому существует достаточно.	<p>Рекомендуется:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Усовершенствовать технику производства и повысить производительность труда; 2. Придерживать стратегии укрепления своих позиций на рынке; 3. Диверсифицировать свою деятельность; 4. Разработать стратегию уникальности производства; 5. Сосредоточиться на устранении недостатков товаров и предоставляемых услуг.
Оценка интенсивности конкуренции в отрасли	Строительная отрасль обладает высокой конкуренцией.	
Оценка барьеров входа и влияния потенциальных конкурентов	Отрасль обладает значимыми барьерами входа новых игроков.	
Оценка влияния покупателей	Строительный рынок обладает высоким предложением по выгодным ценам.	
Оценка влияния поставщиков	Зависимость от поставщиков	

*Источник: составлены автором

Следующим инструментом портфельного анализа является АДЛ/ЛС матрица. АДЛ/ЛС матрица – инструмент для разработки стратегии, позволяющая планировать стратегию предприятия, товара или услуги в соответствии со стадией жизненного цикла отрасли и уровнем конкурентоспособности предприятия на рынке. В основе АДЛ/ЛС матрицы лежит концепция жизненного цикла товара или отрасли. Матрица помогает быстро определить направление для стратегических управленческих решений и вектор развития предприятия. Ниже на рис. 2 представлены 3 вектора развития:

1. Естественное развитие;
2. Избирательное развитие;
3. Доказывать жизнеспособность.

АДЛ/ЛС матрица была предложена в 1970 году компанией Артур Д. Литтл. Она состоит из 20 стратегий, которые основываются на двух показателях: степень зрелости рынка и конкурентоспособность предприятия на рынке. Степень зрелости рынка состоит из четырех стадий:

1. Стадия зарождения характеризуется высокими темпами роста рынка, небольшим количеством конкурентов, увеличением объема инвестиций.

2. Стадия роста так же характеризуется высокими темпами роста, внедрением новых технологий и инноваций, появлением новых игроков на рынке. К концу стадии роста появляются первые признаки насыщенности спроса, и предложение начинает превышать спрос на рынке.

3. Стадия зрелости представляет собой стадию жизненного цикла отрасли, где рынок стабилизируется и темпы роста, соответственно, замедляются. Происходит снижение цен и начинается процесс дифференциации между товарами.

4. Стадия спада характеризуется тем, что большая часть доли рынка остается в руках сильных компаний, остальные ликвидируют свой бизнес и уходят с рынка.

Конкурентоспособность товара предприятия представлена в пяти возможных позициях:

1. Доминирующая позиция. Позиция, при которой предприятие владеет более 50% долей рынка, определяет уровень цен и основные свойства товара, обладает достойной репутацией и располагает доверием со стороны потребителей.

2. Сильная позиция. Позиция, при которой предприятие имеет стабильное положение на рынке, предприятие растет вместе с рынком или даже опережающими темпами, обладает конкурентными преимуществами.

3. Благоприятная позиция. Эта позиция характеризуется тем, что предприятие с целью удержания своей аудитории вынуждена идти на уступки, зависима от действий конкурентов, но все же имеет преимущество в определенных сегментах рынка.

4. Неустойчивая позиция. Позиция, при которой предприятие удовлетворяет узкий круг потребителей, обладает конкурентными преимуществами, обеспечивающими стабильное положение в рыночной нише.

5. Слабая позиция. Предприятие постоянно теряет долю рынка.

Исследуемое предприятие попало в ячейку «благоприятная-зрелость» (Рисунок 2).

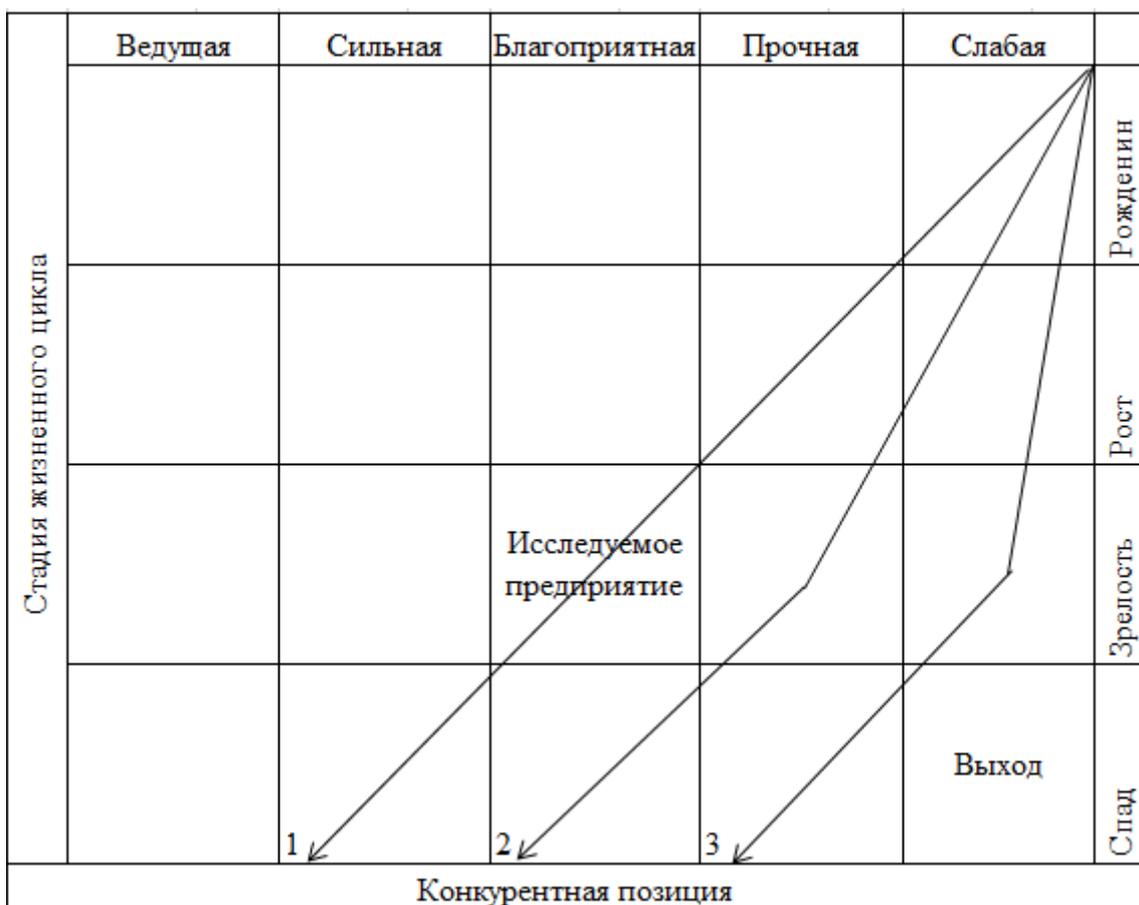


Рис.2. Матрица АДЛ/ЛС*

*Источник: составлено автором

Рекомендации к результатам анализа по матрице АДЛ/ЛС:

1. Развивать стратегию захвата рыночных ниш;
2. Придерживаться равного роста рынка;
3. Повышать конкурентные преимущества;
4. Увеличить инвестиции до возможного уровня для расширения и диверсификации производственной деятельности.

В данной статье были рассмотрены две матрицы стратегического планирования: модель пяти сил М. Портера и АДЛ/ЛС матрица. На основе полученных данных можно сделать вывод, что исследуемому предприятию следует придерживаться стратегии диверсификации [17].

Таким образом, применяя в стратегическом планировании метод построения двумерных матриц, можно оценить конкурентоспособность предприятия, оценить влияние факторов макросреды. Для разработки успешной и эффективной стратегии необходимо провести портфельный анализ, который поможет выявить конкурентные преимущества предприятия в отрасли и огородить от влияния действий конкурентов [18, 19]. Метод построения двумерных матриц достаточно прост в использовании и наглядно отображает стратегические проблемы предприятия. Портфельный анализ имеет ряд недостатков. Главным недостатком является то, что матрица в основном строится по двум критериям, при этом остальные факторы не остаются без изменения. Еще одним недостатком является необходимое проведение большой работы над исследованием рынка или сегмента, на котором функционирует исследуемое предприятие, а также получение надежной и достоверной информации, которая может отсутствовать в явном виде [20].

Список литературы

1. Галездинова Д.А. Комплексная оценка конкурентоспособности в анализе деятельности предприятия // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2013. № 4 (8). С. 46-54.
2. Горшков Р.К., Ульянова В.А. Стратегическое планирование и управление на предприятиях строительного комплекса: учебное пособие для вузов. – М: МСГУ, 2013. – 176с.
3. Гусев Е.В., Угрюмов Е.А., Обронов И.М.. Оценка конкурентоспособности строительных предприятий на основе организационно-технических показателей // Вестник ЮурГУ, 2013. -№3.
4. Еременко Н.В. Предпринимательская деятельность: новые подходы к управлению и повышению конкурентоспособности // Новый университет, 2015. -№4.
5. Клевцов С.М., Пасечко Л.А., Клевцова М.Г. Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015.№ 2-1. С. 145-152.
6. Клевцов С.М., Пасечко Л.А., Клевцова М.Г. Позиционирование предприятия на основе применения стратегического анализа с использованием портфельных матриц // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015.№ 2-1. С. 145-152.
7. Кузнецова Ю.А., Козел И.В. Основные тенденции в развитии стратегического планирования на предприятиях России// Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 6 (46). С. 60-63.
8. Платонова М.А. Инновационное развитие современной науки// Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2014. С. 113-115.
9. Прозоровская Л.В., Ефанова Е.А. Комплексная оценка стратегического планирования на предприятиях при развитии инноваций// Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2009. № 11 (79). С. 77-88.
10. Рахматуллина Е.С., Шагиахметова Э.И. Конкурентный анализ строительной отрасли Республики Татарстан // Дискуссия. — 2014. — № 10 (51). — с. 67-71.
11. Рахматуллина Е.С. Решение задач управления строительным предприятиями посредством нестандартных инновационных шагов // Управление экономическими системам [Электронный журнал]. — 2010. — № 24. — с. 496-499.
12. Рахматуллина Е.С., Валиуллина Д.И. Стратегическое развитие предприятий трубопроводного транспорта нефтепродуктов России // Arplogi. Серия: Естественные и технические науки. — 2015. — № 2. — с. 26-34.
13. Романова А.И. Конкурентоспособность предприятия: методы оценки, стратегии повышения // Современная конкуренция. — 2007. — № 5. — с. 78-84.
14. Сахаров А.С. Инновационные процессы современности // Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа, 2014. С. 113-115.
15. Солдатов А.А. Инновации в стратегическом управлении развитием предприятием // Экономика и предпринимательство. 2014. № 9 (50). С. 664-666.

16. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент. – М: Изд. Дашков и К, 2013.
17. Черняк В.З., Разин М.В. Формирование маркетинговой стратегии как основа повышения конкурентоспособности строительных предприятий//Инновации и инвестиции, 2013. - №5.
18. Четыркина Н.Ю. Система управления конкурентоспособностью: уровни, параметры и конкурентные преимущества // Креативная экономика. — 2012. — № 3 (63) . — с. 15-20.
19. <http://elibrary.ru> – научная электронная библиотека. Дата обращения: 24.02.2016 г.
20. <http://powerbranding.ru> - крупный образовательный проект. Дата обращения: 24.02.2016 г.

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И СТРАТЕГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Жанасов Т.Б.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г.Москва

В 2012 году Российская Федерация стала участником Всемирной Торговой Организации (ВТО) и это означает, что, во-первых, российский национальный рынок, всего его отрасли и сегменты, становятся максимально открытыми для притока новых корпоративных структур из-за рубежа. Во-вторых, аксиоматично, что уровень конкуренции в рамках вступления России в ВТО во всех отраслях и сегментах национального рынка значительно увеличился, поскольку первая волна экспансии зарубежных корпоративных структур будет представлена наиболее развитыми предприятиями различных форм собственности и направлений деятельности.

При этом стоит отметить, что отрасль строительства (непосредственно сама подрядная строительная деятельность) и взаимосвязанные сегменты (сфера производства строительных материалов, сфера управления объектами недвижимости, сфера дизайна и проектирования застраиваемых объектов) наиболее уязвима в аспекте вступления Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию, и связано это со спецификой строительной сферы, которая заключается:

- в высокой капиталоемкости, что ведет к значительной иммобилизации ресурсов в основной деятельности в рамках производственных циклов и соответственно снижает возможности маневрирования капиталом;

- в территориальной распределенности объектов строительства и удаленности от них предприятий, занятых в обслуживании строительства, что ведет к удорожанию производства строительной продукции и себестоимости застраиваемых объектов;

- в сезонности ведения работ в области застройки объектов коммерческой, жилой и прочей недвижимости, что заставляет иные взаимосвязанные предприятия отрасли трансформировать свои производственные циклы, либо формировать большие запасы хранения строительной продукции.

Указанные внешние факторы, определяющие возможные направления конкурентной уязвимости корпоративных структур российской строительной отрасли, дополняются внутренними факторами, которые в совокупности можно охарактеризовать как неэффективность организации основной деятельности, обусловленная отсутствием или некачественной реализацией стратегии развития отдельно взятого предприятия строительной отрасли. Именно поэтому конкурентоспособность корпоративных структур строительной отрасли, а также обеспечение и повышение конкурентоспособности за счет совокупности организационных и экономических мер становится главным фактором стратегически устойчивого развития предприятий строительной отрасли в условиях вступления Российской Федерации в ВТО.

В научной и методической экономической литературе изложено множество вариантов определения сущности конкурентоспособности корпоративной структуры, при этом на практике все они могут быть сведены к одному из трёх подходов [1, с. 93 – 94]:

1. конкурентоспособность как результат производства и продажи конкурентоспособных товаров;
2. конкурентоспособность как процесс создания добавленной стоимости;
3. конкурентоспособность как результат эффективного взаимодействия с факторами внешнего окружения.

Конкурентоспособность предприятия, в том числе и предприятий строительной отрасли, будет связана в первую очередь с понятием эффективности его функционирования. Данная точка зрения встречается как у российских, так и у зарубежных авторов.

Следовательно, под конкурентоспособностью корпоративных структур необходимо понимать их способность конкурировать в превосходящей степени с производителями (продавцами) аналогичного продукта (товара, работы, услуги) с лучшими характеристиками, посредством эффективного и оптимального использования и распределения ресурсов для обеспечения деятельности, которое не оказывает отрицательного влияния на равновесно-стабильное (стратегически устойчивое) развитие во внешней среде [2, с. 77].

Таким образом, исходя из данного определения, условия, обеспечивающие стратегическую устойчивость корпоративной структуры, будут также являться и факторами её конкурентоспособности. Поскольку стратегическая устойчивость зависит от двух переменных: внешняя и внутренняя среда, то соответственно и факторы конкурентоспособности можно классифицировать как внешние и внутренние. Классификация факторов конкурентоспособности корпоративных структур и функциональной направленности данных факторов представлена ниже на Рисунке 1.

К внутренним факторам конкурентоспособности предприятия необходимо отнести: финансы, кадры, организационную структуру, деловые качества. Очевидно, что указанные факторы и есть динамические компоненты (подсистемы) стратегической устойчивости, только в данном случае их необходимо рассматривать как потенциал (т.е. силы и возможности).

Внутренние факторы обеспечивают адаптацию корпоративной структуры к изменениям внешней среды за счет органичного использования сильных сторон в совокупности с возможностями создания производства и продвижения конкурентоспособного продукта. Поскольку неоспорим тот факт, что получать экономические выгоды и максимизировать прибыль на превосходящем соперников уровне предприятие, в том числе и в сфере строительства, сможет только за счет своей товарной продукции, работ, услуг.

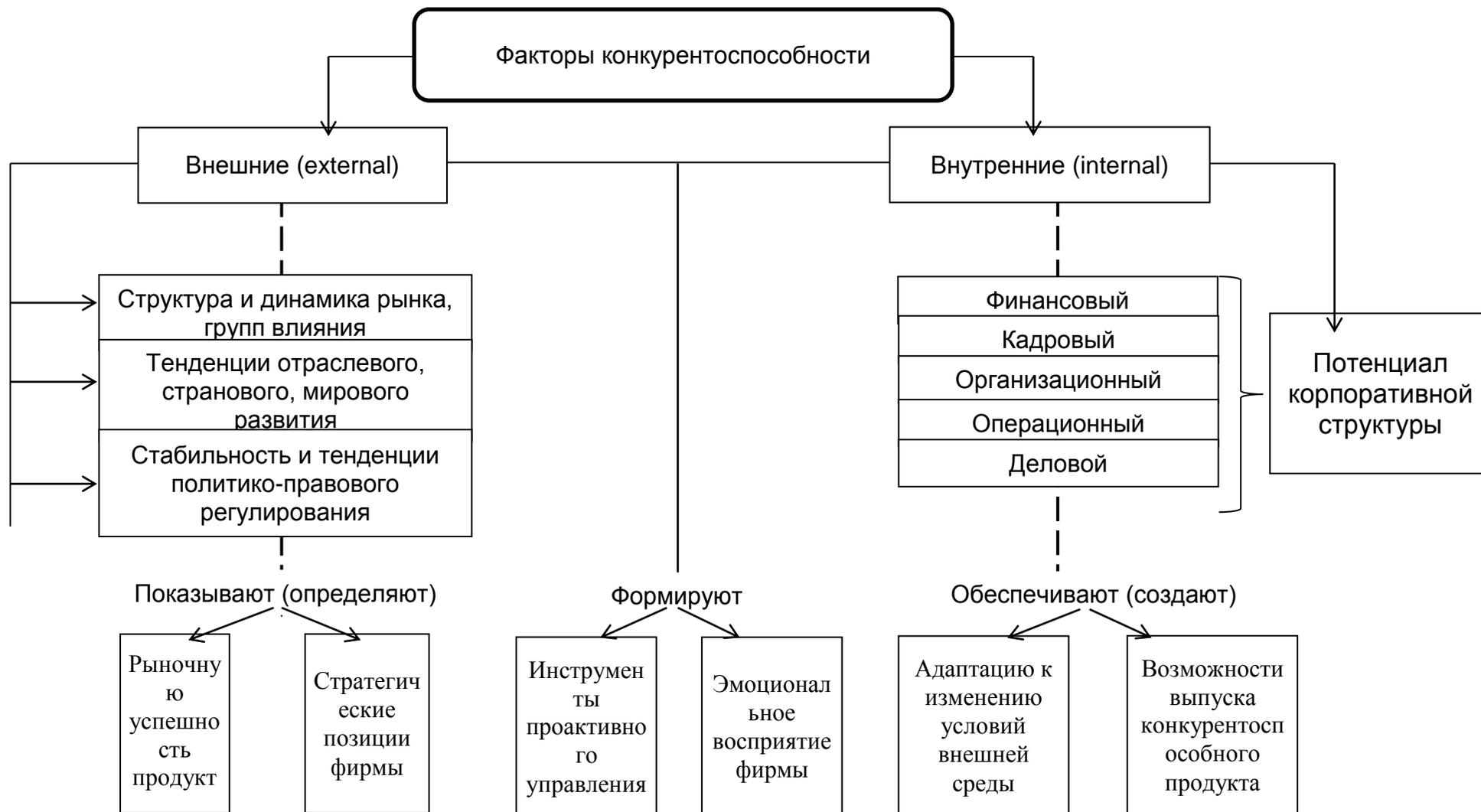


Рис.1. Классификация факторов конкурентоспособности предприятия [1, с. 94]

В свою очередь внешние факторы конкурентоспособности предприятия, которыми могут быть объединены в три большие группы, классифицируются следующим образом [3, с. 135]:

1. структура и динамика рынка деятельности и группы влияния присутствующих, либо непосредственно относящихся к данному рынку корпоративных структур;
2. тенденции отраслевого, странового, мирового развития, как по направлению деятельности, так и вне его. Последнее – есть отражение социо-культурных тенденций, проявлений глобализации и интеграции мирохозяйственных связей;
3. стабильность политико-правового регулирования различных сфер реального или финансового сектора национальной экономики.

Внешние факторы показывают рыночную успешность продукта, выпускаемого и реализуемого предприятием, а также стратегические позиции корпоративной структуры во внешней среде. Совокупность внешних и внутренних факторов позволяет формировать инструменты и механизмы проактивного стратегического управления, а также эмоционально-субъективное восприятие корпоративной структуры (имидж, репутация). Таким образом, внешние и внутренние факторы конкурентоспособности отдельно взятой корпоративной структуры, действующей на определённом рынке, находятся в тесной взаимозависимости.

Обобщая вышесказанное можно резюмировать, что корпоративная структура успешно либо неуспешно функционируя во внешней среде, сталкивается с множеством факторов влияния, которые потенцируют изменения во внутренней среде и могут привести к дисбалансу в равновесно-стабильном её развитии.

На практике это выражается в утрате рыночных позиций, потере финансовой устойчивости, уходу фирмы с рынка деятельности. Поэтому своевременный стратегический анализ и анализ конкурентоспособности позволяет выявить проблемные места в реализуемой стратегии и пересмотреть подходы к стратегическому управлению для обеспечения сохранения устойчивого интенсивного развития предприятия.

Список литературы

1. Дудин М.Н. Управление устойчивостью развития предпринимательских структур в условиях изменяющейся среды. – М.: Полиграф-КОМ, 2012. – 288 с.
2. Дудин М.Н., Масликова М.В. Стратегическая устойчивость предпринимательских структур промышленности. – М.: Полиграф-КОМ, 2012. – 239 с.
3. Рогаль К.В., Соболев А.С. Управление стратегической конкурентоспособностью предприятия в условиях инновационной экономики // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2011. – С. 134 – 140.
4. Селюков М.В., Шалыгина Н.П., Савенкова И.В. Исследование подходов к классификации конкурентных преимуществ рыночных субъектов хозяйствования // Фундаментальные исследования. – 2012. – №8. – С. 449 – 454.

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Ходорович О.В.

Ростовский государственный экономический институт, г.Ростов-на-Дону

В последние годы проблеме управления дебиторской задолженности уделялось недостаточно внимания. Такие проблемные вопросы как не возврат долгов, большой объем просроченной продукции и безнадежных долгов может привести к уменьшению выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств.

Нестабильность экономики в России может стать опасным условием, так как ведет к повышению финансовых рисков, а так же повлияет на финансовую неустойчивость предприятия. Поэтому эффективное

управление дебиторской задолженностью является актуальной проблемой, для решения которой необходимо использовать новые виды и инструменты управления дебиторской задолженности на предприятии.

Прежде чем определить роль управления дебиторской задолженностью на предприятии, стоит раскрыть ее сущность с точки зрения Сулягина В.Ю. и Беспалова М.В.

Они утверждают, что дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Обычно долги образуются от продаж в кредит. [5, С. 11]

Процесс анализа задолженности может включать в себя множество аналитических способов управления ей.

Анализ за состоянием счетов может включать в себя ранжирование задолженности по срокам оплаты счетов, помогающее предприятию определить политику в области управления дебиторской задолженностью. Наиболее распространенной классификацией является следующая группировка в днях: 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120 [4, С. 235].

Далее можно изучить динамику состава дебиторской задолженности. Можно выделить *краткосрочную* - дебиторская задолженность, погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты и *долгосрочную* - дебиторская задолженность, погашение которой ожидается не ранее чем через год после отчетной даты. По характеру образования дебиторскую задолженность можно поделить на нормальную и неоправданную. Задолженность может быть текущей или нормальной, когда она образуется закономерно в соответствии с действующими формами и видами расчетов. Так же рассматривается задолженность по счетам учета, она делится на виды 60, 62, 68, 70, 71, 73, 75 счетов.

Предприятие при заключении договоров рассчитывает на своевременное поступление платежей. Однако возможны варианты появления просроченной дебиторской задолженности и неспособности покупателя рассчитаться по своим обязательствам.

Информация о просроченной дебиторской задолженности по каждому дебитору позволяет рассчитать величину затрат, вызванных просрочкой платежа по каждому выставленному счету. [4, С. 236]

Для того чтобы определить степень зависимости организации от дебиторской задолженности можно использовать ряд показателей.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Представляет собой отношение выручки от реализации продукции, работ и услуг к средней величине дебиторской задолженности. Коэффициент дает представление о том, какое число раз дебиторская задолженность трансформируется в выручку от реализации. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Данный показатель рекомендуют рассматривать по формуле:

$$\text{Одз} = \frac{\text{ВР}}{\text{ДЗ}_{\text{ср}}}$$

Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности. Рассчитывается как отношение средней величины дебиторской задолженности к выручке от реализации продукции и показывает возможность ее погашения.

$$\text{Кпдз} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{ВР}}$$

Тенденция к росту дебиторской задолженности свидетельствует о снижении платежеспособности дебиторов, а следовательно, об ухудшении финансового положения компании.

Коэффициент инкассации позволяет установить в каком временном интервале и какая сумма ожидаются для поступления денежных средств от продаж данного периода. Коэффициенты инкассации отражают темпы погашения дебиторской задолженности. Данный показатель рассчитывается по формуле:

$$\text{Кинк} = \frac{\text{ДЗ}_{\text{и}}}{\text{ОП}}$$

Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности. Если коэффициент находится в значении больше 1,0, то это говорит о превышении кредиторской над дебиторской задолженностью. При коэффициенте меньше 1,0 средства, переданные в пользование другим лицам, превышают привлеченные средства. Поэтому средний срок возврата дебиторской задолженности необходимо удерживать на уровне не ниже, чем те усредненные сроки, которые должно соблюдать предприятие во взаимоотношениях с кредиторами.

$$\text{К}_{\text{дз}}^{\text{кз}} = \frac{\text{КЗ}}{\text{ДЗ}}$$

Формирование системы управления дебиторской задолженностью основывается на всестороннем анализе, осуществляется на всех этапах хозяйственной деятельности и может включать различные инструменты. Такие

как анализ и оценка величины дебиторской задолженности, а так же оценка ее соотношения с кредиторской задолженностью, своевременное выявление недопустимых видов дебиторской задолженности, прогнозирование поступления денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации.

Часто предприятие не может самостоятельно обеспечить возврат дебиторской задолженности или свести к минимуму возможные потери. В этих случаях могут быть приняты меры по досудебному взысканию задолженности, защита страхованием или факторинговые операции.

Список литературы

1. Зарецкая, В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом факторов времени / В.Г. Зарецкая // Экономический анализ: теория и практика. -2014. - №6. – С.58-66.
2. Кобелева С.В., Кононова О.Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление //Территория науки -2015.-№ 2.- С. 109-115.
3. Курганова О.А. Основы управления дебиторской задолженностью предприятия //Концепт -2015 .- № S5 .- С. 1-7.
4. Сурикова Е.А. Раздерищенко И.Н. Дебиторская задолженность: сущность, анализ, управление// Новый взгляд. Международный научный вестник. – 2014.-№ 4.-С.231-240.
5. Сутягин, В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учеб. Пособие / В. Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 216 с.

КОНФЛИКТЫ И СПОСОБЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Тухканен Т.Н., Мастюгин А.Ю., Новошицкая М.И.

Донской государственный технический университет, г.Ростов-на-Дону

На протяжении веков, человек ищет возможность проявить себя, удовлетворить свои потребности посредством конфликта. Конфликтные ситуации – это естественная часть жизни человека. В современном мире ежедневно происходят различные конфликты, как в масштабах всего мира, так и в масштабах одной личности. Люди крепнут в них, получают опыт. Зачастую, конфликты возникают именно в сферах управления. И когда возникает такая ситуация, появляется необходимость ее устранения, для предотвращения негативных последствий.

Пожалуй, стоит начать с самого понятия конфликта. Конфликт – это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений людей, серьезное разногласие субъектов взаимодействия. Конфликт – это конфликтная ситуация (период скрытого нарастания противоречий), подкрепленная инцидентом (стечение обстоятельств, ставшее поводом для конфликта).

Вступая в конфликтное взаимодействие, лицо или группа лиц становятся его субъектами. Субъектами конфликта могут являться:

- администрация организации;
- средний управленческий персонал;
- низший управленческий персонал;
- основные специалисты (в штате);
- вспомогательные специалисты (вне штата - по контракту);
- технический персонал;
- структурные подразделения;
- неформальные группы сотрудников.

Причины вступления в конфликтную ситуацию могут быть различны. Чаще всего, таковыми являются несовпадения целей и интересов, взглядов, чувств субъектов, однако могут быть и более высокоуровневые причины, как устарелость организационной структуры, нечеткость управления. Четкий список причин установить невозможно, поэтому конфликт может возникнуть на любой почве. Именно поэтому, одним из залогов успешного управления организацией является предугадывание и предотвращение конфликта.

Однако, если конфликт все-таки возникает, необходимо разрешить его как можно быстрее, чтобы предотвратить его разрастание. В таком случае, используется схема поэтапного решения конфликта:

- I. Выявление скрытых и явных причин конфликта;

- II. Определение интересов и желаний конфликтующих;
- III. Понимание доводов, аргументов, интересов оппонентов;
- IV. Сохранение позитивного отношения к оппонентам, эмоциональной выдержки;
- V. Отделение отношений и эмоций от самой проблемы;
- VI. Поиск разумного и справедливого решения проблемы с учетом законных прав и интересов обеих сторон.

Действуя по такой схеме, руководитель получает возможность открыть для себя полную картину происходящего и построить дальнейшую стратегию поведения для разрешения сложившейся ситуации. Разбираясь в конфликте, необходимо соблюдать некоторые правила поведения, благодаря которым, можно получить преимущество в ситуации и не обострить конфликт, а именно:

- руководителю необходимо заинтересовать подчиненного в том решении конфликта, которое он предлагает;
- аргументация своих требований в конфликте;
- умение слушать подчиненных в конфликте;
- умение вникнуть в заботы подчиненного;
- не повышать голос в конфликтном диалоге с подчиненным;
- переход с «Вы» на «ты» является фактически унижением подчиненного;
- если руководитель прав, он должен действовать спокойно, опираясь на свой статус;
- при необходимости руководитель может использовать поддержку вышестоящих руководителей и общественности;
- не злоупотреблять должностным положением;
- не затягивать конфликт с подчиненным;
- не бояться идти на компромисс;
- если руководитель неправ в конфликте, то лучше его не затягивать и уступить подчиненному.

Любому руководителю необходимо помнить, что каждый конфликт имеет не только отрицательные, но и положительные стороны:

- разрядка напряжения;
- выявление разных точек зрения на предприятии;
- получение новой информации о оппонентах спора;
- сплочение коллектива.

Помня об этом, руководитель может использовать положительные стороны конфликта в целях организации и для выбора стратегии управления им. Стратегия управления конфликтом – это целенаправленное воздействие по устранению или минимизации причин, породивших конфликт, или по коррекции поведения участников конфликта. Выбор стратегии также зависит от расположенности руководителя к конфликту. Существуют стратегии, поощряющие конфликт, нейтральные стратегии и стратегии устранения конфликта.

К деструктивным стратегиям поощрения конфликта относятся:

- Соперничество – целенаправленное создание конкуренции в целях выявления победителя. При этом, интересы одного из оппонентов будут ущемлены.
- Приспособление – влияние на одного из оппонентов для «принесения им в жертву» собственных интересов, в пользу другого.

К нейтральным стратегиям может относиться уклонение - отсутствие у руководителя желания участвовать в конфликте. В таком случае, все «пускается на самотек».

К конструктивным стратегиям устранения конфликта относятся:

- Компромисс – частичное достижение оппонентами своих целей путем взаимных уступок друг другу, ради условного равенства.
- Сотрудничество – создание альтернативы, полностью, удовлетворяющей стороны.

Однако, после проведения мероприятий по завершению конфликта, он может не исчезнуть совсем. Существуют варианты, при которых конфликт не угасает полностью, а только исключается конфликтное поведение, но не устраняются причины. В таком случае, руководителю необходимо провести более тщательный и глубокий анализ, с целью выявления и искоренения первопричин конфликта, для дальнейшего его предотвращения.

Конфликт, возникающий в работе организации всегда решаем. Наиболее действенными, являются стратегии по его устранению, а именно: компромисс и сотрудничество. Необходимо правильно использовать эти стратегии, а также помнить правила ведения конфликта и тогда, руководитель сможет направить его в нужное

русло, чтобы в выигрыше оставалась и организация, и стороны конфликта. Но, конечно, самым действенным способом устранения конфликта является его заблаговременное предугадывание и предотвращение.

Таким образом, конфликты – неотъемлемая часть процесса управления. Для выведения нужного результата, руководитель должен действовать уверенно, но в то же время осторожно, чтобы не дать поводов к новым конфликтам. Процесс управления конфликтом – это тяжелый труд, требующий внимания. Любое принятое управленцем решение будет нести какие-то последствия, поэтому в сложившейся ситуации нужно продумывать каждое свое действие и совмещать различные стили управления, которые могут помочь разрешить конфликт или же минимизировать его.

Список литературы

1. Анцупов А.Я., Шипилов А. И. Значение, предмет и задачи конфликтологии // Конфликтология. - М.: ЮНИТИ, 2012.
2. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Структура конфликта // Конфликтология. - М.: ЮНИТИ, 2011
3. Основы психологии и педагогики: практикум для студентов всех специальностей и всех форм обучения / И. Г. Шупейко, А. Ю. Борбот, Е. М. Доморацкая и [др.] - Минск: БГУИР, 2014.

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

Тухканен Т.Н., Поникарова Ю.В., Макарова В.А.

Донской государственный технический университет, г.Ростов-на-Дону

На сегодняшний день существует три основные системы, в которых могут приниматься решения: техническая, биологическая, социальная. Особый интерес представляет последняя. Социальная система – самая сложная, но в то же время многообразная и удивительная. Она дает массу вероятностных исходов события, ведь ее главный элемент - человек.

«Социальная система определяется как состоящая из двух или более социальных деятелей, вовлеченных в более или менее стабильное взаимодействие в ограниченной среде» - такое определение дает знаменитый социолог Талкотт Парсонс [1].

Управленческие решения необходимы для эффективного решения проблем развития предприятия любой сложности, при этом нужно постоянно совершенствовать процесс принятия управленческих решений, а также его практического применения. Социальная система развивается и управляется как раз посредством этих решений. Невозможно существование одного без другого.

Казалось бы, мы все так похожи. Хотим хорошо жить, развиваться, мечтать, учиться, путешествовать. Но в то же время каждый хочет и делает это по-своему. Поступки, видение, восприятие, умения, интеллект - это и многое другое нас всё-таки различает. Общее понятие для всего вышеперечисленного – индивидуальность. Она и создает большие трудности при разработке и реализации решений в социальной системе. Здесь важно учитывать социально-психологические и морально-этические особенности как всего коллектива, так и каждого отдельного работника.

К особенностям, которые нужно учитывать при принятии управленческих решений в социальной системе, можно отнести большое количество аспектов. Остановимся на основных из них.

1. Темперамент.

Выделяют четыре основных типа темперамента — холерический, сангвинический, флегматический и меланхолический.

Представители холерического типа быстры, оперативны, инициативны. Легко справляются с заданиями, если они им интересны. Не затягивают с принятием решений, хотя зачастую решения принимаются импульсивно. В целом очень работоспособный тип.

Представители сангвинического типа оперативны, любят находиться в коллективе и обсуждать решения внутри него. Умеют работать с информацией и специалистами. С легкостью используют типовые технологии, изменяя при необходимости. Всегда должны быть задействованы в работе, иначе возникают депрессивные настроения.

Представители флегматического типа замедленны, но при этом работоспособны. Опираются в своей работе только на накопленные знания и опыт, действуют «по инструкции». Не воспринимают всё новое. Предпочитают получать задания в письменной форме и так же сдавать выполненную работу. Их решения очень

обдуманно и безопасно.

Представители меланхолического типа обладают повышенной эмоциональностью. Их угнетают проблемы любого характера. Очень разговорчивы, с легкостью делятся накопившимися проблемами с окружающими, у которых ищут поддержки. Прекрасно работают в коллективе, где есть лидер. Очень ответственны в принятии решений. Прежде чем принять какое-либо решение, оно подвергается тщательной, детальной проработке, анализируются все слабые стороны как с помощью расчетов, так и с помощью интуиции. Но иногда мелочи могут возводиться ими в ранг проблем.

Однозначно, что в коллективе есть представители каждого из вышеописанных типов, а также смеси этих темпераментов. Решения должны быть понятны и доступны для каждого сотрудника. Поэтому руководитель обязан учитывать особенности определенного темперамента.

Как было сказано выше, флегматики, да и не только, т.к. чистого темперамента не существует, склонны к консервативности. Так в начале 21 века, когда впервые появились банковские карты, и руководство приняло решение о переходе на безналичный расчёт, многие восприняли это в штыки. Консервативное мышление взяло верх. Так замечательное управленческое решение было не выполнено в силу того, что социальная система не была к нему готова.

2. Хронотип.

Существует два основных хронотипа: жаворонок и сова.

Жаворонки отличаются повышенной работоспособностью днем, без труда встают по утрам. Однако менее приспособлены к изменениям, их легко выбить из колеи, например, парой бессонных ночей или сменой часового пояса. По данным университета Суррея (США), жаворонки устают быстрее сов.

Совы по-настоящему активны ночью. Ночь для них – это время бурной мыслительной деятельности, прилива жизненных сил. В отличие от жаворонок, легко переносят изменения, а также приспосабливаются к работе по сменам. По данным университета Мадрида (Испания), совы имеют креативное, нестандартное мышление, а это прямой путь к успеху.

Ещё выделяют аритмиков или голубей. Они могут приспособиться к любому из ритмов.

3. Уровень культуры и образование.

Уровень культуры играет важное значение в становлении личности и свое начало берет из семьи, в которой жил и воспитывался человек. Конечно, в процессе взросления и осознания, появляется свой взгляд, который накладывается на уже имеющиеся представления.

Образование обогащает и корректирует систему ценностей человека, формирует профессиональное сознание, расширяет возможности. Для образованного специалиста все дороги открыты, главное правильно использовать свои умения и возможности. Процесс обучения открывает новые способности, он также помогает укрепить социальный статус, повышает культурный уровень человека.

По данному пункту хорошим примером может послужить реальные случаи из жизни, которые происходят каждый день. Руководитель дает задание подчиненному составить бизнес-план на текущий год, либо просто написать отчет. В силу недостатка знаний и образования сотрудник не может это сделать. Таким образом, управленческое решение остается невыполненным.

4. Жизненная позиция.

Выделяются две основные жизненные позиции: активная и пассивная.

Активная– это деятельность. Мало рассуждать об изменениях, нужно их реализовывать - преобразовывать окружающую действительность, быть хозяином своей жизни. Человек, имеющий данную позицию, всегда имеет свою точку зрения, которую он может отстаивать.

Пассивная– это ходьба по проторенной дорожке. Такой человек никогда не пойдет против правил, лидера, существующей системы. Его поведение регламентируется более влиятельным и авторитетным человеком. А действия ограничены рамками норм, принятых в группе.

Качество и эффективность управленческого решения в социальной системе в основном определяется профессионализмом и опытом руководителя.

В настоящее время общество испытывает острую потребность в специалистах, способных поддерживать равные или более высокие, чем у конкурентов профессиональные стандарты в условиях динамичных рыночных отношений. Вместе с тем исследования ученых показали, что многие специалисты не готовы к работе в условиях постоянной неопределенности экономической реальности, а именно: не способны к изменению направления деятельности в случае изменения стратегии развития, технологий; не обладают надлежащей гибкостью мышления в разрешении различных нестандартных ситуаций; не могут прогнозировать возможные последствия принимаемых решений [2].

Ещё в прошлом веке Тейлор, Файоль, Фоллет, Мейо - все эти ученые уделяли огромное внимание

принципам управления, факторам, воздействующим на человека, самому человеку. Сегодняшний менеджер, несомненно, должен опираться на вклад этих и многих других ученых. Его основной задачей является уметь находить общий язык с любой из рассмотренных особенностей, а значит и с любым человеком. Для этого нужно обладать:

- психологической проницательностью, чтобы уметь предугадывать и предупреждать действия подчиненного;
- антиномичностью, чтобы уметь прислушиваться и, возможно, даже чему-либо учиться у своих подчиненных;
- авторитетом, потому что без него невозможно управление в принципе;
- грамотностью в своей области, а по возможности и не только в своей.

Ведь от правильного руководства и четкости управленческих решений зависит слаженная работа коллектива, да и вся деятельность организации в целом.

Список литературы

1. Парсонс, Т. О социальных системах. Академический Проект. Москва. 2002. – 330 с.
2. Роль управленческих решений в развитии предприятий / Тухканен Т.Н., Семакина А.А.// Вопросы экономических наук. - 2015. - № 4. - С. 104-106.
3. Современная психология / Марцинковская Т.Д. // Психологические исследования. – 2015. –№ 42. - С.54-56.
4. Информационный менеджмент [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.manageweek.ru> (дата обращения - 24.03.2016)

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Девяткина А.А., Саенко О.В.

Донской государственной технической университет, г.Ростов-на-Дону

Одним из необходимых условий эффективного развития организации является принятие решений. Принятие решения - основа управления.

Находясь в условиях риска менеджеру необходимо принимать обоснованные и взвешенные управленческие решения, чтобы организация не обанкротилась. Поэтому важно определить, как риск влияет на принятие управленческих решений.

Управленческое решение - это выбор, сделанный менеджером для выполнения обязанности, обусловленный занимаемой должностью. Управленческие решения являются основой, как для процветания, так и для убыточности организаций, их банкротства.

Целью управленческого решения является выполнение поставленных перед организацией задач. Эффективным решением будет тот выбор, который реализуется и внесет наибольший вклад в достижение поставленной цели. Известно, что разработка и принятие управленческих решений – это важный процесс, связывающий все функции управления: планирование, организацию, мотивацию и контроль.

Критериями управленческого решения являются:

1. Цели. Субъект управления принимает решение в целях решения проблем данного предприятия;
2. Последствия. Лицо, принимающее решение, выбирает направление действий в первую очередь для предприятия и его работников, и выбранное решение может существенно повлиять на жизнь многих людей.
3. Разделение труда. На предприятии существует установленное разделение труда: деятельность менеджеров направлена на решение возникающих проблем, а также на принятие решений, а деятельность исполнителей направлена на реализацию уже принятых решений.
4. Профессионализм. Принятие решений является сложным, ответственным и формализованным процессом в управлении предприятием, нуждающийся в профессиональной подготовке. Самостоятельно принимать определенные решения могут менеджеры, имеющие необходимые профессиональные знания и навыки. [3]

Поэтому принимая управленческие решения, менеджерам следует ответственно и грамотно подходить к поставленной задаче, чтобы избежать последствий.

Ситуация риска отличается от ситуации неопределенности. Они требуют разных подходов к выбору оптимальных решений и используют разные критерии. Риск предполагает ситуацию, в которой принимающий

решение может установить не только все возможные последствия своего решения, но и вероятности их появления.

В настоящее время существует немало определений понятия «риск». В частности, риск – это потенциально существующая вероятность потери ресурсов или неполучения доходов. Исходя из такого понимания риска, основными элементами рискованной ситуации являются возможные потери или выигрыш, последствия принятого решения, альтернативность и неопределенность.

В основе управления риском лежат знания и опыт, полученные в результате ранее возникавших случаев ущерба. Появляется возможность предугадать вероятность появления похожих случаев в будущем и вовремя принимать все необходимые меры к минимизации его негативных последствий. Управление риском непосредственно имеет контакт с решением общих проблем функционирования организации: системы экономического и морального стимулирования работников. [2]

В зависимости от возможного экономического результата решения риски делятся на чистые и спекулятивные.

Чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К этой категории рисков относятся природные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков: производственные и торговые.

Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как отрицательного, так и положительного результата. К ним относятся финансовые риски.

Риском можно управлять, используя совокупность методов, приемов, мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к снижению отрицательных последствий наступления событий.

Принятие решений в условиях риска состоит из трех этапов:

- на первом этапе признается рискованность ситуации и оценивается возможность принятия ее для конкретного менеджмента;
- на втором этапе устанавливается оценка степени риска;
- на третьем этапе дается характеристика конкретным действиям в сложившихся условиях, которые охватывают внутреннюю и внешнюю сферы деятельности организации.

Прежде, чем принять управленческое решение следует провести анализ рисков. Анализ рисков бывает качественный и количественный.

Качественный анализ - определение факторов риска и обстоятельств, приводящих к рискованным ситуациям.

Количественный анализ позволяет вычислить величину риска всего проекта и отдельных рисков.

Менеджер старается сравнить просчитать по многим параметрам возможный выигрыш и проигрыш, то есть исход последствия принимаемого решения. При высокой вероятности и величине выигрыша, скорее всего, принятое решение будет связано с риском. В противоположной ситуации, когда опасность потерь носит значительный характер, принятое решение будет иметь обещающе минимальный риск.

Так же при анализе альтернативных решений производится оценка степени риска, включающая в себя установление количественного значения вероятности наступления события, его последствий и допустимого уровня риска.

Оценка риска может быть качественной (атрибутивной, словесной) и количественной. Количественная оценка более объективна, но получить ее достаточно трудно. Более просто устанавливаются атрибутивные оценки (например, высокий, средний, низкий уровни риска). Такие оценки более часто используются при принятии решений, хотя они и менее объективны. Для количественной оценки риска достаточно приблизительных оценок, которые должны иметь понятное содержание. Такой характеристикой может быть только вероятность, то есть количественная мера возможности наступления случайного события. Объективная вероятность рассчитывается на основе фактических данных (бухгалтерская, статистическая отчетность), математическими методами. Субъективная вероятность получается на основе экспертной информации. [4]

Риск определяет соотношение двух полярных результатов: отрицательного (полный срыв запланированного) и положительного (достижение запланированного). Он оценивается соотношением пары чисел (например, 2: 8; 40%: 60% и т.д.), или как процент отрицательного исхода (например, 0,01%).

Например, риск 2: 8 означает, что только в двух случаях из 10 решение не будет реализовано; риск 10% означает, что на 10% не гарантируется положительный исход принятого решения; риск 50%: 50% означает равную вероятность как отрицательного, так и положительного исхода процесса. В общем виде запись риска имеет вид:

Менеджера, который старается уйти от принятия рискованных решений, можно назвать опасным для фирмы, обрекая ее на застой. Он наиболее успешно действует в среде, которая позволяет принимать решения,

при этом дает право на ошибку. [1]

В менеджменте риск имеет способ уменьшения, предотвращения и компенсации негативных последствий, которые заключаются в проработке проекта решения на начальном этапе – поиск возможных вариантов решения, выявление источников риска, оптимальная оценка возможностей предприятия, выбор варианта с наиболее минимальным уровнем риска и др.

Таким образом, умение идти на риск является неотъемлемой частью управления. Поэтому принятие управленческого решения в условиях риска является сложной задачей для менеджера, так как из-за высокой подвижности внешней среды предприятие постоянно находится в рискованных ситуациях. Однако риском можно управлять, используя совокупность методов, приемов, и всевозможных мероприятий. Оценивая последствия рискованных ситуаций можно своевременно принимать меры по их снижению, а в критических ситуациях стараться избегать риск.

Список литературы

1. Зиновьев В. Н. Менеджмент: учебное пособие / В. Н. Зиновьев, И. В. Зиновьева. – Москва: Дашков и К°, 2010. – 477 с.
2. Логинов В. Н. Управленческие решения: модели и методы / В. Н. Логинов. - М.: Альфа-Пресс, 2011.
3. Петухова С. В. Управленческие решения: технология, методы и инструменты / С. В. Петухова, П. В. Шеметов, В. В. Радионов. Л. М. Никифорова. - М.: Омега-Л, 2011.
4. Яковлев М.Н., Тухканен Т.Н. Принятие управленческих решений в условиях риска и неопределенности // Экономика и управление: традиции и инновации: материалы II каф. студенч. науч.-практ. конф., 18 нояб. / Дон. гос. техн. ун-т. - Ростов н /Д: ДГТУ, 2015. - С. 201-203.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ

Кравчук А.А., Басаева В.И., Петрова Ю.О.

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых (ВлГУ), г.Владимир

При анализе текучести кадров принято начинать с понятия «движения кадров. «Под движением кадров предприятия (в данной статье не рассматривается как внутреннее перемещение) мы имеем в виду совокупность всех госпитализаций сотрудникам компании за пределами и во всех случаях выхода на пенсию за пределами предприятия. В предыдущие годы эта проблема привлекла к себе внимание экономистов в связи с неоспоримым ущербом, который причиняет оборот в народном хозяйстве страны.

Сегодня оборот - также одна из многих проблем, с которыми сталкиваются современные предприятия. Необходимо различать ее естественный уровень в пределах 3-5% от численности персонала и увеличилась, что привело к значительным экономическим потерям. Естественный уровень способствует обновлению производственных коллективов. Этот процесс происходит непрерывно и не требует каких-либо чрезвычайных мер со стороны кадровых служб и руководства.

В последние годы на российских фирмах и предприятиях дела нередко складывались так, что в другие организации работники уходили целыми отделами или бригадами. До тех пор набирает новых сотрудников, до тех пор, как они генерируются друг с другом и стать командой проходит время, в течение которого компания несет убытки, связанные не только с затратами на трудовую адаптацию новых сотрудников.¹¹

Рассмотрим содержание каждого из этапов более подробно.

ЭТАП 1. Определение уровня текучести кадров. На этом этапе необходимо ответить на главный вопрос - является ли скорость потока настолько высока, что приводит к необоснованным экономическим потерям, упущенную выгоду сейчас? Выше уровня 3-5% не должен восприниматься как своего рода индикатор, поскольку профессиональная мобильность в конкретном предприятии зависит от совокупности факторов - отраслевая принадлежность, технология производства, сложность работы, наличие / отсутствие фактора сезонности в

¹¹ Стори Джон Парадкс контроля: Учеб. – метод. Пособие. Блок2: Кн.4 / пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2009. – 32 с.

производственном цикле, стиль управления, а также на уровне принципов корпоративной культуры. Поэтому при определении ориентировочной уровня следует проанализировать динамику предприятия трудовых показателей для возможного длительного периода времени (последние годы), выявить наличие и величину сезонных колебаний потока.

ШАГ 2. Определение уровня экономических потерь, вызванных текучестью кадров. Это очень важный шаг, и в то же время одним из наиболее трудоемких. Дело в том, что с началом экономических реформ в стране одной из первых управленческих аспектов, которые имели тенденцию пренебрегать предприятия, труда нормирование был первоначально разработан для обнаружения резервов производительности труда.¹² Компании, которые ведет учет рабочего времени, разработанные, уважаемые и регулярно пересматриваются трудовые нормы в данный момент можно назвать одним. Тем не менее, эта проблема должна решаться в любом случае, так что вам нужно, по крайней мере грубую оценку величины потерь, которые в любом случае в основном состоит из следующих показателей:

- потеря рабочего времени
- потери, вызванные проведением процедуры увольнения
- потери, связанные с судебными издержками, связанными с незаконным увольнением, последующим восстановлением и времени оплаты вынужденного прогула.
- потери, вызванные проведением процедуры найма персонала на замещение вакантных должностей
- потеря производительности сотрудников, которые решили уйти в отставку.
- затраты на формирование стабильных трудовых коллективов с нормальным социально-психологическим климатом.

ШАГ 3. Определение причин текучести кадров.

Высокий уровень текучести кадров может быть вызван спецификой производственно-хозяйственной деятельности предприятия или несовершенством их системы управления. Кадровая статистика предприятий по увольнениям в основном состоит из следующих причин: сами по себе, в связи с переводом, временные работники, прогул без уважительной причины (пункт 4 статьи 33 Трудового кодекса ..), по уходу за ребенком, за появление в работат в состоянии алкогольного опьянения (§ 7 статьи 33 Трудового кодекса), чтобы уменьшить число (N 1, ст. 33 кодекса законов о труде), в связи со смертью, выход на пенсию, некоторые другие. Отсутствие или появление беспрецедентных увольнениях на конкретной базе, соответственно, чтобы сузить или расширить список. Очевидна возможность такого анализа является его совместимость - с другими компаниями в отрасли целом.¹³

Второй аспект связан с определением мотивационной структуры персонала выхода на пенсию. Он основан на реальных причинах, побуждающих работника принять решение о выходе из компании. В этом случае статистика службы персонала в лучшем случае лишь частично может ответить на вопрос - почему пенсионер. Например, одна база "сами по себе" может быть представлен в виде:

- Неудовлетворенность уровнем оплаты труда,
- Задержка выплаты заработной платы,
- Личные причины,
- Тяжелые и опасные условия труда,
- Неприемлемо операция.

Таким образом, за счет собственных усилий может провести три типа исследований в рамках этого этапа, что даст фактический материал для дальнейшего анализа.

ШАГ 4. Определение системы мер, направленных на нормализацию процесса высвобождения рабочей силы, совершенствования процедуры увольнения, преодоление излишнего уровня текучести.

Для этого действия можно разделить на три основные группы:

- Техничко-экономические (улучшение условий труда, совершенствование системы материального стимулирования, организации и управления и др.);
- Институциональный (совершенствование процедур приема и увольнения работников, системы профессионального продвижения работников и др.);
- Социально-психологические (совершенствование стилей и методов управления, взаимоотношений в коллективе, системы морального поощрения и т.д.).

Так, увольнять работников, может предоставить пакет информации, документов, консультаций. Работник может быть предоставлено рекомендательные письма; обязательное психологическое консультирование;

¹² Стори Джон. Парадокс контроля: Учеб.-метод. Пособие. Блок 2: Кн.4 / Пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2009

¹³ Стори Джон Вовлечение персонала и расширение полномочий: Учеб. – метод. Пособие. Блок2: Кн.11 / пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2009. – 36 с.

обучение методам поиска работы; Обучение работе с кадровыми агентствами; советы о том, как просить биржу труда, предоставление соответствующих документов, информацию о сроках; советы и напоминание о том, как вести себя на интервью; хорошо составленное резюме; Список кадровых агентств; список территориальных управлений Комитета труда и занятости; размещение объявлений на поиск в интернете для работы персонала с квалификацией; список фирм, где набирается персонал.

ШАГ 5. определения влияния реализации разработанных мер, совершенствование процедуры увольнения, преодоление излишнего уровня текучести. И, наконец, разработка программ для устранения чрезмерной текучести необходимо будет также провести сравнительный анализ затрат на проведение этих мероприятий, а потери из-за чрезмерного уровня текучести. Руководство компании, в этом случае, вы должны сделать то же самое, а также финансирование любых-других бизнес-идей - если расходы превышают решить экономический эффект от уменьшения потока, вы можете искать другие более "дешевых" вариантов для улучшения работы с персоналом.¹⁴

В заключении хотелось бы отметить, что с развитием сегмента рекрутерских услуг на рынке труда, для многих предприятий, особенно в крупных городах России, решение обозначенных вопросов возможно переложить на специализированные кадровые агентства.

Список литературы

1. Стори Джон Парадокс контроля: Учеб. – метод. Пособие. Блок2: Кн.4 / пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2009. – 32 с.
2. Стори Джон. Парадокс контроля: Учеб.-метод. Пособие. Блок 2: Кн.4 / Пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2009
3. Стори Джон Вовлечение персонала и расширение полномочий: Учеб. – метод. Пособие. Блок2: Кн.11 / пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2009. – 36 с.
4. Фентон-О'Криви Марк. Высокореультивативные команды: Учеб.-метод. Пособие. Блок 2: Кн.12 / Пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2009

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Гусаков А.Г., Новиков С.В.

Московский Авиационный Институт (Национальный исследовательский университет), г.Москва

Мотивация персонала по праву являлась, является, и всегда будет являться одним из важнейших факторов управления в современном менеджменте. Без грамотно настроенного кадрового состава не продержится ни одна, даже самая крупная компания. Достаточно просто вспомнить широко-известную фразу всех руководителей «кадры решают все», и с этим трудно спорить. Однако, что бы все «винтики» работали слажено, их необходимо всячески «смазывать», в данном случае речь идет о стимулирование персонала работать на благо не только самому себе, но и на благо всей организации. Для этого руководству необходимо четко дать понять каждому сотруднику, что именно он необходим, что именно он играет важную роль в благополучии всей компании. Проще говоря, суть мотивации персонала состоит в познании личных интересов сотрудника, и в дальнейшем, поиска способов по их достижению, а так же в предоставлении этому сотруднику возможности в самореализации. А приоритетной задачей всей системы мотивации является получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что в последствие повысит общую результативность и прибыльность всей компании.

Наряду с мотивацией персонала предприятий высокотехнологичной сферы, одним из важнейших приоритетов государственной политики является внедрение механизмов обеспечения государственной гражданской службы Российской Федерации высококвалифицированными специалистами, способными решать современные задачи государственного управления. Для совершенствования государственной кадровой политики необходимо внедрять в работу кадровых служб государственных органов современные технологии управления персоналом, включая современные системы оценки профессиональной деятельности государственных гражданских служащих Российской Федерации (далее в статье – гражданские служащие). Указанное направление

¹⁴ Фентон-О'Криви Марк. Высокореультивативные команды: Учеб.-метод. Пособие. Блок 2: Кн.12 / Пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2009

является одним из приоритетных направлений формирования кадрового состава гражданской службы и в полной мере соответствует пункту 6 части 2 статьи 60 Федерального закона от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

Рассматривая персонал гражданской службы как один из ее важнейших ресурсов, от которого во многом зависит успех ее деятельности, достижения целей и позиции государства в мире, необходимы соответствующие процедуры оценки его деятельности и результативности. При этом, такие процедуры должны отражать специфику гражданской службы: законодательство, должностную структуру, особенности мотивации гражданских служащих, структуру государственного управления и др.

Одним из современных инструментов кадровой работы и управления персоналом, активно используемым в государственных органах и органах местного самоуправления во всем мире, является Система комплексной оценки профессиональной служебной деятельности гражданского служащего. Оценка эффективности профессиональной служебной деятельности гражданского служащего является одним из элементов Системы комплексной оценки наравне с другими видами оценки, например, оценкой соответствия профессиональных знаний и навыков гражданского служащего.

Однако, общей картины о взаимосвязи отдельных аспектов мотивационной сферы персонала сейчас, и наиболее действенных методов управления им, ни теория менеджмента, ни практика управления персоналом, увы дать не может. Ведь факторы, которые на данный момент времени стимулируют какого-то конкретного сотрудника, на следующий день, для него уже могут быть не слишком действенными.

В России основные проблемы, связанные с системой мотивации базируются на следующих трех аспектах:

- правовой
- экономический
- социально-психологический

Правовой аспект сводится к тому, что отечественный сотрудник не чувствует себя защищенным находясь на том или ином предприятии. К сожалению, данная незащищенность в равной мере относится, как и к физическому, так и к психологическому воздействию. Психологическое воздействие в первую очередь обуславливается тем, что работодатель порой может просто-напросто злоупотреблять своей властью. В странах Европы и Запада на этот счет существует целый ряд законов, способных должным образом ограничивать работодателей и как следствие защищать права подчиненных. У нас же, рядового работника может защитить только Трудовой Кодекс РФ, в котором отмечены принципы обеспечивающие защиту прав работника во время трудовой деятельности. Однако если говорить по совести, то реального механизма по реализации этих принципов не существует.

Экономический же аспект кроется по большей части в одной основной проблеме: низкая заработная плата. Величина заработной платы прямым образом формирует определённую интенсивность труда, ответственность, инициативность работника – при сохранении в течение длительного времени низкого уровня заработной платы формируются следующие типы поведения работника: работать «от начальника до начальника», «прошёл день – и ладно», «как платите, так и работаем». Здесь необходимо решить вопрос о границах заработной платы низкой, средней и высокой.

К сожалению, на большинстве российских предприятиях для сотрудников не существует связи между результатом и оплатой труда – заработная плата в России не выполняет требующую от нее стимулирующую функцию. За рубежом обеспечивают связь оплаты с результатами труда и повышают справедливость заработной платы, используя схему «базовый оклад + оплата за результат», и соотношение по этим частям оплаты примерно 70:30. У нас переняли эту схему, но она не является эффективной в должной мере. Возможность поощрения сотрудника предприятием, во многом определяется положением этого предприятия на рынке, а так же имеющимися у этого предприятия, на данный момент времени ресурсами. Не редкость, что мелкие компании в России стараются даже уйти от банального соц. пакета.

Социально-психологический аспект во многом связан с российским менталитетом. Наша страна находится в центре карты мира, между Западом и Востоком, и русский менталитет так же формировался именно между двух противоположных и противоречивых, если можно так выразиться, манер поведения. Именно поэтому система мотивации в России носит столь неоднозначный характер. Большой промежуток времени мотивация в нашей стране зависела от идеологии коммунизма, вследствие чего уже были сформированы некоторые модели. Одна из наиболее нам известных, это модель «кнута и пряника» она в равной мере сочетает в себе систему наказаний и поощрений. Проще говоря, работаешь хорошо - получай вознаграждение, а работаешь плохо - будет разговор «на ковре» у начальства. Кроме того вся мотивация строго подчинялась нормативам приходившим «сверху», у самих же руководителей не было своего собственного права выбора. Еще существовала модель коллективизма, надо

сказать, что не самая плохая модель, иначе говоря «один за всех, и все за одного». Многие элементы мотивации общества в СССР ушли в прошлое, но так же многие остались и применяются, и по сей день.

В России все вышеизложенные аспекты, мешающие мотивированию персонала, требуют скорейшего решения, иначе вопрос успешного развития отечественного производства может стать реальной и не подъемной проблемой для нашей страны. Стоит вспомнить все, уже существовавшие в нашей стране элементы стимулирования работника, попробовать как то объединить их с успешными иностранными аналогами, и тогда дальнейшее развитие и процветание российского инновационного производства не заставит себя долго ждать.

Список литературы

1. Коржуева Л.М., Новиков С.В. Совершенствование системы оценки эффективности инновационных целевых программ образовательного комплекса. Труды МАИ. 2010. № 41. С. 25.
2. Ксенофонтова Х. З. Компетенции управленческого персонала: теория и методология развития: монография. – М.: Креативная экономика, 2011.
3. Николаев А.В., Тихонов А.И., Новиков С.В. Оценка эффективности профессиональной деятельности государственных гражданских служащих. Вестник МГТУ МИРЭА. 2014. № 4 (5). С. 284-295.
4. Ребров А. В. Факторы формирования мотивации работников // Социологические исследования. – 2011. – № 3.
5. Свирина А. А. Эффективное управление предприятием: сбалансированный подход: монография. – М. : Креативная экономика, 2009.
6. Сёмина А.П., Силантьева Е.А., Тихонов А.И. Проблемы и перспективы развития кадрового обеспечения аэрокосмической отрасли. В сборнике: XIII Королёвские чтения международная молодёжная научная конференция, сборник трудов. 2015. С. 234.
7. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ.

РОССИЙСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ЗА 2015-2016 ГГ.

Сизова Е.В., Озерова А.В.

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

Человеческому фактору в развитом обществе уделяется много управленческого времени в связи с тем, что ни продукция, ни услуги, ни работа не будут произведены без подготовленных специалистов. Эффективное функционирование любого предприятия определяется степенью развития его персонала. В условиях современного быстрого старения теоретических знаний, умений и практических навыков, способность предприятия постоянно повышать профессиональный уровень своих работников является одним из важнейших факторов управления развитием персонала. Поэтому решение актуальных задач в этой области обеспечит стабильное функционирование предприятия на рынке и динамичный его развитие.

В современных условиях развития экономики возрастает роль системы развития персонала. Деятельность любого предприятия начинается с формирования системы развития персонала, которая в процессе работы изменяется и адаптируется к функционированию предприятия.

Персонал (от лат. *personalis* — личный) — это личный состав организации, включающий всех наемных работников, а также работающих собственников и совладельцев. [1]

Обеспечивая единое и комплексное воздействие на персонал организации в целом, управление персоналом:

— во-первых, интегрируется в общую систему управления организацией, увязывая его со стратегическими установками и корпоративной культурой, а также с планированием НИР, производства, сбыта, повышения качества и т.д.;

— во-вторых, включает развернутую систему постоянных и программных мероприятий по регулированию занятости, планированию рабочих мест, организации отбора, расстановки и подготовки кадров, прогнозированию содержания работ и др.;

— в-третьих, предполагает тщательный учет качеств и профессиональных характеристик работников, а также оценку их деятельности;

— в-четвертых, централизует управление трудом в руках одного из руководителей организации, а также осуществляет меры по совершенствованию механизма кадровой работы.

Персонал организации можно рассмотреть по физиологическим, психологическим и социокультурным характеристикам. Для налаживания эффективной системы управления развитием персонала, кроме вышеперечисленных следует учитывать и психофизиологические факторы, требующие знаний особых характеристик человеческого организма. [2]

Экономические и политические ситуации последних лет подталкивают компании к пересмотру политики по управлению персоналом в пользу рационального планирования и ужесточения контроля за расходами. В первую очередь это сказывается на таких областях как планирование численности сотрудников, политика вознаграждения и социальных льгот, обучение и развитие персонала. Результаты исследования РwС «Тенденции в области управления персоналом на российском рынке 2015-2016» показали, что в 2015 году 55% участников проводили мероприятия по сокращению численности персонала, и большинство из них планируют продолжить начатую политику в 2016 году. В основном, сокращения производились за счет реорганизации (39,6%) и закрытия ряда бизнес-направлений (18,8%). В 2015 году в половине компаний-участников объем сокращений находился в пределах 10% от общей численности сотрудников компании, в 2016 году большинство компаний планирует остаться в этих же границах. Уже второй год подряд компании избирательно подходят к найму персонала, сместив фокус с массового подбора на выборочное заполнение важных для бизнеса позиций (44% компаний осуществляли наем персонала только на выборочные позиции в 2015 году и также планируют придерживаться этого подхода и в 2016 г.).

Еще одним эффективным способом оптимизации затрат на персонал является вывод ряда функций в общий центр обслуживания (ОЦО) и/или их централизация, а также аутсорсинг поддерживающих функций. Так, в 40,7% опрошенных компаний существует подразделение, функционирующее в формате ОЦО. Обозначенные выше подходы к управлению расходами позволяют компаниям хотя бы частично компенсировать сотрудникам реальное снижение доходов за счет индексации (63% респондентов планируют увеличить базовое вознаграждение в среднем на 8%) и расширения пакета льгот (25% респондентов планируют увеличивать набор льгот и/или расходы на текущий пакет). Также компании стали чаще предоставлять своим сотрудникам возможность работы по гибкому графику и удаленно (66% компаний от общего числа участников). Это позволяет не только повысить уровень вовлеченности и мотивации сотрудников, но и сократить расходы компании.

В связи с проводимыми в компаниях процессами реорганизации возникла необходимость в повышении уровня квалификации и эффективности сотрудников для выполнения ими более сложного и комплексного набора функций. Поэтому, в отличие от 2014 года, в 2015 году компании стали уделять больше внимания вопросам обучения и развития сотрудников. Так, система обучения сотрудников в том или ином виде существует в 96,6% исследуемых компаний. Чаще всего обучение проводится внутренними тренерами компании (63,5%), в то время как внешние тренинги (14,2%) используются в основном для ключевых сотрудников, в том числе как инструмент удержания и поощрения сотрудников, демонстрирующих высокие результаты. Для таких сотрудников организации разрабатывают специализированные программы развития и карьерного планирования, а также выделяют их в отдельную категорию в рамках системы оплаты труда. Многие крупные компании уже имеют Корпоративные университеты и еще около 25% участников нацелены на создание такой структуры. Компании все больше увязывают вознаграждение сотрудников с краткосрочными и долгосрочными результатами деятельности. В условиях нестабильной рыночной ситуации организации вынуждены на ежегодной основе корректировать политику переменного вознаграждения и ужесточать условия премирования, например, увеличивать пороговые значения показателей для получения премии за результаты деятельности или пересматривать КПЭ сотрудников. Тем не менее, предпринятые в 2015 году меры по оптимизации и реорганизации бизнеса позволили 83% респондентов достичь поставленных целей и произвести выплату премии по итогам года и только 6,6% компаний отменили выплату премий. [3]

Таким образом, в условиях спада экономики, каждая компания старается найти оптимальный баланс между сокращением расходов на персонал и развитием бизнеса. По итогам исследования мы видим, что такие меры как совершенствование организационной структуры и оптимизация численности позволяют сокращать затраты на персонал, а правильно сформированная политика развития и обучения дает возможность выявлять и удерживать лучших и наиболее вовлеченных сотрудников, которые будут способствовать росту эффективности и прибыльности организации.

Можно сделать вывод, что управление развитием персонала должно раскрывать скрытые знания персонала, расширять границы этих знаний, изменять отношения между людьми и, тем самым, увеличивать человеческий капитал, который сегодня является самым ценным ресурсом организаций.

Список литературы

1. Маслова, В.М. Управление персоналом : учебник и практикум для академического бакалавриата / В.М. Маслова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 492 с. — Серия : Бакалавр. Академический курс.
2. Управление персоналом: Учебник для вузов /Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М: ЮНИТИ, 2002. —560 с.
3. Проблемы и практика разработки программы развития муниципальных кадров (Электронный ресурс: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1959>(дата обращения 14.04.16.)

РОЛЬ МОТИВАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Михайловская В.А., Ивановская Т.Ю., Петрова Ю.О.

Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

Мечта любого управляющего – безупречные подчиненные и слаженная работа коллектива. Как достигнуть того, чтобы любой сотрудник выкладывался на сто процентов, как воздействовать на отношение к рабочему процессу и как пробудить чувство ответственности даже за малейшую проделанную работу? Ответ на эти и многие другие вопросы лежит, прежде всего, в умении руководителя управлять подчиненными и находить индивидуальный подход к любому из них.

В современном менеджменте наибольшую значимость приобретают мотивационные аспекты. Мотивация персонала является одним из главных средств обеспечения оптимального применения ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Главная задача процесса мотивации – это получение максимальной эффективности от применения имеющихся трудовых ресурсов, что способствует увеличению общей результативности и прибыли работы предприятия.

Спецификой управления персоналом при переходе к рынку считается возрастающая роль личности сотрудника. В соответствии с этим и меняется соотношение стимулов и потребностей, на которые имеет возможность опираться система стимулирования. Для мотивации сотрудников компании, на сегодняшний день, компании как финансовые, так и не финансовые способы вознаграждения. В тоже время, явной картины о соотношении отдельных аспектов мотивационной сферы сотрудников на данный момент и более эффективных методов управления ими ни теория менеджмента, ни практика управления персоналом не дает. На сегодняшний день в научной и публицистической литературе широко рассматривается проблема мотивации персонала. Однако, попытки приспособить традиционные теории мотивации к современности почти во всем не систематизированы, что собственно затрудняет фактическое внедрение технологий и способов мотивации.

Под мотивацией можно понимать совокупность внешних и внутренних сил, движущих человека для осуществления определенной деятельности, задают ее границы и формы, придающих данной деятельности направленность, ориентированную на достижение конкретных целей. Эти силы находятся как вне так и внутри человека, заставляя его осознанно совершать определенные поступки. С помощью мотивации управленец побуждает других людей работать, для достижения общих целей организации, тем самым, удовлетворяя их собственные желания. Мотивацией могут выступать различные награды, вознаграждения. В виде фактора мотивации все регулярнее делегирование ответственности за деятельность и результаты, а также возможность принимать решения. Персонал поощряется к расширению круга собственных полномочий, а не к чрезмерному педантичному соблюдению его границ. Выявление и лимитирование количества факторов, мешающих достижению результатов, расширяет способности мотивации. Здесь особенное значение приобретает сокращение личных проблем, совершенствование условий труда, и любые другие всевозможные моменты, повышающие привлекательность работы.

Существует множество методов мотивации персонала, главное их правильно использовать. Они зависят от проработанности системы мотивации на предприятии, также от общей системы управления и особенностей работы самой компании. Существуют три самых распространенных метода мотивирования эффективного трудового поведения:

- материальное поощрение;
- организационные методы;
- морально психологические.

Важное значение в процессе управления персоналом и повышении его производительности имеет денежная мотивация. Наиболее распространенной формой денежной мотивации является индивидуальная премия. Грамотное построение выплаты индивидуальной премии не чаще раза в год или пол года, иначе она превратится в заработную плату, и может лишиться своей мотивирующей роли. Специалист по управлению персоналом не должен экономить на труде работников организации. Впоследствии дешевый труд обойдется слишком дорого для организации. Интенсивный и эффективный труд работников должен иметь высокий уровень вознаграждения. Достойная оплата труда вызовет у человека чувство уверенности и защищенности и станет действенным средством стимулирования и мотивации персонала.

Потребности постоянно меняются, поэтому нельзя рассчитывать, что мотивация, которая сработала один раз, окажется эффективной и в дальнейшем. Кроме метода денежной мотивации существуют организационные и морально психологические методы. К организационным методам мотивации можно отнести: участие в делах организации (как правило, социальных); перспектива возможности бесплатного обучения, подготовки, повышение квалификации. К морально-психологическим методам можно отнести: – присутствие вызова, обеспечение возможностей выразить себя в труде; признание (личное и публичное, а так же ценные подарки, почетные грамоты, Доска почета и т.п.). За особые заслуги – награждение орденами и медалями, нагрудными знаками, присвоение почетных званий.

Своеобразным комплексным методом мотивации является продвижение в должности. Карьерный рост является важным для большинства сотрудников. Даже если работа в организации будет высокооплачиваемой, но сотрудник не видит для себя перспектив в развитии, повышении личной эффективности и дальнейшем продвижении по службе, то удержать высококвалифицированного специалиста будет очень сложно. Нужно заметить, что метод продвижения в должности внутренне ограничен, так как, в организации число должностей высокого ранга ограничен и продвижение по службе требует повышенных затрат на переподготовку. Обычно, в практике управления, одновременно используют различные методы и их комбинирование. Для действенного управления мотивацией в управление предприятием нужно использовать различные группы методов. Руководству нужно дать понять персоналу, что организация нуждается в каждом сотруднике, и ценит вклад, который они вносят в развитие бизнеса. Руководитель должен быть щедр на похвальные слова и благодарности, это прибавит увлеченности сотрудникам при выполнении своих обязанностей.

Сотрудников следует стимулировать по промежуточным достижениям, не дожидаясь завершения всей работы, так как большие успехи труднодостижимы и сравнительно редки. Поэтому положительную мотивацию желательно подкреплять через не слишком большие интервалы времени. Но для этого общее задание должно быть разделено и спланировано по этапам с таким расчетом, чтобы каждому из них могла быть дана адекватная оценка и должное вознаграждение, соответствующее объему реально выполненной работы.

В целом можно сформулировать ряд правил осуществления эффективной мотивации работников:

- мотивирование тогда приносит результаты, когда подчиненные ощущают признание своего вклада в результаты работы, обладают заслуженным статусом. Обстановка и размер кабинета, участие в престижных конгрессах, функция представителя фирмы на важных переговорах, поездка за рубеж; неординарное обозначение должности — все это подчеркивает положение сотрудника в глазах коллег и посторонних лиц. Прибегать к этому методу стоит деликатно: частичное или полное лишение работника ранее предоставленного статуса приводит, как правило, к чрезвычайно бурным реакциям вплоть до увольнения.

- неожиданные, непредсказуемые и нерегулярные поощрения мотивируют лучше, чем прогнозируемые, когда они практически становятся неизменной частью заработной платы.

- положительное подкрепление результативнее отрицательного.

- подкрепление должно быть безотлагательным, что выражается в незамедлительной и справедливой реакции на действия сотрудников. Они начинают осознавать, что их неординарные достижения не только замечаются, но и ощутимо вознаграждаются. Выполненную работу и неожиданное вознаграждение не должен разделять слишком большой промежуток времени; чем больше временной интервал, тем меньше эффект. Однако поощрения руководителя должны в конце концов воплощаться в жизнь, а не оставаться в виде обещаний.

В настоящее время добиться успеха, игнорируя проблему мотивации персонала, нельзя. Осуществление программ стимулирования труда всегда требует больших затрат, но эффект, который они могут принести, значительно больше. Ведь именно сотрудники являются главным ресурсом любой

компании. Достичь наибольшей отдачи можно только в том случае, если выгоду от труда работника имеет и компания, и он сам.

Список литературы

1. Гаврилова А.Н. Менеджмент: учебное пособие / Е.Ф. Сысоева, А.Г. Баранов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, 5-е издание М-КНОРУС – 2010. – 432 с.
2. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы. - СПб.: Питер. 2009. – 512 с.
3. Маслоу А. Мотивация и личность. - СПб.: Евразия, 2007.
4. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: управление предприятием на уровне высших стандартов: теория и практика эффективного управления. - М.: Экономика. – 2007. – 219 с

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В КОМПАНИИ «MiF»

Копырина Ю.А.

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г.Нижний Новгород

В многообразии научных работ по психологии и менеджменту, связанных с повышением эффективности работников в организации, особое положение занимают исследования мотивационной сферы. Это объясняется тем, что мотивация оказывает непосредственное влияние на профессиональную деятельность человека и коллектива. Она является силой, которая побуждает, направляет и поддерживает поведение людей на пути достижения поставленных целей (Яценко, Цаплышкин, Главнов, Неизвестный, 2013). Данное исследование имеет практикоориентированный характер и посвящено изучению профессиональной мотивации, его цель – разработка рекомендаций по совершенствованию системы мотивации в нижегородской компании. В соответствии с заявленной целью поставлены следующие задачи:

- теоретический анализ понятия профессиональной мотивации;
- анализ системы мотивации в компании «MiF»;
- эмпирическое исследование мотивации увольнения персонала из компании «MiF»;
- разработка рекомендаций по совершенствованию действующей системы.

Мотивация может быть рассмотрена как личностное образование, «внутренняя энергия, включающая активность человека в жизни и на работе» (Самоукина, 2008, с. 10), а также как совокупность мероприятий и действий, осуществляемых организацией для того, чтобы побудить персонал двигаться в направлении достижения общей цели. В соответствии с первым подходом мотивация представляет собой совокупность иерархизирующихся мотивов. Мотивы условно делятся на те, которые имеют наибольшую побудительную силу, то есть играют более значимую роль в нынешней деятельности человека, а также на те, которые оказываются внизу иерархии мотивов ввиду своей слабой побуждающей силы.

Важнейшей задачей управления является найти эффективные способы управления трудовой деятельностью, которые обеспечат инициативность и самостоятельность сотрудников. Организация эффективной системы стимулирования персонала является одной из наиболее сложных практических проблем и функций менеджмента. Современная теория организации относит мотивацию к одной из ключевых функций управления предприятием. В узком смысле данная функция может быть рассмотрена как процесс распределения благ между объектами управления в соответствии с результатами деятельности. Принято выделять мотивацию материальную и нематериальную. К материальным составляющим принято относить бонусы, премии, надбавки, к нематериальной – все, что не связано с денежным поощрением, например, продвижение по карьерной лестнице, наделение дополнительными полномочиями, гибкий график работы, публичная похвала и т.п. (Тикунова, 2008).

Своевременное изучение внутренней мотивации сотрудников и совершенствование системы мотивации в компании согласно полученным результатам, несомненно, может повысить эффективность работы персонала, а значит и организации в целом.

Анализ системы мотивации в компании «MiF»

Нами было проведено исследование системы трудовой мотивации в компании «MiF». В работе были использованы следующие методы сбора данных:

- анализ нормативных документов компании (Положения о материальной и нематериальной мотивации персонала, Правила внутреннего трудового распорядка);
- полуструктурированное интервью со старшим специалистом по подбору персонала компании.

Анализ и систематизация полученных данных позволили описать мотивационные мероприятия, действующие в компании.

1) Годовой бонус сотрудника, который выплачивается единожды по итогам года. Решение о том, получают ли сотрудники в этом году премию, зависит от выполнения плана (цели) компании.

2) Полис дополнительного медицинского страхования. Компания заботится о здоровье и физическом состоянии своих подчиненных, поэтому через три месяца трудовой деятельности в организации сотрудник получает полис ДМС.

3) Оплачиваемая сотовая связь. Компания оплачивает расходы сотрудников на мобильную связь, однако не все получают одинаковую сумму, она зависит от занимаемой сотрудником должности по системе грейдов (оценок).

4) Абонементы в фитнес-клубы. Вступить в программу по спорту можно лишь два раза в год, оплата производится пополам: по 50% от суммы оплачивают работодатель и сам сотрудник. Если участник программы нарушает правила, то есть покупает, но не использует абонемент или отдает его другим лицам (чаще всего родственникам), его вычисляют и наказывают лишением права пользования 50%-ной скидкой.

5) Карьерный рост. Каждый новый сотрудник на входе в компанию имеет представление, каким образом может протекать его профессиональный и карьерный рост. Для этого служба персонала составляет индивидуальную дорожную карту с несколькими возможными траекториями перемещений, доступных работнику. Таким образом «MiF» выстроила систему управления карьерой персонала.

6) Система организационной коммуникации, включающая внутренний информационный портал. Узнавать об имеющихся вакансиях в других городах, где присутствуют офисы «MiF», помогает внутренняя информационная система. Через этот же сайт производится обратная связь руководителей с их подчиненными, различные голосования, конкурсы, рассылки писем.

7) Билеты на чемпионаты по хоккею.

8) Футбольная и хоккейная команды. В них охотно зачисляются все желающие, имеющие представление о данных видах спорта, даже новичков. Компания покупает форму для игроков и платит за аренду помещений для тренировок.

9) Поездка в любой филиал «MiF». В трехдневную программу мероприятия для лучших сотрудников года входит встреча с коллегами, обмен опытом, «трудотерапия» (например, помощь детским учреждениям в озеленении территории), экскурсия по городу, банкет с присутствием руководителей и множество других как развлекательных, так и познавательных мероприятий.

10) Поездка на Олимпиаду в Сочи. Компания являлась официальным спонсором Олимпийских игр в городе Сочи в 2014 году, а лучшие сотрудники каждого отдела были награждены бесплатной поездкой на Игры на несколько дней.

11) Корпоративные праздники. Регулярно для сотрудников организуются развлекательные мероприятия, включающие в себя активные виды отдыха: юмористические конкурсы, тимбилдинг, туристические походы, пейнтбол и другие, приуроченные к профессиональным и государственным праздникам. Такие формы отдыха оказывают положительное влияние на сплоченность коллектива, создает чувство единства и принадлежности к одной дружной команде.

12) Программа обучения будущих руководителей. Компания поддерживает и спонсирует программу подготовки будущих руководителей «Кадровый актив», которая длится целый год. Ежемесячно для них проводятся тренинги на разные темы, например, по тайм-менеджменту, планированию, искусству вести переговоры, делегированию полномочий и так далее.

12) Комфортные условия. Рабочие места сотрудников всех уровней уютно обустроены и оснащены современным оборудованием. Для сотрудников существует отдельная столовая, где организовано питание и есть холодильники, в которых можно хранить свою еду. Также для них обустроены комнаты отдыха, комнаты со спортивным оборудованием и душевые.

Таким образом, можно говорить о том, что существующая система мотивации включает как материальное стимулирование сотрудников, так и нематериальное.

Эмпирическое исследование мотивации увольнения из компании.

Сотрудники отдела персонала компании «MiF» ведут статистику увольнения персонала при помощи анкетирования, вопросы анкеты касаются преимуществ Компании и работы, а также обстоятельств, которые оказали влияние на принятие решения об увольнении.

Нам были предоставлены данные, собранные в период с мая 2012 года по февраль 2015 года. Всего было опрошено 106 человек, среди которых есть и мужчины, и женщины, из всех отделов центрального офиса в

городе Нижнем Новгороде. В ходе обработки и анализа полученной информации мы получили следующие результаты.

Первый вопрос анкеты посвящен выявлению наиболее привлекательных черт компании, по мнению увольняющихся сотрудников (Рисунок 1).



Рис.1.

Лидирующие позиции занимают стабильность компании и заработной платы, дружный коллектив, бренд компании и дополнительные льготы (ДМС, соц.пакет, связь, спорт).

Следует обратить внимание на то, что 5 человек не выделили ни одного преимущества данной компании. При дальнейшем приеме на работу и презентации организации, сотрудникам HR-отдела следует делать акцент на те аспекты, которые являются наиболее популярными. Небольшое количество упоминаний об условиях труда говорит о необходимости повысить уровень комфортабельности, чтобы сотрудники были погружены в работу, а не беспокоились о гигиенических факторах труда.

Следующий вопрос анкеты касался изменений, которые необходимо произвести, чтобы сократить количество увольнений и, соответственно, текучесть кадров (Рисунок 2).



Рис.2.

Анализируя результаты, можно сделать вывод, что для 25% сотрудников ключевым мотивационным фактором является размер заработной платы, необходимость ее повышения отметили 27 опрошенных. Кроме того, отделу персонала следует обратить внимание на взаимоотношения руководства и подчиненных, последние говорят о высоких барьерах между двумя сторонами и невозможности личного общения с вышестоящими начальством, что порождает чувство отчужденности у сотрудников. Достаточно важным поводом для увольнения, по мнению опрошенных, является недостаточное профессиональное развитие персонала.

Результаты опроса увольняющихся о наиболее привлекательных сторонах выполняемой сотрудником работы представлены на Рисунке 3.



Рис.3.

Большинству людей нравилось общаться с людьми, заводить новые знакомства, вести переговоры, приобретать связи; данную категорию отметили 20 опрошенных. Чуть меньшее количество людей сообщило о свободе действий и принятия решений – 10 человек, такому же количеству сотрудников понравилось само содержание и процесс исполнения должностных обязанностей. О возможности саморазвития и получении опыта в решении нестандартных задач упомянули 6 и 7 респондентов соответственно. Здесь можно сделать вывод о том, что людям нравится быть самостоятельными и достигать сложные цели, однако не стоит забывать о поддержке со стороны руководства и обеспечить возможность их непосредственного общения. Остальные пункты были отмечены наименьшим количеством опрошенных, поэтому их можно отнести в разряд индивидуальных предпочтений.

Последний крупный блок анкеты посвящен личным обстоятельствам, которые повлияли на принятие решения об увольнении, его результаты показаны в Табл.1 (факторы оценивались от 1- незначительно до 3 – сильно повлияло).

Таблица 1

№	Фактор	Степень влияния		
		1	2	3
1	Удаленность места работы от места жительства	76 72%	13 12%	17 16%
2	Семейные обстоятельства, здоровье	68 64%	14 13%	24 29%
3	Нет перспективы ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО роста	42 40%	38 36%	26 24%
4	Нет перспективы КАРЬЕРНОГО роста	31 29%	48 45%	27 26%
5	Работа малоинтересна	61 58%	29 27%	16 15%
6	Недостаточная система доп.льгот	88 83%	16 15%	2 2%
7	Недостаточное материальное вознаграждение	28 26%	50 47%	28 27%

В первую очередь необходимо заметить, что 88% респондентов не посчитали отсутствие дополнительных льгот причиной для увольнения; это значит, что в Компании уделяют большое внимание социальному обеспечению сотрудников. Также удаленность работы от дома не стала ключевым фактором увольнения; возможно, для остальных 24% работников корпоративный транспорт мог стать неплохим дополнением к системе мотивации. Среди полученных результатов нельзя выделить ощутимой зависимости увольнения и отсутствия профессиональных и карьерных перспектив, голоса разделились между тремя ответами практически равномерно, однако 45% опрошенных придает существенное значение карьерному росту. Более того, лишь 26% сотрудников были полностью или почти удовлетворены своим заработком, остальные указали на значительное влияние низкого уровня заработной платы на уход из Компании.

Анализ существующей системы мотивации, а также эмпирическое исследование мотивации увольнения из компании позволили выделить слабые места, так называемые «зоны роста», нуждающиеся в совершенствовании и оптимизации: такие факторы как неудовлетворенность персонала существующими материальными и нематериальными факторами стимулирования, высокая текучесть кадров, низкая оценка возможности условий профессионального обучения, карьерного роста, развития перспектив, отсутствие возможности самовыражения, низкая информированность о делах компании, о действующих системах наставничества, обучения, кадрового резерва, отсутствие признания результатов труда сотрудников на местах – все это снижает мотивацию трудового коллектива к успешной работе.

Таким образом, можно говорить о наличии резервов совершенствования системы мотивации в компании «MiF».

Рекомендации по совершенствованию системы мотивации.

На основе анализа системы мотивации персонала компании «MiF» были сформулированы рекомендации по ее совершенствованию:

1) дифференциация методов мотивации в зависимости от потребностей и интересов сотрудников компании; предоставление права выбора из ряда вознаграждений бонуса, наиболее подходящего для каждого сотрудника;

2) мониторинг профессиональной мотивации сотрудников при помощи специальных методик (например, изучение мотивационного профиля личности Ш. Ричи и П. Мартина, методика определения направленности личности — на достижение успеха/ избегание неудачи А. Реана); совершенствование системы мотивации по итогам проводимого исследования;

3) рассмотрение вопроса об изменении процедуры и критериев начисления премий за достижения (учитывать индивидуальный вклад в общее дело);

4) ориентация на социальную политику; трансляция информации о принятии мер по улучшению комфортабельности условий труда;

5) усовершенствование процесса подачи обращений и жалоб (сделать его более простым и быстрым); проведение регулярных собраний отделов с высшим руководством, где сотрудники могут задавать вопросы и получать ответы из первоисточников;

6) создание должностных инструкций для каждой из позиций в компании, контроль соответствия предписаний реальности;

7) проведение обучающих мероприятий для персонала, повышение квалификации и переквалификация сотрудников для создания возможности мобильности персонала внутри компании; возможно создание собственного учебного центра или привлечение сторонних организаций.

Исследование показало, что система профессиональной мотивации компании «MiF» может быть усовершенствована. Основными направлениями изменений могут быть ориентация на социальную политику, регулярное изучение мотивации сотрудников, пересмотр механизма материальной мотивации, обучение и развитие персонала. Все рекомендации, сделанные по итогам исследования, могут быть внедрены в деятельность службы персонала организации.

Список литературы

1. Рощина И.В., Сахарова З.Е. Необходимость изучения теорий личности для построения современных систем мотивации и стимулирования на предприятии // Вестник Томского государственного педагогического университета, 2003, №5. – С. 79-80.
2. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах. М.: Вершина, 2008.
3. Сотникова А.В. Профессиональная мотивация как предмет социологического анализа // Историческая и социально-образовательная мысль, 2010, т.5, №3.- С.118-122.
4. Тикунова Т.Н. Особенности построения системы мотивации // Менеджмент сегодня, 2008, №5. – С. 290-296.
5. Яценко Ю.Г., Цаплышкин О.А., Главнов А.А., Неизвестный С.И. Мотивация персонала в проектной деятельности предприятия // Управление проектами и программами, 2013, №4. – С. 284-299.

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Молчанов С.В.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

При проведении контроля важно использовать эффективные методы контроля - совокупность обоснованных и апробированных способов проверки, оценки и анализа состояния конкретных элементов объекта контроля. Это, например, метод контроля налоговых поступлений, метод контроля доходов от эксплуатации или

реализации государственной собственности и др. Поскольку задачи финансового контроля отличаются разнообразием и многоплановостью, необходимо применять различные методы и методики их решения, основанные на практическом опыте, на знании бухгалтерского учета, финансов, анализа хозяйственной деятельности. Это позволяет рассматривать финансовый контроль как межотраслевую многофункциональную дисциплину.

Системность и комплексность контрольных действий обеспечиваются комбинированным использованием различных способов логического и математического, документального и фактического контроля. Применение их позволяет всесторонне анализировать и синтезировать фактический материал, определять последовательность действий субъекта контроля в сложных хозяйственных ситуациях или в условиях неопределенности, устанавливать достоверность привлекаемых источников информации.

По характеру источников материала, на основе которого осуществляется контроль, его подразделяют на фактический и документальный (формальный). Деление на приемы фактического и документального контроля имеет условный характер. Так, любая инвентаризация товарно-материальных ценностей или контрольный обмер выполненных работ как метод фактического контроля проводится для последующего сличения полученных фактических данных с документальными данными бухгалтерского учета.

Документальный контроль - это контроль за правильностью ведения бухгалтерского учета, составления и заполнения форм бухгалтерской (финансовой) документации и отчетности. В процессе такого контроля устанавливаются достоверность представленной в документах финансовой информации, соответствие выполненных операций требованиям законов и других нормативных актов, а также оценивается система внутреннего контроля проверяемого объекта.

Источниками информации для документального контроля служат: первичные документы, включая электронные и магнитные технические носители информации; регистры бухгалтерского учета (компьютерные распечатки, накопительные и разработочные таблицы, журналы-ордера, вспомогательные ведомости к ним и др.); данные управленческого (оперативного) учета; бухгалтерская, статистическая и оперативно-техническая отчетность; плановая, нормативная, проектно-конструкторская, технологическая и прочая документация. [1]

Метод документального контроля - это отдельное контрольно-ревизионное действие, например, сверка, сличение. Ревизионная практика не выработала конкретного метода, применяемого для проверки документов или хозяйственных операций. Как правило, в процессе изучения даже простейших хозяйственных операций или первичных документов ревизору приходится использовать разные методы. В конкретной ревизионной ситуации для решения поставленной задачи он должен выбрать самые эффективные из них. Документальный контроль основан на нескольких методах и приемах. Рассмотрим наиболее распространенные из них.

Экономический анализ работы организации позволяет выявить положительные и отрицательные стороны деятельности всей организации в целом и ее структурных подразделений. Во многих случаях анализом финансово-хозяйственной деятельности начинают заниматься и в процессе подготовки к ревизии. Результаты такого анализа позволяют ревизорам целенаправленно составлять план ревизии и проводить проверки, предварительно определив необходимые методы контроля. В процессе ревизии данные экономического анализа подкрепляются результатами проверок первичных документов, регистров бухгалтерского учета и другой экономической информацией. Например, в результате анализа отчетных данных ревизор обнаруживает значительные колебания по периодам в размерах незавершенного производства. В таком случае ревизор обязательно включает в план ревизии инвентаризацию незавершенного производства.

Экономический анализ позволяет установить, по каким именно калькуляционным статьям или экономическим элементам затрат произошли значительные колебания по периодам.

Путем анализа изучаются показатели, характеризующие непроизводительные расходы, потери, растраты, недостачи и хищения, задолженность по возмещению материального ущерба, потери от брака и простоев и т.д.

Логическая проверка позволяет определить объективную возможность и целенаправленность в расходовании денежных средств и материальных ресурсов, реальность взаимосвязей между отдельными хозяйственными операциями. Осуществление логической проверки обусловливается квалификацией проверяющего, знанием необходимых нормативных документов, умением анализировать взаимосвязи хозяйственных операций.

Технико-экономические расчеты составляются в период ревизии. Они позволяют определить обоснованность норм расходования сырья, и материалов, целесообразность трудовых затрат. В результате составления технико-экономических расчетов при ревизиях вскрываются факты применения устаревших норм материальных и трудовых затрат и как следствие - наличие неучтенных сырья, материалов и готовой продукции. Путем расчетов ревизор устанавливает искажения данных, отражающих себестоимость продукции, в связи с неправильным распределением косвенных расходов между объектами учета. [1]

Нормативные расчеты применяются для выявления отклонений фактических затрат от плановых или нормативных. Этот метод позволяет исследовать причины отклонений от норм и задержки изменений норм материальных и трудовых затрат при использовании ревизуемой организацией основных элементов нормативного метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

В комплексе с технико-экономическими расчетами данный метод способствует выявлению случаев сокрытия недостач, растрат, хищений и перерасхода за счет завышения плановых и нормативных затрат на производство продукции, списания на затраты производства денежных и материальных средств по нормам, когда фактически израсходовано меньше.

Проверка количественно-суммового учета применяется при ревизии баз, предприятий общественного питания, складов некоторых организаций, где количественный учет не ведется, хотя каждая операция поступления и расходования материальных ценностей оформляется первичными документами. В ходе проверки восстанавливается количественно-суммовой учет.

Указанный метод проверки состоит в том, что по первичным документам в хронологической последовательности восстанавливаются данные о поступлении и расходовании материальных ценностей по каждому сорту, виду или типовому размеру. Результаты восстановления количественно-суммового учета дают возможность анализировать движение этих ценностей за определенный период времени.

Проверка правильности корреспонденции счетов позволяет устанавливать факты ошибочного или умышленного искажения данных взаимной связи синтетических счетов бухгалтерского учета, чем создаются условия для хищения денежных средств и материальных ценностей, хотя все первичные документы могут быть составлены безукоризненно.

Проверка регистров бухгалтерского учета заключается в сопоставлении данных регистров бухгалтерского учета с данными первичных документов, что помогает установить наличие подложных записей, сделанных для сокрытия хищений и злоупотреблений. Применение указанного метода дает возможность уточнить достоверность и своевременность отражения хозяйственной операции в бухгалтерском учете.

При исследовании других, не бухгалтерских документов устанавливают наличие неблагоприятных участков в работе ревизуемой организации и в результате целенаправленно проводят исследование документов. К таким документам относятся акты и справки внешних проверок и ревизий, акты и справки внутрипроверочных комиссий, внутренние приказы и приказы вышестоящих организаций, протоколы собраний и совещаний, письма и рекламации покупателей и поставщиков и т.д. [2]

При формальном контроле документы изучают в целях выявления дефектов в оформлении документов, установления правильности заполнения реквизитов и наличия неоговоренных исправлений, подчисток, дописок текста и цифр, уточнения подлинности подписей должностных лиц, соответствия документа действующей типовой форме и т.д. Посредством формальной проверки устанавливается наличие доброкачественных и недоброкачественных, полноценных и неполноценных документов.

Арифметический контроль применяется для определения правильности подсчетов в документах и выявления признаков хищений и злоупотреблений, завуалированных путем арифметических действий. Неправильные арифметические подсчеты могут быть умышленными и неумышленными. Ревизиями устанавливаются случаи умышленного искажения себестоимости продукции, сырья и материалов, объемов СМР за счет неправильного определения процентов, индексов, итогов общепроизводственных и общехозяйственных, накладных расходов; в денежных документах - завышения итоговых сумм.

При арифметической проверке регистров бухгалтерского учета иногда обнаруживаются подлоги в журналах-ордерах и ведомостях. Следует, например, обращать внимание на записи в журнале-ордере № 1, в котором итоговые суммы по дебетуемым счетам должны совпадать с данными, представленными в отчетах кассира. Расхождение и указанных цифрах свидетельствует о нарушении финансовой дисциплины.

Проверку документов в хронологической последовательности целесообразно проводить в организациях с небольшим объемом документооборота. При большом объеме документооборота, когда документы подшиваются в сгруппированном виде по отдельным экономически однородным операциям, наибольшая эффективность достигается с помощью систематизированной проверки.

Встречный контроль представляет собой сличение разных документов или сравнение нескольких экземпляров одного и того же документа, находящихся в разных подразделениях ревизуемой организации или других организациях.

В ревизионной практике применение встречной проверки дает эффект при выяснении достоверности и реальности получения, например, цехом со склада сырья и материалов (по требованиям или лимитно-заборным картам) либо поступления из цеха на склад произведенной готовой продукции (по накладным или приходным ордерам, нарядам на выполненные работы).

Взаимный контроль необходим для сопоставления различных документов, отражающих взаимосвязанные хозяйственные операции. При этом возможно [3]:

- сопоставление документов, отражающих непосредственное совершение хозяйственной операции, с документами, имеющими к первым косвенное отношение (сопоставление материального отчета о расходе сырья и материалов с данными карточек складского учета);

- сопоставление документов, отражающих хозяйственную операцию, с документами, оформление и содержание которых обуславливается непосредственно первичными документами (включение в акт выполненных работ таких объемов, на которые не оформлены наряды, и пр.).

При анализе последовательности документооборота ревизор исследует всю цепь последовательных процедур и соответствующих им документов, в итоге которой оформляется новый документ. Отсутствие одного или нескольких предшествующих документов, отступления от одной или нескольких предшествующих процедур должны рассматриваться как серьезное нарушение контроля на предприятии.

Проверка ежедневного или пооперационного изменения остатков товарно-материальных ценностей и денежных средств характеризуется тем, что в результате хронологического анализа хозяйственных операций представляется возможность выявить отклонения от нормального оборота материальных ценностей или денежных средств и как следствие - установить искажения данных об остатках, образующихся после совершения каждой операции. Наибольший эффект этот метод дает при проверке достоверности оборотов и остатков материальных ценностей и денежных средств в случаях, когда материально ответственные лица несвоевременно делают записи в аналитическом учете (в кассовой книге, карточке складского учета, лимитно-заборной карте и других документах и регистрах аналитического учета).

Исследование и проверка объяснительных записок, полученных в процессе ревизии позволяют глубже анализировать действия должностных и материально ответственных лиц, выявлять обстоятельства, способствующие возникновению бесхозяйственности и нарушению финансовой дисциплины, намечать мероприятия по их устранению.

Правильность совершения хозяйственных операций не всегда можно проверить методами документального контроля. Часто возникает необходимость произвести проверку наличия денежных средств, материальных ценностей и основных фондов в натуре. С этой целью вместе с методами документального контроля в ходе ревизий применяются методы фактического контроля.

Фактический контроль представляет собой изучение фактического состояния проверяемых объектов на основе осмотра их в натуре (обмера, взвешивания, пересчета, лабораторного анализа и др.). Фактический контроль не может быть всеобъемлющим из-за непрерывного характера хозяйственных процессов и быстро меняющихся хозяйственных ситуаций. Поэтому документальный и фактический контроль существуют не изолированно, а дополняют друг друга. Методические приемы фактического контроля служат для установления реального состояния контролируемых объектов, объема и качества выполненных работ, действительного совершения хозяйственных операций, отраженных в документах.

Приемы фактического контроля подразделяют на три группы: инвентаризацию, экспертную оценку и наблюдение.

Инвентаризация представляет собой способ фактического контроля за сохранностью имущества организации путем сопоставления фактических остатков основных средств, товарно-материальных ценностей, денежных средств и состояния расчетов с соответствующими данными бухгалтерского учета на определенную дату и выявление отклонений.

Экспертная оценка представляет собой способ фактического контроля, основанный на проведении квалифицированными специалистами экспертизы действительных объемов и качества выполненных работ, обоснованности нормативов материальных затрат и выхода готовой продукции, норм естественной убыли при хранении и транспортировке товарно-материальных ценностей, соблюдения технологических режимов, соответствия продукции стандартам техническим условиям.

Наблюдение - это способ фактического контроля, предполагающий изучение организации труда и учета на рабочих местах, в цехах, на отдельных производственных участках и в организации в целом, проверку условий хранения товарно-материальных ценностей на складах, состояния пропускной системы, поступления и отпуска товарно-материальных ценностей и т.п.

Для фиксации отдельных элементов изучаемого процесса на определенные моменты времени в контроле применяют моментные наблюдения (хронометраж, фотография рабочего дня и др.). Например, для проверки обоснованности норм выработки и расценок работ замеряются производственные операции и перерывы между ними по конкретным причинам.

Самый распространенный метод фактического контроля - инвентаризация. С ее помощью не только осуществляется контроль за сохранностью собственности организации, но и обеспечивается достоверность фактических данных.

В процессе ревизии тщательной проверке подвергаются все инвентаризационные документы, организация инвентаризаций, правильность принятых решений по пересортице ТМЦ, недостачам и излишкам. В необходимых случаях ревизор может потребовать повторной инвентаризации в своем присутствии. Помощь ревизору при инвентаризации ТМЦ оказывают руководитель и главный бухгалтер централизованной бухгалтерии ревизуемой организации.

Необходимо потребовать, чтобы к началу инвентаризации была закончена обработка всех документов по поступлению и расходу ценностей, сделаны записи в аналитическом учете и выведены остатки на день инвентаризации. До начала инвентаризации у материально ответственных лиц берутся подписки о том, что все документы, относящиеся к приходу и расходу ценностей, сданы в бухгалтерию и что неоприходованных или не списанных в расход ценностей нет. Наличие такой расписки предупреждает выписку подложных документов материально ответственными лицами в случаях обнаружения излишков или недостач.

В период инвентаризации прием и отпуск материальных ценностей прекращается. Не допускаются в места хранения ценностей посторонние лица. Целесообразно до начала инвентаризации отпустить количество ценностей, обеспечивающих нормальную работу подразделений и инвентаризационной комиссии. Поступившие ценности в период инвентаризации хранятся в отдельном помещении и в инвентаризационную ведомость не включаются. Инвентаризация товарно-материальных ценностей проводится по каждому месту их нахождения и ответственному лицу, на хранении у которого они находятся.

Все перечисленные методы изучения документов и хозяйственных операций способствуют повышению эффективности и качества финансового контроля. Однако большую часть вопросов ревизорам приходится решать с учетом взаимосвязи различных хозяйственных и финансовых ситуаций.

Список литературы

1. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. - СПб.: Питер, 2010.
2. Захаров А.В. Финансовый контроль / Учеб. пос. ЭКСМО, 2009.
3. Чараева М.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.В. Чараева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРИБЫЛИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Проскурин В.Н.

РЭУ им. Г.В. Плеханова, г.Москва

В связи с постоянно растущим дефицитом финансовых ресурсов в реальном секторе экономики проблема создания эффективной системы регулирования налогообложения прибыли банков – основных кредиторов реального сектора, приобрела в последнее время большую актуальность. Целью статьи является рассмотрение вопроса налогообложения прибыли банков в зарубежных странах с целью выявления лучшего опыта в данной области.

Для любой страны с развитой экономикой налогообложение прибыли банковского сектора, прежде всего, призвано стимулировать банковское инвестиционное кредитование реального сектора национального хозяйства и обеспечивать тем самым доступность предоставления кредитов как малому и среднему бизнесу, так и крупным системообразующим предприятиям. Именно создание действенного налогового механизма регулирования банковской системы является важнейшим условием эффективного взаимодействия банков с реальным сектором экономики в части увеличения их инвестиционного потенциала. В этой связи возникает потребность в проведении анализа опыта налогообложения прибыли коммерческих банков, действующих в странах, относящихся к ведущим экономикам мира (США, Канада, Германия, Швейцария).

Общей институциональной особенностью системы налогообложения банков в Российской Федерации и за рубежом является отсутствие специального законодательства, отличного от того, по которому регулируется механизм взимания налогов и сборов в других сферах экономики. Для всех налогоплательщиков, независимо от специфики их деятельности, налогообложение регламентируется общими нормативно-правовыми актами в качестве которых могут выступать решения отдельных институтов власти в виде законов, нормативных

положений, инструкций, директив. Доминирующая в настоящее время в мировой практике модель построения налоговых систем не предполагает специального режима обложения таких финансовых институтов, как банки. В то же время можно выделить особые случаи, когда существенного уточнения требует определение налоговой базы финансовых институтов по ряду налогов, и, прежде всего, это касается налога на прибыль.

Налоговая система США по праву считается одной из наиболее развитых систем налогообложения в мире, она во многом схожа с российской и представлена 3 уровнями: федеральные налоги, налоги штатов, местные налоги.

Основным источником консолидированного бюджета США являются налоги с физических лиц: на их долю приходится порядка 33% всех налоговых поступлений. Налоги на производство, импорт и социальные налоги обеспечивают равный вклад в налоговые доходы – от 16 до 20% каждая из групп. Остальные 9% приходятся на поступления от налога на прибыль корпораций (Рисунок 1)¹⁵, который является аналогом российского налога на прибыль организаций и взимается как на федеральном уровне, так и на уровне штатов.

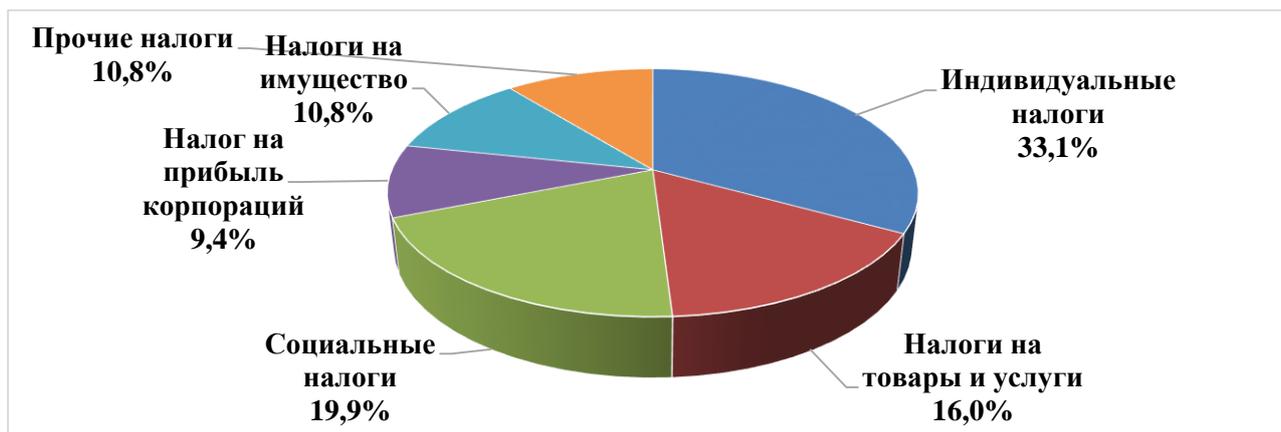


Рис. 1. Структура налоговых доходов бюджета США (2014 г.)

Федеральный налог на прибыль корпораций установлен 26 разделом Кодекса внутренних доходов США (основного нормативного правового акта страны в области налогообложения). Налогоплательщиками налога на прибыль являются фирмы, имеющие организационно-правовую форму корпорации, к которой законодательство относит акционерные общества и иные формы объединения капиталов на условиях ограниченной ответственности.

По отношению к банкам, которые подпадают под определение «корпорации», в американском налоговом законодательстве не применяется термин «резидент», а используется деление на отечественные корпорации, то есть зарегистрированные в США, и иностранные корпорации, которые зарегистрированы по законодательству иных налоговых юрисдикций. Таким образом, если коммерческий банк является иностранной корпорацией, то он также обязан уплачивать налог на прибыль по законодательству США, но только в случае, если он осуществляет свою деятельность на территории страны или получает доходы от источников в Соединенных Штатах.

К налогооблагаемым доходам относятся: 1) выручка от реализации товаров, работ, услуг; 2) проценты; 3) дивиденды; 4) валовые роялти; 5) валовая рента; 6) доход от прироста капитала. К частично облагаемым доходам - дивиденды, полученные от работы отечественных компаний. К доходам, не подлежащим налогообложению относят: 1) проценты, полученные по государственным и муниципальным облигациям, отвечающим законодательно установленным требованиям; 2) дивиденды, полученные корпорацией, которая входит в консолидированную группу, от дочерней компании (при условии владения более 80% дочерней компании).

При расчете налогооблагаемой базы по налогу на прибыль корпораций коммерческий банк в США уменьшает полученные доходы на суммы: 1) себестоимости оказанных услуг; 2) затрат на заработные платы работников, включая все виды премий и других поощрительных выплат, а также отчислений на пенсионное страхование; 3) административных, коммерческих и операционных издержек; 4) затрат на рекламу и маркетинг.

К вычетам по налогу на прибыль следует относить суммы уплаченных налогов на доходы, имущество, налог с продаж и иных обязательных федеральных и местных платежей. Стоит также отметить, что банки, являясь специализированными организациями наряду со сберегательными фондами и страховыми компаниями, в

¹⁵ Официальный сайт Службы внутренних доходов США [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.irs.gov/ (Дата обращения 17.04.2016).

США могут использовать преимущество создания резервов по безнадежным долгам и включения их сумм в расходы, снижающие налоговую базу.

Ставки федерального налога на прибыль согласно американскому налоговому законодательству сформированы по прогрессивной шкале (Табл.1)¹⁶.

Таблица 1

Ставки федерального налога на прибыль в США

Интервалы прогрессии		Расчет налога
Мин. размер налоговой базы, долл.	Макс. размер налоговой базы, долл.	
0	50 000	15% от суммы налоговой базы
50 001	75 000	7500 долл. + 25% от суммы свыше 50 000 долл.
75 001	100 000	13 750 долл. + 34% от суммы свыше 75 000 долл.
100 001	335 000	22 250 долл. + 39% от суммы свыше 100 000 долл.
335 001	10 000 000	113 900 долл. + 34% от суммы свыше 335 000 долл.
10 000 001	15 000 000	3 400 000 долл. + 35% от суммы свыше 10 000 000 долл.
15 000 001	18 333 333	5 150 000 долл. + 38% от суммы свыше 15 000 000 долл.
свыше 18 333 333		35% от суммы налоговой базы

Налоговым периодом по налогу на прибыль в США является календарный год или фиксированный год в зависимости от периода, используемого конкретным налогоплательщиком для целей бухгалтерского учета.

В связи с тем, что коммерческим банкам предоставляются специальные скидки на некоторые виды расходов и в случае получения определенного вида доходов, сумма налоговых обязательств может быть серьезно уменьшена. В этом случае налоговое законодательство США обязывает налогоплательщиков уплатить альтернативный минимальный налог, налоговая база по которому определяется с учетом тех видов доходов, которые облагаются в льготном порядке. Необлагаемый этим налогом минимум налоговой базы установлен в размере 40 000 долларов. Налоговая база, превышающая данный лимит, подлежит налогообложению по ставке 20%.

Власти штатов и местных образований также пользуются правом установления налога на прибыль корпораций. На сегодняшний день практически во всех штатах и некоторых муниципальных образованиях в том или ином виде действует налог на прибыль (Табл.2), исключения составляют лишь штаты Огайо, Невада и Вайоминг.

Таблица 2

Ставки налога на прибыль корпораций в 10 штатах США¹⁷

Штат	Налоговые ставки, %	Примечания
Айдахо	7,4	Минимальный налог – 20 долларов
Аризона	6,5	Минимальный налог, который обязан уплатить банк, составляет 50 долларов
Иллинойс	9,5	Включая налог по ставке 2,5%, поступающий в бюджет местных властей
Калифорния	8,84	Минимальный налог составляет 800 долларов. Ставка налога для банков 3,5%
Канзас	4 - 7	Плюс надбавка в размере 2,125% для банков от налогооблагаемого дохода в 25 000 долларов

¹⁶ Официальный сайт Службы внутренних доходов США [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.irs.gov/ (Дата обращения 17.04.2016).

¹⁷ Федерация налоговых администраторов (FTA). [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.taxadmin.org>. (Дата обращения 17.04.2016).

Коннектикут	7,5	С годового дохода более 100 млн долларов налог взимается по ставке 9%
Массачусетс	8	Включая надбавку в размере 2,6 долларов на каждую 1 000 долларов стоимости основных средств
Миннесота	9,8	Плюс 5,8% от суммы превышения базы по альтернативному минимальному налогу над фактически полученной налоговой базой
Мичиган	6	Необлагаемый минимум – 45 000 долларов + 0,8% от валовой прибыли, превышающей 350 000 долларов
Нью-Джерси	9	Банки с доходом менее 100 000 долларов облагаются по ставке 7,5%. Банки с доходом менее 50 000 долларов - по ставке 6,5%

Несмотря на то, что отдельные правила налогообложения могут различаться в зависимости от конкретного региона, в состав налогооблагаемого дохода всегда включаются доходы, полученные коммерческим банком, находящимся в пределах налоговой юрисдикции рассматриваемого штата, округа или муниципалитета. Уровень ставок по местному налогу на прибыль существенно ниже, чем на федеральном уровне, кроме того, далеко не все штаты используют прогрессивную шкалу, а некоторыми штатами вместо местного налога на прибыль предусмотрена лицензия, за которую банку необходимо платить определенную сумму. В таких штатах как Мичиган, Техас и Вашингтон налог на прибыль банков заменяет налог на валовой доход, ставки по которому схожи со ставками налога на прибыль. Штаты Делавэр, Нью-Хэмпшир и Вирджиния имеют налог на валовой доход одновременно с налогом на прибыль.

Канада относится к странам со средним уровнем налогового бремени. Так, за период 2000-2014 гг., доля налоговых доходов консолидированного бюджета страны составила 32,7% ВВП, доля прямых налогов в доходах бюджета в 2014 г. оказалась равной 56% (Рисунок 2)¹⁸.

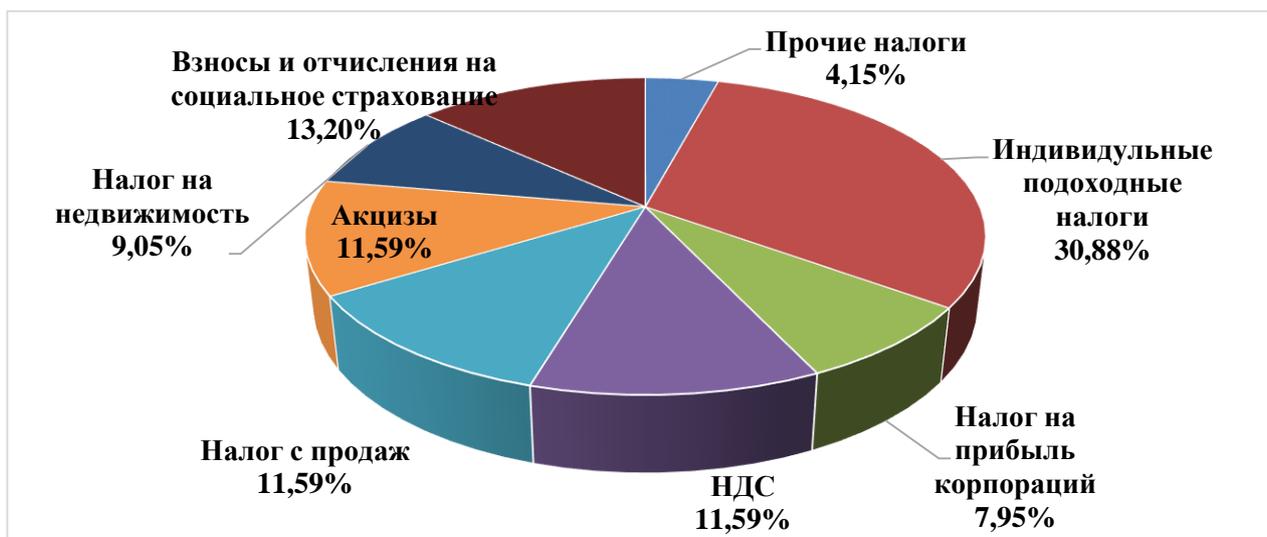


Рис.2. Структура доходов консолидированного бюджета Канады (2014 г.)

Доля налога на прибыль корпораций в налоговых доходах федерального бюджета Канады относительно невелика и составляет 8%. Доходы банков подпадают под обложение данным налогом, поскольку они имеют статус корпораций, прибыль же, полученная некорпоративным бизнесом (например, частными предприятиями, не имеющими статус корпораций), подлежит обложению индивидуальным подоходным налогом.

Значительным для режима налогообложения прибыли в Канаде является понятие «резидента Канады» (корпорации, осуществляющей центральное управление и контроль за своей деятельностью на территории данной страны)¹⁹.

Определение налоговой базы для исчисления суммы налога на прибыль производится в два этапа: на первом рассчитывается общая сумма чистой прибыли коммерческого банка для целей налогообложения; на

¹⁸ Официальный сайт Канадского агентства доходов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cra-arc.gc.ca/> (Дата обращения 18.04.2016).

¹⁹ Налоговые системы зарубежных стран. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://static1.ozone.ru/multimedia/book_file/1010316893.pdf (Дата обращения 18.04.2016).

втором этапе полученная величина чистой прибыли для целей налогообложения корректируется на установленные вычеты и скидки. В результате определяется налогооблагаемая прибыль налогоплательщика.

Ставки федерального налога на прибыль дифференцированы в зависимости от типа осуществляемой деятельности и масштабов предприятия. На данный момент действуют следующие ставки: 1) ставка налога для малых предприятий (11%); 2) ставка налога для обрабатывающих предприятий (15%); 3) основная ставка налога на прибыль (28%). Именно по последней ставке облагается прибыль коммерческих банков Канады.

В наши дни 9 из 11 провинций и обе северные территории Канады участвуют в Соглашении о сборе налогов, базируя собственные налоги на прибыль на оценках налоговой базы по федеральному законодательству. Квебек и Альберта не участвуют в Соглашении, самостоятельно регулируя налоговую базу и формируя налоговые ставки.

Налоговая база по провинциальному налогу на прибыль мало чем отличается от таковой по федеральному законодательству, тем не менее некоторые различия все же существуют.

Если коммерческий банк имеет постоянное представительство и осуществляет бизнес только в одной из провинций, то он платит корпорационный налог на прибыль именно в этой провинции. Если же банк осуществляет бизнес в нескольких провинциях, то для целей обложения провинциальными налогами на прибыль корпораций, он должен распределить общую сумму прибыли между этими провинциями и рассчитать сумму налога, подлежащую уплате в бюджеты провинций на основании провинциальных законодательств. Налоговые ставки по провинциальным налогам на прибыль приведены в таблице 3²⁰.

По сравнению с большинством европейских стран, значимость налога на прибыль в Германии относительно невысока (рис. 3)²¹, однако налог на прибыль является важной составляющей бюджетно-налоговой системы страны, он относится к совместным налогам, поскольку поступления от его сбора делятся в равной пропорции между федеральным бюджетом и бюджетами земель.

Таблица 3

Ставки налога на прибыль корпораций в провинциях и территориях Канады

Провинция/территория	Пониженная ставка	Общая ставка
Альберта	3	10
Британская Колумбия	2,5	11
Квебек	8	11,9
Манитоба	-	12
Новая Шотландия	3	16
Нью-Брансуик	4,5	12
Ньюфаундленд	4	14
Нунавут	4	12
Онтарио	4,5	11,5
Остров Принца Эдуарда	4,5	16
Саскечеван	2	12
Сев.-Восточные Территории	4	11,5
Юкон	4	15

²⁰ Официальный сайт Канадского агентства доходов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cra-arc.gc.ca/> (Дата обращения 18.04.2016).

²¹ Официальный сайт Федерального центрального ведомства Германии по налогам. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.bzst.de/DE/Home/home_node.html (Дата обращения 19.04.2016).



Рис.3. Структура доходов федерального бюджета Германии (2014 г.)

Налогоплательщиками налога на прибыль являются корпорации, к которым, по немецкому законодательству, относятся акционерные общества (к ним принадлежат и банки), общества с ограниченной ответственностью, коммандитные товарищества и кооперативы.

Для целей налогообложения корпорационным налогом статус налогового резидента имеют организации, имеющие на территории Германии зарегистрированный офис и место эффективного управления.

Базовая ставка налога на прибыль - 15% и дополнительно с надбавкой на солидарность в 5,5% от корпорационного налога составляет 15,825%. Введение надбавки на солидарность было обусловлено непредвиденными финансовыми трудностями, произошедшими в результате объединения Германии в 1990 году²². Основная цель данной надбавки – поддержка менее развитых регионов страны. В том же случае, если прибыль корпораций не распределяется, используется ставка в 30,2%. Таким образом, происходит стимулирование распределения прибыли корпораций.

При формировании налоговой базы по налогу на прибыль вычитаются все расходы, понесенные банком в результате финансово-хозяйственной деятельности, однако некоторые расходы могут не учитываться для целей налогообложения или подлежать вычету только в ограниченном количестве.

В составе налога на прибыль по общей ставке облагается доход от прироста капитала коммерческого банка, за исключением прибыли от продажи акций (как резидентами, так и нерезидентами): в этом случае облагается лишь 5% полученной прибыли по общей ставке.

Дивиденды и процентные выплаты в адрес налоговых резидентов облагаются налогом у источника по ставке 25%, а также «солидарным взносом» по ставке 5,5% от суммы налога. Дивиденды, полученные нерезидентом напрямую, облагаются по ставке 26,38%. Также закреплен механизм получения нерезидентами 40% возмещения налога, что уменьшает эффективную ставку налога у источника с 26,38% до 15,82%.

Процентные выплаты в адрес нерезидентов не облагаются налогом у источника, за исключением процентов по конвертируемым облигациям или облигациям с правом на участие в прибыли (применяется общая ставка 26,38%).

Корпорационный подоходный налог в Германии применяется также к доходам от операций с ценными бумагами и, в первую очередь, к доходам от их коммерческой продажи. Прибыль банка в данном случае определяется разницей между учетной стоимостью ценных бумаг и выручкой от их реализации. Налоговым периодом по налогу на прибыль во всех приведенных случаях является календарный год.

По состоянию на 2014 г. сумма налоговых доходов Швейцарии составила 166,7 млрд швейцарских франков (28,2% ВВП). В общей сумме налоговых поступлений индивидуальные подоходные налоги составили 31,4%; налог на прибыль корпораций – 10,2%; социальные взносы – 25,1% НДС – 12,4%; акцизы – 4,6%; налог на имущество – 7,1%; прочие налоги – 9,2% (рис. 4)²³.

²² Налоги в Германии. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.clever-invest.ru/nalogooblozhenie/nalogi-v-germanii.php> (Дата обращения 19.04.2016).

²³ Официальный сайт Федеральной налоговой администрации Швейцарии. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.estv.admin.ch/estv/en/home.html> (Дата обращения 19.04.2016).



Рис.4. Структура налоговых поступлений в бюджет Швейцарии (2014 г.)

Налог на прибыль в Швейцарии уплачивают организации всех организационно-правовых форм, включая акционерные общества (к которым относятся коммерческие банки), общества с ограниченной ответственностью, кооперативы, ассоциации, фонды.

Аналогично немецкому налоговому законодательству, организация признается налоговым резидентом для целей обложения налогом на прибыль в Швейцарии, если она зарегистрирована в этой стране или здесь находится место ее эффективного управления.

Объектом налогообложения коммерческого банка-резидента является прибыль, полученная вне зависимости от источника (за исключением доходов постоянного представительства банка за рубежом). Банки, не признающиеся налоговыми резидентами, уплачивают налог только с отдельных видов доходов от источников в Швейцарии.

Налоговая база по налогу на прибыль определяется как стоимостное выражение разницы между доходами и расходами банка.

При этом коммерческий банк вправе вычесть все прямые налоги, уплачиваемые на федеральном уровне, уровне кантонов и местных территориальных образований; косвенные налоги, уплаченные за рубежом, и прямые налоги, уплаченные за рубежом, в том случае, если они не попали под освобождение в рамках договора об избежании двойного налогообложения.

Налог на прибыль в Швейцарии взимается по пропорциональной ставке 8,5% (за исключением дивидендов и процентов, выплачиваемых держателям облигаций). Налог, удерживаемый при выплате дивидендов и процентов, взимается по ставке 35%.

Налоговым периодом по налогу на прибыль может быть как календарный, так и финансовый год. Уплата федерального налога на прибыль администрируется на уровне кантонов, поэтому порядок уплаты зависит от конкретного субъекта Конфедерации.

Кантональный налог на прибыль корпораций полностью синхронизирован с федеральным налогом на прибыль (согласно закону «О налоговой гармонизации»). Тем не менее, кантоны устанавливают собственные базовые ставки налога (Табл.4), а для того чтобы менять налоговую нагрузку соответственно экономической ситуации, устанавливают также коэффициенты, корректирующие основную ставку. Местные власти определяют свои ставки налога на прибыль в виде надбавки к ставке, применяемой на уровне кантона.

Таблица 4

Ставки налога на прибыль корпораций в 10 кантонах Швейцарии²⁴

Кантон	Налоговые ставки, %
Базель-Штадт	20,0
Берн	15,5
Во	15,1
Женева	23,4
Люцерн	5,6

²⁴ Новости Швейцарии на русском языке. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://business-swiss.ch/2014/04/kanton-cug-nalogi-shvejcariya-2018-nalog-na-pribyl-predpriyatiya-v-shvejcarii/> (Дата обращения 19.04.2016).

Невшатель	14,0
Тичино	17,6
Цуг	4,5
Цюрих	18,3
Юра	17,9

К 2018 г. Швейцария планирует реализовать реформу налога на прибыль, в результате которой текущие налоговые режимы будут заменены на новые. Один из наиболее привлекательных для международного бизнеса, кантон Цуг, чтобы удержать ряд корпораций и привлечь новые из других юрисдикций, планирует установить планку налога на прибыль в 12% (с учетом ставки налога на уровне Конфедерации). Кантон Цуг давно известен в профессиональных кругах как юрисдикция, предлагающая отличные налоговые, логистические и иные условия для международных компаний (прежде всего, холдингов).

Так, для компаний, имеющих в кантоне Цуг статус холдингов уплате подлежит налог на прибыль в 8,5% (т.е. только прямой федеральный налог) и налог на капитал в 0,002% (минимум – 250 швейцарских франков).

В налогообложении прибыли коммерческих банков за рубежом особое внимание уделяется налоговому регулированию и стимулированию банковской деятельности. На данный момент в целом ряде стран сформулированы основные способы подобного стимулирования:

- льготы для малых и вновь созданных коммерческих банков;
- увеличение ставки по налогу на прибыль для успешно функционирующих прибыльных коммерческих банков;
- освобождение от налогов доходов банка, полученных в результате предоставления долгосрочных кредитов для производства, с одновременным уменьшением ставки налога на прибыль для предприятий, полученной от использования банковского кредита долгосрочного характера на развитие или модернизацию производства;
- налоговые льготы для специализированных банков.

По окончании, следует заметить, что при детальном рассмотрении зарубежного опыта налогообложения прибыли банков, становится возможным выявление целого ряда общих черт: отсутствие специального законодательства, по которому регулируется налогообложение банков; определение налогового периода, единый объект налога на прибыль. Тем не менее, сравнительный анализ исследуемого налога в разных странах представляется экономически некорректным, поскольку помимо существенных различий основных элементов налога в США, Канаде, Германии и Швейцарии (разный уровень налоговых ставок, порядок исчисления налога, а также порядок и сроки его уплаты), само наименование налога в каждой стране несколько отлично от остальных. Так, если в США и Канаде банки облагаются налогом на прибыль корпораций (corporate income tax), то в Германии банки уплачивают корпорационный подоходный налог (Körperschaftsteuer), а в Швейцарии - налог на прибыль корпораций (l'impôt sur les sociétés).

Наиболее близким аналогом российскому налогу на прибыль организаций можно считать канадский «corporation income tax», но несмотря на некоторую общность законодательной базы, налог на прибыль организаций в нашей стране всё ещё остаётся крайне несовершенным. Отчасти на этот факт повлиял сам процесс становления современного налогового законодательства Российской Федерации²⁵, которое до сих пор является одним из самых молодых в мире. Значительный период упущенного времени, в течение которого функционировала административно-плановая система хозяйствования, дальнейшее стремительное формирование основ налоговой системы новой страны вместе с необоснованным и зачастую неграмотным перенесением зарубежных налогов в налоговое законодательство России, - всё это привело к тому, что сегодня налог на прибыль организаций в нашей стране превратился из эффективного регулятора отечественной экономики в инструмент фискальной политики государства. Тем не менее, данный налог продолжает оставаться важнейшим компонентом бюджетно-налоговой системы Российской Федерации, что обуславливает необходимость реформирования его основ. При этом в отечественной истории развития налоговой системы уже есть ценнейший опыт преобразования налога на прибыль на различных исторических этапах (например, стимулирование создания амортизационных фондов по возмещению износа основных средств). Изучение именно этого опыта в

²⁵ Гордиенко М.С., Глубокова Н.Ю. Анализ налоговых поступлений в бюджеты муниципального уровня Российской Федерации в 2014 году. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2015. № 44. С. 65-73.

совокупности с анализом существующей экономической действительности должно стать основой для будущей работы наших специалистов над созданием обновленного налога на прибыль организаций в России.

Список литературы

1. Гордиенко М.С., Глубокова Н.Ю. Анализ налоговых поступлений в бюджеты муниципального уровня Российской Федерации в 2014 году. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2015. № 44. С. 65-73.
2. Гордиенко М.С. К вопросу о мобилизации собственных налоговых источников местных бюджетов. // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2015. № 44. С. 58-64.
3. Григорьева Т.Л., Новоженцева А.В., Глубокова Н.Ю. НДС и налог с продаж в современной мировой экономике // Тенденции и перспективы развития науки XXI века: сборник статей Международной научно-практической конференции. Сызрань, 2016. С. 36-39.
4. Налоги в Германии [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.clever-invest.ru/nalogooblozhenie/nalogi-v-germanii.php> (Дата обращения 19.03.2016).
5. Налоговые системы зарубежных стран [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://static1.ozone.ru/multimedia/book_file/1010316893.pdf (Дата обращения 18.03.2016).
6. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая (ред. от 29.12.2015). – М.: КноРус, 2016. – 1024 с.
7. Официальный сайт Канадского агентства доходов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cra-arc.gc.ca/> (Дата обращения 18.03.2016).
8. Официальный сайт Службы внутренних доходов США [Электронный ресурс] — Режим доступа: www.irs.gov/ (Дата обращения 17.03.2016).
9. Официальный сайт Федерального центрального ведомства Германии по налогам [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.bzst.de/DE/Home/home_node.html (Дата обращения 19.03.2016).
10. Официальный сайт Федеральной налоговой администрации Швейцарии [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.estv.admin.ch/estv/en/home.html> (Дата обращения 19.03.2016).

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Бондарюк Т.В., Гришина Н.А., ст. преподаватель Павленко Н.Э.

Дальневосточный федеральный университет, г.Владивосток

Налоговый контроль признается деятельностью уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном Налоговым Кодексом Российской Федерации [1].

Основной формой налогового контроля является налоговая проверка, представляющая собой специфическую деятельность налоговых органов за соблюдением налогоплательщиками налогового законодательства. В ходе проведения налоговых проверок выполняется фискальная функция налогов, выявляются нарушения налогового законодательства и проводятся доначисления.

Налоговая проверка также является наиболее актуальным и самым эффективным способом осуществления налогового контроля, так как полностью обеспечивает фискальную функцию налогов и несет в себе принцип прямого воздействия на налогоплательщиков.

Налоговый Кодекс выделяет два вида налоговых проверок: камеральные и выездные. Сравнение их основных характеристик представлено в Табл.1.

Таблица 1

Сравнение основных характеристик налоговых проверок

Критерий	Камеральная налоговая проверка	Выездная налоговая проверка
Место проведения	По месту нахождения налогового органа	На территории (в помещении) налогоплательщика
Основание проведения	Подача налогоплательщиком налоговой декларации (расчета) и иных документов в инспекцию	Решение руководителя налогового органа
Сроки проведения	В течение 3 месяцев со дня представления	Не более двух месяцев со дня

	налогоплательщиком декларации (расчета)	вынесения решения о назначении проверки
Возможность продления срока проведения	Продлеваться не может	Может быть продлен до четырех месяцев, а в исключительных случаях - до шести месяцев
Предмет проверки	Ошибки в налоговой декларации (расчете), противоречия или несоответствия сведений декларации и иных документов (или сведений налогового органа)	Правильность исчисления и своевременность уплаты налогов
Полномочия представителей ФНС	Истребование пояснений (пояснительной записки) налогоплательщика (иные документы могут быть представлены только по усмотрению плательщика), а также документов, подтверждающих право на налоговые льготы	Ознакомление с налоговой отчетностью плательщика по месту его нахождения, истребование документов, относящихся к предмету проверки, инвентаризация имущества, осмотр помещений и территорий, выемка документов и предметов, привлечение эксперта (специалиста)
Результат проверки	Акт проверки (в случае выявления нарушений) – в течение 10 дней с окончания	Справка о проведении проверки (составляется в последний день проверки) Акт налоговой проверки (в течение 2 месяцев со дня составления справки)

Источник: таблица составлена авторами самостоятельно на основе [1].

На основании сравнительной Табл.1 мы можем сделать вывод, что камеральные проверки проводятся с целью постоянного мониторинга за финансовой деятельностью налогоплательщика. Такие проверки проводятся регулярно и систематически, таким образом, выявляются ошибки в оформлении, сопоставляются данные и подготавливается база для проведения выездной налоговой проверки.

В то же время выездная налоговая проверка – наиболее эффективная форма налогового контроля, проводимая налоговыми органами с целью контроля за правильностью исчисления и уплаты налогов, осуществляемая на территории самого налогоплательщика на основании специального решения руководителя налогового органа, длящаяся в течение 2 месяцев с момента подачи вынесения такого решения. Достижение такой цели становится возможным за счет расширенного перечня полномочий должностных лиц налогового органа проводящего проверку. Однако при этом особое внимание при проведении выездных налоговых проверок уделяется соблюдению установленных законом ограничений, призванных защитить добросовестного налогоплательщика от возможных неправомерных действий налогового органа. В качестве правовых гарантий для проверяемого лица установлены двухмесячный срок проведения выездной налоговой проверки, трехлетний срок давности для проверки коммерческой деятельности налогоплательщика, возможность проведения только одной проверки в течение календарного года, запрет налогового органа проводить две и более проверки по одним и тем же налогам за один и тот же период, а также другие гарантии, закрепленные в Налоговом Кодексе Российской Федерации.

Выездные проверки играют ключевую роль в результативности реализации налогового контроля. Налоговые органы могут более подробно исследовать особенности ведения налогового учета в организации, проверить различные физические показатели, используя при этом различные методы. Многие налоговые нарушения могут быть обнаружены только в ходе проведения выездных проверок, что влечет доначисление налогов и наложение санкций в большей мере, чем это представляется возможным при камеральной налоговой проверке.

Оценку показателей выездных проверок следует начать с их количества. Динамика выездных налоговых проверок за 2013-2015 гг. представлена на Рисунке 1.



Рис.1. Динамика налоговых проверок организаций и физических лиц в РФ за период с 2013 по 2015 гг.
 Источник: график составлен авторами самостоятельно на основе [3,4,5]

По приведенным выше данным, можно заметить, что наблюдается тенденция снижения количества проводимых выездных налоговых проверок. За весь рассматриваемый период 2013 – 2015 годы это снижение составило 25,8%. Однако это не значит, что снизилась их эффективность. Так в 2007 году вступил в силу Федеральный закон от 27 июля 2006 г. N 137-ФЗ, тем самым был ужесточен порядок проведения выездных налоговых проверок. Снижение количества выездных налоговых проверок обусловлено комплексом проводимых налоговыми органами края процедур и мероприятий, направленных на создание условий для наиболее эффективного проведения проверок, обеспечения оптимального выбора налогоплательщиков по критериям риска совершения налогового правонарушения.

Количество выездных налоговых проверок, в результате которых были выявлены нарушения в период с 2013 по 2015 год, уменьшается. Однако такое уменьшение незначительно в общей структуре проведенных проверок. Это свидетельствует об улучшении качества предпроверочных контрольных мероприятий по отбору налогоплательщиков. Данные о количестве проведенных выездных налоговых проверок, в результате которых были выявлены нарушения, представлены на Рисунке 2.



Рис.2. Динамика проведенных выездных налоговых проверок в РФ, в результате которых были выявлены нарушения за 2013-2015 гг.

Источник: график составлен авторами самостоятельно на основе [3,4,5]

Количество выездных налоговых проверок, в результате которых были выявлены нарушения в период с 2013 по 2015 год, уменьшается. Однако такое уменьшение незначительно в общей структуре проведенных проверок. Это свидетельствует об улучшении качества предпроверочных контрольных мероприятий по отбору налогоплательщиков.

При отнесении налогоплательщиков к претендентам на включение в план выездных налоговых проверок немаловажное значение имеет так называемая «предполагаемая сумма доначислений», которую налоговый орган должен взыскать с налогоплательщика по завершению выездной налоговой проверки. Динамика дополнительно начисленных платежей по выездным проверкам организаций и физических лиц (включая налоговые санкции и пени) представлена Рисунке 3.



Рис.3. Динамика дополнительно начисленных платежей по выездным проверкам организаций и физических лиц в РФ за 2013-2015 гг.

Источник: график составлен авторами самостоятельно на основе [3,4,5]

По данным Рисунка 3 можно сделать вывод, что в 2013 году сумма дополнительно поступающих платежей увеличилась на 3%, однако уже за 2014-2015 гг. наблюдается тенденция к снижению доначисленных платежей по выездным проверкам организаций и физических лиц. В абсолютном выражении это снижение достигает 19 898 190 руб., что составляет 6,8 %. Однако тот факт, что сумма доначисленных платежей по выездным налоговым проверкам снизилась, не говорит о том, что уменьшилась и эффективность работы налоговых органов. Рассчитаем сумму доначислений, приходящуюся на 1 проведенную выездную налоговую проверку, выявившую нарушения. Динамика показателей эффективности выездных налоговых проверок за 2013-2015 гг. представлена в Табл.2.

Таблица 2

Динамика показателей эффективности выездных налоговых проверок в РФ за 2013-2015 гг.

Год	2013	2014	2015
Сумма дополнительно начисленных платежей на одну выездную налоговую проверку, рублей	6 632	8 232	8 921
Удельный вес выездных проверок, выявивших нарушения, в общем количестве проведенных выездных проверок, %	98,8	98,8	99

Источник: график составлен авторами самостоятельно на основе [2,3,4,5]

Таким образом, за исследуемый период наблюдается тенденция снижения доначисленных платежей по выездным налоговым проверкам, сумма доначислений, приходящаяся на одну проведенную проверку, возрастает. Так в 2015 году по сравнению с 2013 годом сумма дополнительно уплаченных платежей по результатам выездных налоговых проверок увеличилась на 2289 руб. или 34,5%.

Также очень важным показателем при оценке эффективности выездной проверки является процентное соотношение «результативных» выездных налоговых проверок. Для этого необходимо рассчитать удельный вес проверок, выявивших нарушения законодательства о налогах и сборах, в общем количестве проведенных выездных проверок.

Из представленных данных можно увидеть, что процент результативных проверок является высоким, максимально приближенным к 100%. Это свидетельствует об эффективном планировании инспекцией проведения выездных проверок.

На основании всего вышеизложенного можно сделать вывод, что за период с 2013 по 2015 гг. наблюдается тенденция снижения проводимых налоговых проверок и сумм, дополнительно начисленных по ним платежей, однако, при этом следует учитывать, что сумма дополнительно начисленных платежей, приходящаяся на одну проведенную проверку увеличивается. Кроме того, за 2013-2015 гг. количество «результативных» проверок продолжает оставаться на высоком уровне, что говорит не только о качестве предпроверочных мероприятий, проводимых налоговыми органами, но и об эффективности планирования выездных налоговых проверок.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1. [по состоянию на 5 апреля 2016 : принят ГД ФС РФ 17 июля 1998]. - Гарант. - Режим доступа : <http://base.garant.ru/10900200/>
2. Налоговая статистика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
3. Отчет №2-НК о результатах контрольной работы налоговых органов за 2013 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn25/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
4. Отчет №2-НК о результатах контрольной работы налоговых органов за 2014 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn25/related_activities/statistics_and_analytics/forms/
5. Отчет №2-НК о результатах контрольной работы налоговых органов за 2015 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn25/related_activities/statistics_and_analytics/forms/

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА

Бурыка Д.В.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

Координация подфункций при формулировании целей, их реализация и контроль является основной задачей мониторинга стратегического развития в процессе стратегического управления финансами корпорации. Достигается это посредством организации работы и обслуживания стратегических звеньев управления и с помощью формирования рамочных условий для эффективного циркулирования инновационной информации между разными отделами предприятия.

Стратегическое управление компанией и ее финансовой подсистемой включает в себя систему стратегического финансового контроллинга и нуждается в применении набора индикаторов, использование которых позволяет уменьшить прямые и косвенные агентские затраты.

Дадим характеристику наиболее общим аспектам мониторинга корпоративных финансов. В процессе исследования была синтезирована представленная ниже организационная модель, имеющая две составляющих:

- 1) объект мониторинга;
- 2) методика мониторинга.

Дадим в первую очередь характеристику структуры организационной модели мониторинга финансового менеджмента. Объектами мониторинга в этом случае будет выступать управление:

- системой безналичных расчётов;
- финансовыми рисками;
- структурой капитала компании;
- капиталом, вложенным в основные средства;
- привлечением новых финансовых ресурсов;
- оборотными средствами;
- деловой активностью и оценкой эффективности деятельности предприятия;
- постановкой и реализацией бюджетирования и бизнес-планирования;
- уровнем и динамикой финансовых результатов деятельности компании.

Методика мониторинга включает:

1. С помощью специальных методов анкетирования и интервьюирования персонала, бесед с руководством, сбора и анализа внутрифирменной документации уточнение целей и финансовых стратегий предприятия (общих стратегий и в разрезе отдельных структурных составляющих), финансовых программ развития, а также внешних и внутренних факторов, влияющих на функционирование компании.

2. Анализ следующих документов:

- организационно-распорядительной документации предприятия, регламентирующей бухгалтерскую и финансовую деятельность (положения, инструкции, приказы и т.д.);
- документации бухгалтерского и управленческого учета: бухгалтерской отчётности, отчётов о структуре затрат, платёжных календарей, отчётов об объёмах продаж, отчётов о состоянии запасов, бюджетов, бизнес-планов, балансов оборотных средств, ведомостей, актов взаимосверки и т.д.
- документов, определяющих финансовые отношения между предприятием и другими юридическими или физическими лицами: соглашений о предоставлении кредита, кредитных заявок, залоговых свидетельств, эмиссионных документов, реестров акционеров, счетов-фактур, платёжной документации.

3. В зависимости от объекта в процедуру мониторинга финансового менеджмента включаются следующие направления:

- 3.1 Система безналичных расчётов;
- 3.2 Система бюджетирования и бизнес-планирования;
- 3.3 Управление финансовыми рисками;
- 3.4 Управление оборотными средствами;
- 3.5 Управление капиталом;
- 3.6 Политика привлечения новых финансовых ресурсов;
- 3.7 Управление структурой капитала предприятия;
- 3.8 Финансовые результаты деятельности предприятия.

Если осуществлять финансовый анализ более детально, то могут быть предусмотрены следующие блоки финансовой информации:

1. Анализ имущественного и финансового состояния предприятия;
2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия;
3. Анализ деловой активности и эффективности деятельности предприятия.

Заметим, что любой коммерческой организации присущи свои технологические, экономические и региональные особенности, поэтому они должны отразиться в специфике осуществления мониторинга системы финансового менеджмента.

Кроме всех вышеперечисленных процедур довольно часто осуществляется оценка финансово-хозяйственных перспектив предприятия, в ходе которой может быть определена вероятность появления негативных тенденций в части ухудшения финансового состояния предприятия в будущем.

Анализ деятельности предприятий может опираться как на изменение относительных тенденций, так и сравнение полученных абсолютных значений с отраслевыми нормативами или аналогичными данными по успешным предприятиям. Однако такого рода информация малодоступна, поэтому в рамках интегрированных структур целесообразно, опираясь на специфику, стратегию развития, финансовую стратегию и стратегические цели и приоритеты, устанавливать свои критерии с позиции управляющей компании.

Опорным документом в системе мониторинга корпоративных финансов является аналитическая записка, в которой проводится оценка деятельности предприятия по итогам года и используется вся финансовая информация. В рамках данного документа решается несколько задач:

1. Оценка текущего финансового состояния по итогам года;
2. Сравнение фактических и плановых показателей и анализ причин расхождения как в положительную, так и отрицательную сторону;
3. Прогноз возможного развития (с учётом результатов прошлых лет);
4. Выявление проблемных позиций и оценка степени их сложности (рискованности) с позиции финансовой политики предприятия;
5. Оценка и предложение финансовых целей на следующий год;
6. Качественная оценка тенденций изменения стоимости предприятия на основании итогов прошедшего года.

Как наиболее общий регламент мониторинга финансового менеджмента организационная модель может применяться в практической деятельности как ревизоров, так и финансовых менеджеров, а может служить основой при формировании более детализированных методик.

Список литературы

1. Оленев Н.И. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. 2-е изд. – М. / Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько / : Финансы и статистика, 2006.
2. Чараева М.В., Бурька Д.В. Исследование контроллинга как составляющей финансового менеджмента // European Social Science Journal. – 2013. - №12. Т. 1.
3. Чараева М.В. Использование контроллинга при реализации финансовой стратегии телекоммуникационного предприятия // Финансовые исследования. - №2. – 2015.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Немчинов А.А.

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г.Ростов-на-Дону

В настоящее время в российской экономике наблюдаются процессы экономической стабилизации и переход на высокотехнологичный, инновационный путь развития, интеграция России в мировое экономическое сообщество. Данные события ставят перед современными предприятиями задачи долговременного и устойчивого роста, повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, максимального использования производственного и интеллектуального потенциала.

Российские предприятия должны стремиться к адаптации к новым экономическим условиям, при этом используя разные механизмы, которые способны обеспечить использование их стратегических возможностей и

резервов в меняющихся условиях внутренней деловой среды, неопределенности и нестабильности внешней экономической обстановки.

Нестабильное развитие финансовых рынков отрицательно сказывается на экономическом положении большинства российских предприятий, не только крупных, но и средних, составляющих важную, хотя и небольшую, часть экономического комплекса страны. В таких условиях решение задачи вывода предприятий на траекторию стабильной и устойчивой работы определяется уровнем обоснованности и практической ориентации стратегии их развития, прежде всего, в области финансовых ресурсов. А это требует разработки такой финансовой стратегии, которая обеспечит создание целостных систем перспективного развития, ориентированных на повышение финансовой устойчивости предприятия даже в кризисный период. Новый аспект формирования финансовой стратегии связан с условиями работы в рамках ВТО, которые предъявляют более высокие требования к конкурентоспособности реализуемой продукции и оказываемых услуг, поскольку происходит расширение возможностей доступа иностранных компаний на российский рынок.

Практика говорит о том, что многие российские предприятия недооценивают значение финансовых стратегий, что значительно осложняет их функционирование в рыночной среде, затрудняет поиск стратегических инвесторов, которые заинтересованы в долгосрочном и стабильном сотрудничестве. По оценкам специалистов не более чем у 5-7% предприятий среднего бизнеса есть разработанная и реализуемая система современного стратегического менеджмента.

Эффективное финансовое управление предприятиями находится не только в сфере интересов менеджеров и собственников данных компаний, но также и в сфере региональных и государственных интересов. Несмотря на то, что сегодня в вопросах конкурентного преимущества фирмы на первое место выходят аспекты технологического и интеллектуального обеспечения бизнеса, проблемы обеспеченности предприятия финансовыми ресурсами не утратили своей актуальности, а эффективное финансовое управление становится одним из основных факторов поддержания конкурентного преимущества предприятия в современных условиях ведения бизнеса.

Грамотно построенная стратегия финансового обеспечения предприятия позволяет не только обеспечить предприятие финансовыми ресурсами и оптимизировать риски, но и определить пакет стратегических целей для дальнейшего эффективного развития предприятия.

Современная практика показывает, что сложившийся на предприятиях порядок принятия и реализации стратегических решений не систематизирован должным образом, а специалисты и руководители слабо вооружены методологией и технологией управления. Область стратегических решений обширна: выбор направлений деятельности, приоритета ресурсов, главных долговременных партнеров, организационной формы партнерства, способов развития потенциала, источников финансирования, возможностей использования сильных сторон предприятия, снижения отрицательных последствий слабых сторон и угроз внешней среды, конкурентной и инновационной антикризисной стратегии. Долгосрочное, эффективное функционирование предприятия зависит от множества факторов, но в то же время и от логики управления предприятием, принципов принятия решений.

К непосредственным предпосылкам, обуславливающим актуальность формирования стратегии финансового обеспечения предприятия, относятся:

- а) возрастающее влияние глобализации экономики на организацию финансов предприятий;
- б) отсутствие обоснованных методов принятия стратегических решений в области управления финансами предприятий;
- в) недостаточная разработанность инструментария стратегического управления финансами предприятия, адаптированного для практического использования в повседневной деятельности российских предприятий;
- г) отсутствие методических приемов обоснования состава факторов, обеспечивающих финансовую устойчивость предприятий, функционирующих в условиях конкуренции;
- д) недостаточная изученность основных закономерностей и теоретически обоснованных подходов к формированию и реализации финансовых стратегий российских предприятий.

На основе целей финансовой стратегии, менеджмент предприятия определяет варианты возможной стратегии финансового обеспечения и производит выбор одного из вариантов развития с учетом целей генеральной стратегии предприятия и целей функциональных стратегий, и возможных переходов из одного состояния в другое, показателей финансового прогнозирования и приемлемости финансовых рисков, возникающих в условиях неопределенности реально действующего предприятия. Выбрав наиболее оптимальную стратегию финансового обеспечения руководство предприятия определяет сроки, уровни и этапы ее реализации, объем необходимых ресурсов и выбирает систему финансовых показателей, характеризующих достижимость поставленных целей в рамках стратегии финансового обеспечения предприятия. Далее определяются четкие задачи по каждому из предполагаемых этапов реализации стратегии финансового обеспечения, например,

увеличение объема продаж за определенный период времени, рост прибыли от операционной деятельности к концу рассматриваемого периода и др.

На оперативном уровне каждая из стратегических задач разбивается на ряд подзадач, отвечающих определенному уровню соответствующего оперативного бюджета. Далее определяется система контроля за выполнением стратегии финансового обеспечения и разрабатываются нормативы по каждой из задач и подзадач финансовой стратегии на основе выявленных тенденций.

Важнейшим этапом в формировании и реализации стратегии финансового обеспечения предприятия является разработка системы бюджетирования с разбивкой по этапам и указанием нормативов, обеспечивающих реализацию выбранной стратегии. Стратегические финансовые бюджеты должны разрабатываться на срок реализации стратегии и отражать все ключевые показатели, которые необходимо достичь на каждом из этапов реализации финансовой стратегии предприятия.

По окончании этапа бюджетирования разрабатывается система возможных корректировок стратегии финансового обеспечения в зависимости от степени достижения поставленных на каждом этапе бюджетирования нормативов. В случае, если возможна корректировка бюджетов на оперативном уровне, позволяющая обеспечить выполнение выбранной стратегии финансового обеспечения, менеджментом предприятия проводится такая корректировка и, при необходимости, пересчитываются финансовые нормативы в рамках поставленных задач. Если это не возможно, тогда меняется стратегия достижения поставленных целей.

Согласование инвестиционных действий и действий в отношении финансирования важно для предприятия, как с точки зрения получаемой прибыли, так и с точки зрения сохранения платежеспособности. Кроме того, это позволяет инвестиционному проекту соответствовать условию финансовой реализуемости, заключающегося в обеспечении такой структуры денежных потоков, при котором на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денежных средств для осуществления проекта, то есть на каждом шаге притоки не меньше оттоков.

Список литературы

1. Воробьев А.В. Разработка составляющих имитационной модели финансовой стратегии предприятия // Финансы и кредит. – 2012. - №27. – С. 13-18
2. Журова Л.И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия // Финансы и кредит. – 2011. - №6. – С. 36-45
3. Симонянц А. Финансовая стратегия как инструмент обеспечения развития предприятия в современных экономических условиях // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. - №4, ч.2. – С.447-450
4. Чараева М.В. Финансовое обеспечение решений инвестирования в условиях современного финансового менеджмента // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2014. № 7. Том 3.
5. Чараева М.В., Палеев А.В. Управление финансово-экономическим потенциалом организации // Финансовые исследования. – 2014. - №3.
6. Чараева М.В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.В. Чараева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016.

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН В 2015-2016 ГГ.

Утегенов Т.К., Хаметова Н.Г.

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

В условиях сложной макроэкономической конъюнктуры перед субъектами Российской Федерации остро встал вопрос поиска источников финансирования внутренних инфраструктурных проектов.

Нередко возникают ситуации, когда органы местного самоуправления не обладают достаточными средствами для воплощения сложных, дорогих, инфраструктурных проектов в жизнь. В то же время, частный бизнес, обладая достаточными ресурсами, не заинтересован в реализации подобных проектов.

Сложившуюся ситуацию способно решить государственно-частное партнёрство (ГЧП).

Термин "государственно-частное партнерство" является дословным переводом английского термина "public-private partnership" (PPP) и давно применяется во Франции, Великобритании, США, Канаде, Австрии, Бельгии, Дании, Австралии, Израиле, Ирландии, Финляндии, Испании, Португалии, Греции, Южной Кореи, Сингапуре, Чехии и других странах.

Всемирный Банк Реконструкции и Развития определяет государственно-частное партнерство как долгосрочный контракт между частными компаниями и государственными органами для обеспечения общественного актива или услуги, в которой частная сторона несет значительный риск и ответственность управления.

В России государственно-частное партнерство регулируется Федеральным законом Российской Федерации №224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально - частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Согласно п.1 ст.3 данного закона, государственно-частное партнерство, муниципально - частное партнерство - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально - частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества.

В России на данный момент наибольшее распространение получило государственно - частное партнерство в форме концессии, то есть соглашение, по которому одна сторона (концессионер) обязуется создать или реконструировать определенный имущественный объект, право собственности на который остается за второй стороной (концедентом). Концедент в свою очередь передает право владения и пользования объектом на продолжительный срок концессионеру.

Государственно-частное партнерство обращается к инновационным методам, применяемым государственным сектором для заключения контракта с частным сектором, использующим свой капитал и управленческий потенциал при реализации проектов в соответствии с установленными временными рамками и бюджетом. Государственный сектор сохраняет ответственность за обеспечение населения этими услугами выгодным для него способом и оказывает позитивное воздействие на экономическое развитие и повышение качества жизни населения.

В мировой практике встречаются различные модели государственно-частного партнерства. Центр развития государственно-частного партнерства приводит следующие модели (Табл.1).

Таблица 1

Модели государственно-частного партнерства в мировой практике

№	Сокращение	Расшифровка	Описание
1	ВОТ	Build-Operate-Transfer	«строительство-управление-передача» – концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передается государству;
2	ВТО	(Build-Transfer-Operate)	«строительство-передача-управление» – концессионер строит объект, который передается в собственность концеденту и управляется концессионером;
3	ВОО	Build-Own-Operate	«строительство-владение-управление» концессионер строит объект и осуществляет последующую эксплуатацию, владея им на праве собственности, срок действия которого не ограничивается;
4	ВООТ	Build-Own-Operate-Transfer	«строительство-владение-управление-передача» – частный партнер после строительства получает правомочие не только пользования, но и владения объектом в течение срока действия соглашения, после чего он передается публичному партнеру;
5	ВВО	Buy-Build-Operate	«покупка-строительство-управление» – публичный партнер продает объект частному партнеру, который делает необходимые усовершенствования для эффективного управления;
6	ВВООТ	Design-Build-Own-	тоже, что и модель ВООТ, но частный партнер также отвечает за проектирование объекта;

№	Сокращение	Расшифровка	Описание
		Operate-Transfer	
7	BOL	Build-Own-Lease	«строительство-владение-передача в аренду»;
8	BOLT	Build-Own-Lease-Transfer	«строительство-владение-передача в аренду - передача в собственность»;
9	DBOLT	Design-Build-Own-Lease-Transfer)	тоже, что и модель BOLT, но частный партнер также отвечает за проектирование объекта;
10	DBFO	Design-Build-Finance-Operate	«проектирование-строительство-финансирование-управление» – дополнительно оговаривается участие частного партнера в финансировании проекта.

Основываясь на данных таблицы можно сделать вывод, что основным элементом любого проекта на основе государственно-частного партнерства является «строительство». Нетрудно заметить также, что все основные изменения в формах ГЧП касаются сроков владения результатом реализации проекта, а также форм перехода прав собственности между субъектами ГЧП.

Государственно-частное партнерство рассматривается как конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными компаниями на объектах федеральной, региональной и муниципальной собственности.

Сегодня более чем в 130 странах уже реализуются или планируются к реализации проекты ГЧП. Более 4500 таких проектов реализуются или успешно завершены. В ряде стран в них инвестируется 15-20% от общих капитальных вложений в инфраструктуру. При этом более чем в 60 странах организованы национальные или региональные центры ГЧП [6, 59].

Согласно данным НП «Центр развития ГЧП» число проектов на основе ГЧП в 2015 году по сравнению с 2014 годом выросло в 1,4 раза до 893 проектов, в том числе: 12 проектов федерального уровня, 104 проекта регионального уровня и 757 проектов муниципального уровня [2, 8].

Положительным примером может служить то, что региональные и муниципальные администрации постепенно перенимают опыт структурирования проектов ГЧП Федерального уровня в отрасли автомобильных дорог – спрос на модернизацию автодорожной инфраструктуры в российских публично-правовых образованиях по-прежнему высокий

Пятеркой лидеров среди субъектов с наиболее развитой системой государственно-частного партнерства оказались: г.Москва, г.Санкт-Петербург, Самарская область, Новосибирская область, Нижегородская область. Причинами, по которым данные регионы заняли лидирующие позиции, разнообразны. Основными критериями распределения в данном рейтинге служили: развитость институциональной среды в сфере государственно-частного партнерства; опыт реализации проектов государственно-частного партнерства; инвестиционная привлекательность субъекта.

Не смотря на то, что в Республике Татарстан раньше других регионов было утверждено правовое регулирование ГЧП собственным республиканским законом о государственно-частном партнерстве (принят Госсоветом РТ 7 июля 2011 года), по итогам 2015 года Республика Татарстан заняла всего лишь 10 место в рейтинге, опустившись на 8 позиций по сравнению с 2014 годом.

Подобное снижение связано, в том числе, с отсутствием положительных изменений количества муниципальных концессий (всего 45) в коммунальной сфере и проектов в отрасли здравоохранения, перешедших в стадию эксплуатации. Концессий регионального уровня в Татарстане по-прежнему мало — в реестре соглашений о ГЧП в Республике Татарстан по состоянию на последнюю дату зарегистрировано всего 6 республиканских ГЧП.

Основополагающей проблемой является отсутствие опыта в реализации средних и крупных проектов при помощи государственно-частного партнерства. Субъекты ГЧП должны уметь оперативно составлять и согласовывать программу проекта, определять этапы реализации проекта, заранее просчитывать риски и потери, определять выгоды сторон, а также проводить постоянный мониторинг в ходе реализации проекта. Для решения данной проблемы можно использовать опыт западных стран в области создания единых координационных

центров, которые помогут субъектам ГЧП обмениваться опытом друг с другом, вырабатывать новые конструктивные предложения, обсуждать их, вырабатывать единые стандарты деятельности.

Еще одним препятствием на пути развития государственно-частного партнерства является недостаточное развитие принципов прозрачности в отношениях с властью различных уровней. Здесь стоит обратиться к положительному опыту стран Европы, в которых в рамках осуществления принципа прозрачности и повышения доверия между властными структурами и бизнес-сообществом были созданы специальные консультативные советы, отслеживающие и контролирурующие ход реализации тех или иных проектов. В полномочия таких советов также нередко входит анализ проектов, оценка целесообразности их реализации.

Также проблемой является дефицит квалифицированных кадров для работы в условиях ГЧП. Здесь показательная ситуация в целом для России: всего в 46 регионах страны есть должностные лица, имеющие специальную подготовку и квалификацию в сфере управления проектами ГЧП. Привлечение на рынок Татарстана профессиональных управляющих компаний, совместное создание новых институтов финансирования – все эти мероприятия являются продолжительными во времени.

Дополнительно стоит упомянуть общую экономическую нестабильность, снижение потребительской активности населения, сокращения частных инвестиций в реальный сектор экономики, увеличение инфляционных и валютных рисков.

Государственно-частное партнерство является одним из способов эффективного экономического взаимодействия между государственными субъектами и частным бизнесом. Властям различных уровней подобная форма сотрудничества позволит выполнять социально-значимые проекты, снизить общий уровень нагрузки на бюджеты различных уровней.

В свою очередь, бизнес получит определенный набор гарантий и гарантированный объем спроса со стороны региональных властей. Развитие ГЧП особенно актуально для Республики Татарстан, где недавно была принята «Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года, почти полностью посвященная различным масштабным инфраструктурным проектам, реализовать которые в одиночку государство не в состоянии.

Грамотное использование инструментов ГЧП, а также активное продолжение развития нормативно-правовой базы в этой сфере поможет реализовать подобные масштабные программы и уверенно занять за собой право называться одним из самых привлекательных регионов в России для бизнеса и инвестиций всех уровней.

В заключении данной работы можно сделать следующие выводы.

Число проектов на основе ГЧП в 2015 году по сравнению с 2014 годом выросло в 1,4 раза до 893 проектов. Основной формой ГЧП в России является концессия.

По итогам 2015 года Республика Татарстан заняла всего лишь 10 место в рейтинге, опустившись на 8 позиций по сравнению с 2014 годом. В Республике Татарстан существуют характерные для России в целом проблемы, препятствующие развитию ГЧП - это отсутствие опытной базы для развития крупных инфраструктурных проектов на основе ГЧП, недостаточное соблюдение принципов прозрачности в сфере ГЧП, отсутствие квалифицированных кадров, общая экономическая обстановка. Предлагаемые решения потребуют временных затрат и институциональных, структурных изменений, однако в перспективе подобные реформы позволят реализовывать крупные инфраструктурные социальные проекты и закрепят за Республикой Татарстан место среди лидеров развития государственно-частного партнерства.

Список литературы

1. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2014-2015 / НП «Центр развития ГЧП» - 2015 – 31 с.
2. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2015-2016 / НП «Центр развития ГЧП» - 2016 – 25 с.
3. Сайт Агентства инвестиционного развития Республики Татарстан [Электронный ресурс] Режим доступа: свободный. – [Адрес]: <http://tida.tatarstan.ru/rus/air/documents.htm>
4. Сайт Public-Private Partnership in Infrastructure Center. Международный банк реконструкции и развития. [Электронный ресурс] Режим доступа: свободный. – [Адрес]: <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/>
5. Статья «Кризис – время ГЧП». Сайт госкорпорации «Внешэкономбанк» [Электронный ресурс] Режим доступа: свободный. – [Адрес]: <http://www.fcpr.ru/media/krizis-vremya-gchp/>
6. Федеральный закон от 13.07.2015 №224-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные

- законодательные акты Российской Федерации». Принят Государственной Думой РФ 01.07.2015. Одобрен Советом Федерации 08.07.2015 года. Российская Газета, Федеральный выпуск 6727 (156), 17.07.2015г.
7. Э.Р. Йескомб. Государственно-частное партнёрство: Основные принципы финансирования / пер. с англ. – Альпина Паблишер - 2015 – 457 с.

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Ковшикова Г.А., Рычкова А.С.

Университет российского инновационного образования, г.Череповец

Внешняя среда оказывает особое влияние на деятельность любого предприятия. Следует отметить, что влияние оказывает, как внешняя среда в среднем по России, так и в городе Череповец Вологодской области. Проведем оценку факторов среды, влияющих на деятельность предприятий при помощи PEST-анализа.

Во-первых, политические факторы.

Деятельность предприятий, работающих на территории Вологодской области, осуществляется в соответствии с нормами российского законодательства о предпринимательской деятельности, нормативными документами в области обеспечения качества продукции, защиты прав потребителей и т.п. Данные нормативные акты выполняют такие задачи, как защита фирм от нечестной конкуренции, потребителей от нечестных методов торговли и интересов общества от некорректного поведения участников рынка в целом.

В настоящее время состояние политической и законодательной среды в России достаточно стабильно. При этом государство, как на федеральном уровне, так и на местах, предпринимает активные действия по стабилизации политической обстановки, повышению роли России на международной арене, а также преодолению последствий мирового экономического кризиса.

Во-вторых, экономические факторы.

По данным аналитиков, Минфин уже сейчас начинает подготовку к новому витку экономического кризиса в России. Так, 2016 год может стать для национальной экономики ещё более сложным, чем 2015. Самая большая сложность ложится на бюджет – дефицит может превысить отметку в триллион рублей. Правительство уже планирует смягчить бюджетное правило, которое позволит определить уровень расходов исходя из цены на нефть.

Если стоимость нефти останется на уровне первого квартала 2015 года, то национальный Резервный фонд России может оказаться «пустым» уже в 2016 году. С каждой неделей запасы страны пустеют, что сказывается не только на инвестиционной привлекательности, но и на курсе национальной валюты, как следствие.

С начала 2015 года главная проблема Министерства финансов России – снижение налоговых поступлений в казну. К слову, в стране основной поток налогов приходится на добычу полезных ископаемых и налог на прибыль. Правда в начале этого года поток налогов возобновились, впервые с начала проблем. Правда, с точки зрения специалистов, такая ситуация лишь временная – в 2016 году спад начнётся снова.

За первые 4 месяца 2015 года доходы от налога в России увеличились сразу на 29%, по сравнению с тем же периодом прошлого года. Но данный рост, говорят финансисты, связан с падением курса рубля, а не с ростом активности предпринимателей. Падение курса рубля, напомним, наблюдается с конца 2015 года. Лишь весной курс удалось стабилизировать на уровне 50 рублей за доллар (за последнюю неделю доллар вырос до 55 рублей за «единицу»). Напомним, что в среднем за 2015 год курс доллара составил 35,5 рубля, в первом же квартале 2015 года показатель составил 63 рубля. Так как большую долю налогов в бюджет страны платят экспортеры, которые продают нефть и газ за границу, девальвация национальной валюты выгодна экономике. Но эффект курсовой разницы не работает долгое время – уже к концу 2015 года он «сошел на нет».

Антироссийские санкции не будут отменены в течение многих лет. Возврат к докризисному сотрудничеству вряд ли возможен в ближайшее время, заявляют немецкие политики и чиновники. Тенденция снижения цен на нефть также не сулит России экономического бума. В 2016 году страну, скорее всего, ждет рецессия с сокращением ВВП на 1,5-2%. Таким же темпом сократятся и реальные доходы населения. А инвестиции в 2016 года по прогнозам упадут на 9%.

В-третьих, социокультурные факторы.

Ситуация на рынке труда в Вологодской области характеризовалась незначительным сокращением численности занятых в организациях и уменьшением количества зарегистрированных безработных.

По данным Вологдастат в январе-сентябре 2015 года среднесписочная численность работников Вологодской области (включая организации малого предпринимательства) составила 389,7 тысячи человек (меньше на 1,8 %, чем в 2015г.) [2].

Сокращение численности наблюдалось на предприятиях металлургического производства и производства готовых металлических изделий (11,6 %), производства транспортных средств и в финансовой деятельности (около 10 %).

Численность работников, занятых на производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования увеличилась на 22,2 процента, в организациях, занимающихся операциями с недвижимым имуществом – на 14,8 процента.

На конец сентября 2015 года в государственных учреждениях службы занятости населения официально зарегистрированы 10,7 тысячи незанятых трудовой деятельностью граждан, обратившихся за предоставлением государственной услуги по содействию в поиске подходящей работы, на 19,9 % больше, чем годом ранее. Уровень зарегистрированной безработицы (отношение численности безработных к экономически активному населению) составил 1,4 процента. На конец сентября 2015 года нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения, зарегистрированного в государственных учреждениях службы занятости населения, на 100 заявленных вакансий составила 113 человек [2].

В Вологодской области существует разрыв по уровню зарплат работников различных предприятий и организаций. Наиболее высокий уровень заработной платы у работников химического производства – 50 тыс. рублей. Несколько ниже размер оплаты труда работников занятых в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (46,3 тыс. рублей), производстве машин и оборудования (37,2 тыс. рублей) [2].

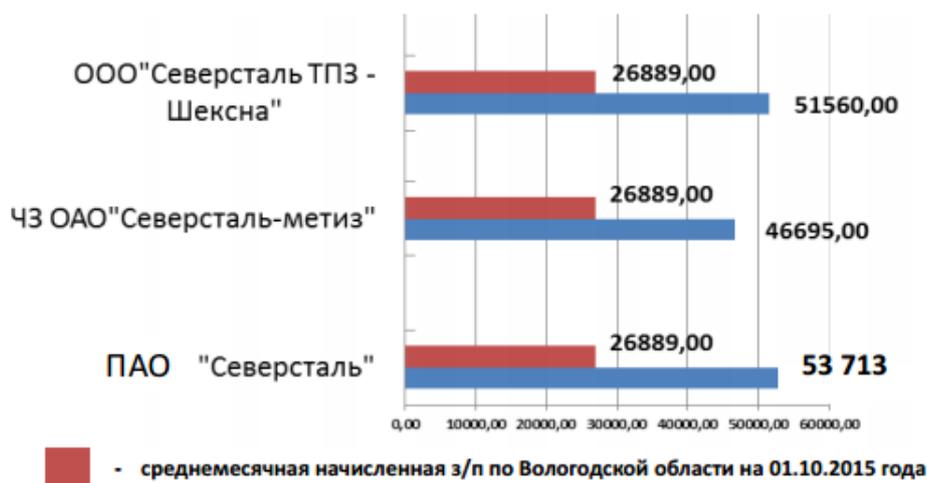


Рис.1. Среднемесячная начисленная заработная плата на 01.10.2015 года

Разрыв между их среднемесячной заработной платой и заработной платой в среднем по региону в январе – сентябре года составил 1,9 раза. Иными словами вологодские металлурги зарабатывают почти в два раза (1,9 раза) больше всех остальных жителей Вологодской области [2].

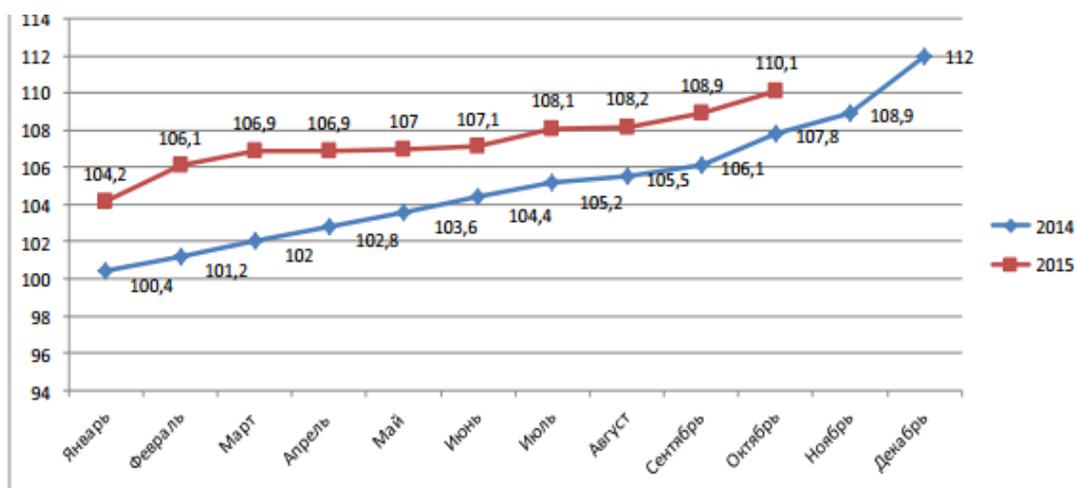


Рис.2. Индекс потребительских цен и тарифов на товары и услуги населению Вологодской области за 2014-2015 гг., %

Ситуация на рынке труда характеризовалась незначительным сокращением численности занятых в организациях и уменьшением количества зарегистрированных безработных. По данным Вологдастат в январе – сентябре 2015 года среднесписочная численность работников Вологодской области (включая организации малого предпринимательства) составила 389,7 тысячи человек (меньше на 1,8 %, чем в 2015г.) [2].

Сокращение численности наблюдалось на предприятиях металлургического производства и производства готовых металлических изделий (11,6 %), производства транспортных средств и в финансовой деятельности (около 10 %).

Численность работников, занятых на производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования увеличилась на 22,2 процента, в организациях, занимающихся операциями с недвижимым имуществом – на 14,8 процента.

На конец сентября 2015 года в государственных учреждениях службы занятости населения официально зарегистрированы 10,7 тысячи незанятых трудовой деятельностью граждан, обратившихся за предоставлением государственной услуги по содействию в поиске подходящей работы, на 19,9 % больше, чем годом ранее.

Уровень зарегистрированной безработицы (отношение численности безработных к экономически активному населению) составил 1,4 процента.

На конец сентября 2015 года нагрузка не занятого трудовой деятельностью населения, зарегистрированного в государственных учреждениях службы занятости населения, на 100 заявленных вакансий составила 113 человек.

В Вологодской области существует разрыв по уровню зарплат работников различных предприятий и организаций. Наиболее высокий уровень заработной платы у работников химического производства – 50 тыс. рублей.

Несколько ниже размер оплаты труда работников занятых в металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий (46,3 тыс. рублей), производстве машин и оборудования (37,2 тыс. рублей).

Разрыв между их среднемесячной заработной платой и заработной платой в среднем по региону в январе – сентябре года составил 1,9 раза. Иными словами вологодские металлурги зарабатывают почти в два раза (1,9 раза) больше всех остальных жителей Вологодской области.

В-четвертых, технологические факторы.

Для сохранения рынка сбыта внутри страны требуется внедрение новых технологий. Специализированные организации страны в связи с оттоком кадров и сокращением финансирования оказались неспособны обеспечить производство новыми разработками.

Анализ факторов был проведен специалистами оценочной фирмы «Независимый эксперт» – Табл.1.

PEST-анализ

№	Факторы	Вес	Балл	Оценка
Политические факторы				
1	Изменение законодательства в области налогообложения и лицензирования	0,07	-2	-1,93
2	Государственный контроль за деятельностью бизнеса	0,05	-3	-2,95
3	Государственное регулирование конкуренции в отрасли	0,05	3	3,05
4	Налоговая политика	0,08	4	4,08
				2,25
Экономические факторы				
5	Уровень инфляции,	0,09	-2	-1,91
6	Покупательная способность,	0,06	3	3,06
7	Колебания курса валют	0,06	-3	-2,94
8	Уровень безработицы	0,05	2	2,05
9	Цены на энергоресурсы	0,09	-5	-4,91
				-4,65
Социо-культурные факторы				
10	Демографические изменения	0,07	2	0,14
11	Изменение структуры доходов	0,06	4	0,24
12	Отношение к труду и отдыху	0,04	2	0,08
13	Активность потребителей	0,05	4	0,2
				0,66
Технологические факторы				
14	Новые технологии	0,06	2	0,12
15	Новые продукты	0,07	4	0,28
16	Новые патенты	0,05	2	0,1
				0,5

Таким образом, данные Табл.1 показывают, что наиболее сильное влияние оказывают экономические факторы, которое на данном этапе является отрицательным для деятельности предприятий региона.

Список литературы

1. Социально-экономические проблемы локальных территорий [Текст]: монография / Т.В. Ускова, Н.В. Ворошилов, Е.А. Гутникова, С.А. Кожевников. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2013. – 196 с.
2. Рынок труда и занятость населения // Режим доступа: [www.vologdastat.gks.ru].

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК НА ПРИМЕРЕ МОНОГОРОДОВ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Кудряшов С.А., Шестакова Е.А.

Национальный Исследовательский Университет, Высшая школа экономики, г.Нижний Новгород

За последние двадцать лет Россия пережила два экономических кризиса и в настоящее время разворачивается третий. Многие связывают его с начавшейся в первой половине 2014 г. войной санкций, однако подлинные причины находятся гораздо глубже. Ряд экономистов, например, С.Ю. Глазьев, полагают, что текущий экономический кризис является лишь вторым витком кризиса 2008-2009 гг., обладавшего W-образным сценарием протекания.

Внутренние проблемы российской экономики обусловлены исчерпанием потенциала роста существующей экономической модели, построенной на эксплуатации природной ренты. О справедливости данного утверждения свидетельствует динамика индекса физического объема ВВП России, представленного в Табл.1. Также серьезным шоком для экономики стало резкое падение цены на нефть, продажа которой формирует значительную долю доходных бюджетных поступлений страны.

Индекс физического объема ВВП (% к предыдущему году)

2	2	2	2	2	2	2	2
008	009	010	011	012	013	014	015
1	9	1	1	1	1	1	9
05,25	2,18	04,50	04,26	03,52	01,28	00,71	6,27
Источник: Федеральная служба государственной статистики РФ							

Помимо внутренних структурных причин негативное влияние на экономику России произвела война санкций, о которой уже говорилось выше. Отдельно взятые санкции не могли бы оказать такого разрушительного влияния на экономику России, тем не менее, секторальные санкции против ряда Российских компаний, ограничение доступа компаний на международные финансовые рынки и запрет торговых отношений, касающихся продукции военного и двойного назначения, все же имели негативные последствия.

Для противодействия негативным внешним факторам российское правительство ввело ряд ответных санкций, которые заключались в ограничении ввоза в Россию сельскохозяйственной и иной продукции. Ответные меры имели двойной эффект – с одной стороны они разогнали продуктовую инфляцию, а с другой дали отечественным производителям необходимую защиту от внешних конкурентов, сделав тем самым продукцию, произведенную в России, более конкурентоспособной. Вместе с этим, было решено продолжить курс на импортозамещение, о потенциальных возможностях которого пойдет речь далее.

Как отмечает Н. Зубаревич, сильнее других в текущем кризисе пострадали наиболее развитые регионы, использующие передовые технологии производства и управления и специализирующиеся на высокотехнологичном производстве, автомобилестроении и машиностроении [8]. Одной из наиболее уязвимых для кризиса частей региональных экономик являются моногорода, а согласно научной традиции, заложенной А. Богдановым, структурная устойчивость целого определяется его наименьшей частичной устойчивостью, поэтому социально-экономическая ситуация в моногородах может выступать индикатором уровня развития региональной экономики, а также эффективности антикризисного управления.

На примере моногородов Нижегородской области Павлово и Заволжье, которые в 2010 г. попали в список городов с наиболее депрессивной социально-экономической ситуацией, можно увидеть, что их экономики реагируют гораздо сильнее других на внешние потрясения. Так, по итогам 2009 г. объем отгруженной продукции в Павлово упал на 18,6%, в Заволжье на 43,5%, в то время как общее сокращение по области составило порядка 15%. Также кризис вызывает серьезные потрясения на рынке труда: в Павлово за период 2007-2009 гг. официальный уровень безработицы вырос с 0,6% до 2,2%, в Заволжье с 0,47% до 7,16%. [2, 3]

Для решения проблемы моногородов в 2010 г. были запущены Комплексные планы модернизации, которые уже на настоящий момент дали свои результаты. Экономики обоих городов стали значительно менее чувствительными к внешним шокам, а сами города покинули I категорию и перешли во II и III [4]. Однако помимо уже реализующихся мер существует потенциал для применения новых.

Кризис 2008-2009 гг. лишний раз показал низкую устойчивость моногородов к экономическим потрясениям и невозможность адаптироваться к ним. Моногорода обладают целым рядом слабых сторон, среди которых, в рамках данной статьи, наибольший интерес представляют те, которые можно устранить посредством развития импортозамещения.

Одной из наиболее существенных проблем моногородов является низкий уровень предпринимательской активности. Результаты мониторинга социально-экономического положения моногородов Павлово и Заволжье лишний раз подтверждают вышесказанное. В ходе использования данных Федеральной службы государственной статистики и портала МСП, были рассчитаны значения, описывающие количество индивидуальных предпринимателей на тысячу человек населения. На основе этих данных можно выявить следующие тенденции: уровень предпринимательской активности стабильно регрессирует, вместе с тем степень развитости коммерческой деятельности в моногородах ниже, чем в среднем по области в 4 раза и в 6 раз ниже чем по России.

Количество индивидуальных предпринимателей на тыс. человек населения. [6, 7]

Страны	2012	2013	2014
Россия	18,17	17,41	16,76
Нижегородская область	12,98	9,52	9,14
Павлово	3,4	2,95	2,88

Заволжье	3,28	3,2	3,1
----------	------	-----	-----

Если говорить о государственной поддержке, то Правительство Нижегородской области пытается осуществлять поддержку представителей бизнеса, что напрямую отражено в официальных документах [5], тем не менее, нельзя не отметить тот факт, что поддержка носит скорее общий характер, в то время как для достижения реальных результатов требуется целевая направленность расходования бюджетных средств [1].

Использование устаревших технологий производства не только пагубно сказывается на предпринимательской активности в моногородах, но также влечет за собой устаревание основных фондов (далее – ОФ). В Табл.3 представлены основные характеристики ОФ моногородов Павлово и Заволжье. Как можно заметить, степень износа ОФ растет, в то время как коэффициент обновления находится на примерно одном уровне.

Таблица 4

Характеристика основных производственных фондов моногородов Павлово и Заволжье [9]

	2010	2011	2012	2013	2014
Степень износа основных фондов на конец года - всего					
Павлово	50	53,96	57,87	59,49	62,09
Заволжье	38,18	40,66	34,53	36,99	34,22
Коэффициент обновления					
Павлово	9,94	5,68	9,25	10,43	9,25
Заволжье	3,29	5,74	15,96	8,91	8,78

Моральное и техническое устаревание ОФ влечет за собой неполное использование промышленного потенциала, а также значительно снижает уровень инновационной активности. В подобных условиях потенциал развития региональных экономик становится крайне ограниченным, поэтому программы импортозамещения должны быть использованы как движущая обновления производственных технологий, а также стимулирования инновационной активности.

На данный момент государство пытается осуществлять поддержку инновационных предприятий, но как видно из Табл.4, уровень бюджетного финансирования достаточно низок и, более того, наблюдается динамика его сокращения. Для моногородов такая тенденция крайне отрицательно сказывается на развитии производств и модернизации инфраструктуры самого города. В рамках программы импортозамещения государству необходимо делать акцент на поддержку инноваций градообразующих предприятий, чтобы поддержать экономическое и социальное развитие территорий.

Таблица 5

Затраты на технологические инновации в промышленности по источникам финансирования, %

Источники финансирования	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Собственные средства организаций	72,3	74	69,1	69,6	73,3	63,4
Средства федерального бюджета, бюджета субъектов РФ	3,1	3,4	5	4,9	7,5	6,5
Внебюджетные фонды	0,1	0,1	0,1	0,1	0,6	0,5
Иностранные инвестиции	0,1	3,5	2,7	1,1	2,7	0,1
Прочие средства	24,4	19,1	23,2	24,3	15,9	29,5

Помимо прямого развития конкретных направлений, реализация программ импортозамещения на базе моногородов позволит решить проблемы неразвитости транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры; большой зависимости бюджетов от налоговых поступлений с градообразующего предприятия; а также низкого уровня заработной платы и, как результат, качества жизни.

В заключении стоит подчеркнуть, что государственные программы по импортозамещению могут быть использованы как дополнительный инструмент для комплексных инвестиционных планов модернизации моногородов, реализуя синергетический эффект. Так, например, в программе реализации плана по импортозамещению в Нижегородской области стоит добавить пункт, касающийся целевых мер поддержки градообразующих предприятий моногородов. Вместе с этим должен быть разработан и дополнен инструментарий оценки социальной и экономической эффективности программ. Реализация подобных объединенных программ не

только позволит развивать собственное конкурентоспособное производство, но и даст возможность укрепить наиболее уязвимые для внешних шоков структурные составляющие региональных экономик.

Список литературы

1. Информация Нижегородской области о ходе реализации плана обеспечения устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году и на 2016-2017 годы по состоянию на 01.01.2016
2. Об утверждении областной целевой программы "Модернизация моногорода Заволжье Нижегородской области на 2010-2020 годы": постановление Правительства Нижегородской области от 25 августа 2010 года № 538
3. Об утверждении областной целевой программы "Модернизация моногорода Павлово Нижегородской области на 2010-2020 годы": постановление Правительства Нижегородской области от 30 сентября 2010 года № 663
4. Об утверждении перечня моногородов: распоряжение Правительства РФ от 29 апреля 2014 года № 1398-р
5. План обеспечения устойчивого развития экономики и социальной стабильности в Нижегородской области в 2015 году и на 2016 - 2017 годы.
6. Данные, характеризующие деятельность средних, малых и микропредприятий, - Федеральний портал малого и среднего предпринимательства (Министерство экономического развития РФ) URL: <http://smb.gov.ru/statistics/officialdata/>
7. Малое и среднее предпринимательство в России, 2015. - Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_47/Main.htm
8. Наталья Зубаревич: «В ближайшие пять-семь лет будет социальная деградация» // Открытая Россия URL: <https://openrussia.org/post/view/12636/> (дата обращения: 20.04.2016).
9. Совокупный уровень инновационной активности организаций, 2013 год. - Индикаторы инновационной деятельности 2015, статистический сборник, 2015. URL: <https://www.hse.ru/primarydata/ii2015>

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ – КЛЮЧЕВОЙ ВОПРОС РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Талалушкина Ю.Н.

Челябинский государственный университет, г. Челябинск

Словосочетание «качество жизни» можно услышать в выступлениях многих государственных и общественных деятелей как нашей, так и других стран. Однако не все и не всегда вкладывают истинный смысл в употребляемые слова. Так понятие «качество жизни» часто употребляется совместно с понятиями «качество населения», «уровень жизни», «образ жизни», «благополучие» и др., причем авторы, в том числе и документов законодательной и исполнительной власти Российской Федерации, зарубежных законодательных актов, и межправительственных соглашений, включая документы ООН и ее различных комиссий часто подменяют схожие понятия, используют их одновременно, четко не определяя. Например, по словам академика Д. Л. Львова, создан и функционирует Общероссийский общественный совет по вопросам качества жизни, который в первую очередь должен был бы разобраться в понятиях «качество жизни» и «уровень жизни». [11, С. 15-16] Созываются международные форумы, посвященные качеству жизни, но обсуждают они в основном проблемы уровня жизни. Такая ситуация (т. е. подмена понятий), по всей видимости, сложилась из-за отсутствия четкого определения понятий и из-за сложности понимания более абстрактных составляющих качества жизни, нежели более или менее четких экономических составляющих уровня жизни. Тем не менее, понятие качества жизни является более емким и порой более адекватным современной ситуации по следующим причинам:

- качество жизни есть комплексная характеристика,
- отражает степень удовлетворенности потребностей и интересов людей.

Еще в конце XIX – начале XX веков были предприняты попытки сформулировать и описать понятия качества жизни, развития человека такими отечественными учеными как С. Струмилиным, И. Янжулом и другими, однако заслуга популяризации его принадлежит зарубежной научной и публицистической общественности, так как практически до 1980-х годов данное понятие считалось чуждым советской действительности, приписывалось буржуазному обществу, в советской литературе использовались такие понятия как «благополучие» и «народное благополучие», хотя такое разграничение имело скорее политический характер.

В настоящее время ни одна развитая страна не мыслит своего развития без повышения качества жизни населения. Именно качества так как уровень развития человеческого потенциала (важнейшего современного ресурса) характеризуется не столько материальным уровнем потребления, сколько духовным, а, самое главное, удовлетворенностью такого потребления.

Итак, конечной целью развития нашей страны является обеспечение качества жизни населения. Попытки разработать методику оценки и измерить качество жизни начали осуществляться практически сразу после введения данного понятия в научный оборот. Объяснением может служить то, что качество жизни – это важнейший критерий оценки эффективности социально-экономического развития страны, а также соответствующей политики государства, а его повышение является основной целью общественного развития. В то же время встает вопрос, как оценить качество жизни населения большой страны, со множеством регионов, отличающихся экономическим, политическим, культурным, историческим развитием. Ответ прост – исследовать качество жизни населения необходимо только на уровне региона, обобщающие показатели по стране приобретают неточный и недостоверный характер, укрывают истинное положение дел в отдаленных, наименее развитых регионах, не позволяют проводить приемлемую социально-экономическую политику и разъяснительную работу, такое обобщение приводит к несбалансированному развитию страны и, как следствие, к социальной нестабильности и еще большему укоренению разрыва между регионами.

Качество жизни населения признано международным сообществом одним из главных показателей, характеризующих развитие территории. Причем необходимо учитывать, что территория – это единая система, в которой все взаимосвязано: экономика, экология, социальная сфера.

Сложность определения и оценки качества жизни регионов России связано с тем, что с изменением общественных условий жизнедеятельности человека, с обновлением ценностей меняются и оценки качества жизни как в общественном, так и в личном измерении. Поэтому задача повышения качества жизни имеет конкретно-исторический характер, и решение ее возможно лишь в рамках общей парадигмы: наиболее полное удовлетворение материальных и духовных потребностей человека при существующих ресурсных ограничениях. Следовательно, это задача динамического характера. [282, С. 135]

Зависит качество жизни и изменения в нем, как правило, не только от результатов деятельности отдельного человека, но и от воздействия на условия жизни со стороны всего общества. К таким воздействиям мы отнесем:

1. Особенности экономико-географического положения (ЭГП). ЭГП – один из важнейших факторов как в развитии самой территории, так и той роли, которую она играет в системе расселения. Безусловно, в наиболее выгодном положении, с точки зрения улучшения качества жизни в количественном плане, оказываются регионы, входящие в зоны влияния наиболее больших городов; крупных промышленных объектов; транспортных магистралей, имеющих значительное государственное значение. В то же время немаловажным для качественного обеспечения качества жизни оказывается отсутствие предприятий, загрязняющих окружающую среду, дорог, определяющих наличие выхлопных газов, отсутствие городской суеты и т.д.

2. Природные, климатические условия и ресурсы. Природная среда служит естественным базисом для хозяйственной деятельности людей. Вся производственная деятельность человека может быть представлена как процесс преобразования природы в формы, приемлемые для использования. С этой точки зрения природно-климатические ресурсы определяют возможность обеспечения человека благами для удовлетворения потребностей. Природные условия, такие как температурный режим, влажность воздуха и т.д. определяют комфортность проживания в региона.

3. История развития, сложившаяся структура и специализация хозяйства. История развития региона, сложившийся уклад и образ жизни накладывает отпечаток на восприятие населением жизни, определение важности проблем, уровня притязаний. Часто отношение к жизни отражается в фольклоре, включающем рассказы о героях данной территории. Неравномерность распределения ресурсов определяет структуру и специализацию хозяйства, а значит и уровень доходов, возможности занятости, условия труда.

4. Население, его структура и демографический потенциал. Качество населения, а именно продолжительность жизни, уровень здоровья, причины смертности (особенно самоубийства), отсутствие или наличие разводов, брошенных детей, демографическая нагрузка на трудоспособное население и т.д. является неотъемлемой частью качества жизни населения и оказывает на него существенное влияние.

5. Уровень социально-экономического развития и финансовая обеспеченность. Материальная обеспеченность населения и уровень развития социальной инфраструктуры и сферы обслуживания оказывает непосредственное влияние на такую важнейшую компоненту качества жизни как уровень жизни, а также на стартовые возможности удовлетворения потребностей наиболее высокого уровня. В то же время высокий уровень социально-экономического развития определяет и более высокие запросы населения, удовлетворить которые становится все труднее.

На основании приведенных факторов можно сделать вывод о том, что качество жизни населения различных территорий может существенно отличаться.

На первый взгляд, конечным итогом повышения качества жизни должно стать полное удовлетворение населением своих потребностей. В то же время необходимо отметить, что индивидов, полностью удовлетворенных своей жизнью и реализацией своих потребностей, в реальной жизни нет, так как сама человеческая природа такова, чем больше потребностей удовлетворил индивид, тем больше он стремится к удовлетворению других, более высоких своих потребностей и тем больше становятся его запросы. Поэтому повышение качества жизни происходит как за счет более полного удовлетворения потребностей, так и за счет минимизации степени разрыва между ожиданиями населения и его реальным положением.

Во многих современных концепциях качество жизни стало символом прогресса и выживаемости цивилизации, порой даже чем-то возвышенным и недостижимым, в то время как качество жизни на современном этапе развития общества – неотъемлемая характеристика любого населения, имеющего свои потребности, способы их удовлетворения и представления, о том, какой должна быть достойная жизнь. Именно качество жизни населения является главным двигателем научно-технического и социально-экономического прогресса конкретного региона и, как следствие, и страны в целом.

РОЛЬ КАПИТАЛИЗАЦИИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Хаметова Н.Г., Газизуллина А.И.

Казанский (Приволжский) федеральный университет Институт управления, экономики и финансов

Повышения качества стратегического планирования деятельности российских нефтяных компаний для усиления их конкурентоспособности и финансовой устойчивости, стратегических и финансовых целей развития организаций (компаний, предприятий), предпочтение которых отдается росту их стоимости, либо капитализации, расширения рынков сбыта, и повышения стоимости в интересах своих акционеров является основой в изучение нефтяной отрасли, как главной экономической составляющей.

При важном значении процессов стратегического планирования в компаниях в последние годы все в большей степени приходит осознание того, что основой рыночного успеха компании является не только планирование как таковое, но и действия по внедрению стратегии и ее дальнейшему контролю. Как нефтяным, так и прочим компаниям требуются четкие и последовательные планы мероприятий по реализации намеченных стратегических целей, грамотная бюджетная политика, работа по подготовке и стимулированию персонала, а также инструменты контроля, к которым в первую очередь относятся ключевые показатели по различным направлениям и сферам хозяйственной деятельности. Все эти задачи могут эффективно решаться в рамках процесса бизнес - планирования, нацеленного на трансформацию общих стратегических планов развития в конкретные планы и реальные действия.

Если провести анализ материальных активов большинства российских предприятий, можно увидеть, что на сегодняшний день их активы сложно рассматривать как инструмент эффективной конкурентной борьбы. Показатели износа основных фондов российских предприятия остается на низком, а в некоторых отраслях и на критическом, уровне. Таким образом, предприятия, которые должны обеспечивать конкурентоспособность страны в целом, не могут этого сделать, борясь друг с другом лишь на внутреннем рынке.

Практически все современные методы повышения капитализации направлены не столько на увеличение денежных объемов компании, сколько на разработку и реализацию целого ряда проектов и мероприятий. Существует стандартный алгоритм действий, целью которого является повышение капитализации предприятия:[1]

- определение фактической стоимости компании;
- разработка программ, направленных на изменение внутренней среды предприятия;
- разработка программ, направленных на изменение внешней среды предприятия;
- разработка программ, направленных на финансовый реинжиниринг.

Наиболее часто встречающиеся методы повышения капитализации компании:

- разработка грамотной маркетинговой стратегии, которая будет отражать сильные стороны предприятия, и скрывать слабые;
- повышение репутации компании, то есть усиление социальной активности;

- повышение роли корпоративного управления.

При этом важно понимать, что все эти методы взаимосвязаны, невозможно добиться повышения капитализации только с помощью маркетинговой стратегии, либо с помощью социальной активности. Для того чтобы добиться желаемого уровня повышения капитализации, предприятие должно последовательно применять каждый из приведенных методов.

Рассматривая вопрос конкурентоспособности, нельзя не затронуть стратегическое управление. Предприятия, которые хотят сохранить свою конкурентоспособность в будущем, должны согласовывать свои нынешние и будущие интересы. Невозможно достичь успехов в деятельности, если концентрироваться только на решении текущих проблем. Стратегическое управление дает важное значение эффективному взаимодействию компании с внешней средой и помогает достичь, на этой основе, устойчивых конкурентных преимуществ.

Стратегическое управление предполагает изучение различных путей для успешного развития предприятия, их оценку, а также выбор лучшей для конкретной организации стратегической альтернативы для реализации. Для этого используются специальный инструментарий, который может включать в себя как количественные методы прогнозирования, так и разработку сценария для будущего развития.[2]

Существуют различные факторы, влияющие на стратегию компании, чаще всего они подразделяются на внутренние и внешние (Рисунок 1).



Рис.1. Факторы, влияющие на выбор стратегии предприятия.

Рассмотрим факторы, которые влияют на конкурентоспособность нефтедобывающих предприятий. Основные используемые показатели, для оценки конкурентоспособности нефтедобывающих предприятий:

- объем добычи и переработки нефти;
- производство основных нефтепродуктов и нефтехимических продуктов;
- объем резервуарных емкостей предприятий (хранение нефтепродуктов);
- удельный вес объемов добычи и переработки нефти, а также производства основных нефтепродуктов в России.

Чтобы определить конкурентоспособность нефтяных компаний, следует провести анализ издержек по всем этапам производства и реализации продукции, а затем провести аналогичный анализ с издержками конкурентов. Данный подход помогает определить сильные и слабые стороны по отношению к конкурентам, а также наметить конкретные мероприятия для усиления конкурентных преимуществ.[2]

В качестве примера хотелось бы привести организацию ПАО «Татнефть», их конкурентные преимущества на рынке:[4]

- различные виды деятельности;
- высокое качество продукта;
- постоянно обновление технологической базы;
- высокий уровень специалистов;
- выгодное месторасположение (более 80% Республике Татарстан);
- доверие клиентов, заработанное за время существования компании.

Следует отметить и «узкие» места в нефтяной деятельности:

- высокий уровень конкуренции на государственном и мировом уровне;
- опасность при добыче и производстве продукта;
- требуется постоянный (ежедневный) контроль за оборудованием;
- зависимость от рыночных цен на нефть;
- высокий уровень контроля со стороны государственных служб.

По-моему мнению, ПАО «Татнефть» необходимо реализовать ряд мер, которые помогут выйти предприятию на международный рынок:

- собственная нефтепереработка;
- сеть заправочных станций по РФ и миру;
- увеличения объема битумной нефти;
- увеличения объема сланцевой нефти.

Для собственной нефтепереработки нужно определенное оборудование и вложения, но это позволит увеличить доходы на 70-80%. Строительства АЗС, хоть и требуют капитальных вложений и поддержки государства, необходимы для несения товара в народ и узнаваемости бренда. Для увеличения объема битумной и сланцевой нефти требуется новое приспособленное оборудование и квалифицированный персонал. Все эти факторы помогут предприятию расширить рынок сбыта, повысить доходность и быть более конкурентоспособными.

Среди нефтяных компаний, где стратегическое управление является наиболее эффективным, выражается на практике в их способности расширять рынки сбыта, внедрять новые продукты и оптимизировать производственные процессы. Основными факторами стратегического успеха компаний стали их способность в разработке четких стратегических планов развития, наличие профессиональной управленческой команды, нацеленность на диверсификацию бизнеса и улучшение текущего финансового и хозяйственного управления.

Подводя итог вышесказанному, можно сказать, что обеспечение конкурентоспособности является основной стратегической задачей любого предприятия, а уровень конкурентоспособности зависит от большого числа факторов, которые выделяются в различные направления. Предложенные мероприятия, для повышения конкурентоспособности отдельно взятого нефтедобывающего предприятия (ПАО «Татнефть»), реализация которых поможет выйти и закрепиться на международном рынке.

Список литературы

1. Андриянов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике //Мировая экономика и международные отношения, 2000.
2. Дунаев В.Ф. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности: учебник / В.Ф. Дунаев, В.Л. Шпаков, Н.П. Елифанова, В.Н. Лындин. - Нефть и газ, 2006.
3. Мамонов В.И., Мамонова Е.В. Стратегическое планирование деятельности компании и роль маркетинговых исследований. «Менеджмент в России и за рубежом», №2, 2003.
4. Официальный сайт ПАО «Татнефть» [Электронный ресурс].

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Высочина М.В., Святохо Н.В., Османова З.О.

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «КФУ имени В.И. Вернадского», г.Симферополь

В современных условиях персонал становится одной из ключевых составляющих успешной деятельности предприятий. В условиях высокой конкуренции, нестабильности внешней среды и высокой угрозы с ее стороны, эффективность деятельности предприятия напрямую зависит от знаний, умений и навыков его работников. Именно от персонала во многом зависит насколько устойчивым будет предприятие на рынке. Это, в свою очередь, привлекает внимание к вопросу управления персоналом предприятия. В теории и практике существует множество подходов и методов к управлению персоналом предприятия. Одним из подходов, который пользуется

особой популярностью в управлении персоналом, является компетентностный подход. Широкое использование компетентностного подхода подтверждает актуальность данного исследования.

Цель исследования заключается в изучении сущности и особенностей компетентностного подхода в управлении персоналом предприятия.

Развитие компетентностного подхода в науке, в первую очередь, связывают с именем Д. МакКлелланда, который предложил в 1959 году использовать понятие «переменные компетенции» для описания качеств личности работника. Цель исследования Д. МакКлелланда [6] заключалась в поиске поведения, необходимого для идеального выполнения определенной работы. Таким образом, им был сформирован перечень тестов, которые позволяли предсказать с какой эффективностью будет выполнена та или иная работа.

Подход, предложенный Д. МакКлелландом, существенно отличался от существующих на тот момент времени подходов. Суть состояла в том, что психологи пытались на основе проведения множества исследований сформировать задачи, необходимые для успешного выполнения конкретной работы, разрабатывали специальные тесты для измерения умений работников, проводили оценку и т.д. Д. МакКлелланд, в свою очередь, использовал совершенно противоположный подход. Он стремился изучить непосредственно процесс работы человека и определить, что послужило эффективным выполнению этой работы – это касалось личных качеств работника, его умений, поведения и т.д. В 1976 году Д. МакКлелланд уже смог сформировать компетенции, необходимые для идеальной работы. Все разработки ученого проходили апробацию в крупных известных корпорациях. Благодаря этому в 1989 году компетентностный подход начал применяться в бизнес-школах США.

Одним из ранних последователей Д. МакКлелланда был Р. Бояцис [6], который смог связать компетенции с эффективностью труда. Р. Бояцис определил компетенции как «набор характеристик, которые отделяют эффективную работу от неудовлетворительной или неэффективной» [6]. Р. Бояцис, совершенствуя результаты работы Д. МакКлелланда, стремился не просто выявить перечень компетенций, необходимых для идеальной работы, но и разграничить значимые для работы компетенции и в тоже время не влияющие на ее эффективность. Ему это удалось в 1982 году – список состоял из 19 компетенций: 12 из них были определены как дифференцирующие компетенции (влияющие на эффективность), а 7 – как пороговые компетенции (необходимые для работы, но не влияющие на эффективность). Именно после этого достижения компетентностный подход получил общественное признание. В последующем перечень компетенций постоянно расширялся и видоизменялся. Такая тенденция сохранилась и до сегодняшнего дня.

Компетентностный подход в управлении персоналом предприятия – это инструмент, который позволяет ответить на вопрос, как в постоянно изменяющихся условиях внешней среды, а именно дефиците трудовых ресурсов, роста зависимости от квалификации кадров, не просто поддерживать достигнутый уровень эффективности деятельности предприятия, но и развивать его дальше. Компетентностный подход, в некотором смысле, можно считать основой для разработки системы достижения общих целей бизнеса и управления персоналом [2].

Для эффективного управления деятельностью предприятия в рамках компетентностного подхода важно понимание того, что, во-первых, какие компетенции персонала являются ключевыми для успешного выполнения им своих функций; во-вторых, насколько актуальным может быть конкретный набор компетенций в перспективе. Речь идет о том, что с развитием деятельности предприятия и экономики, в целом, требования к персоналу также должны уточняться и видоизменяться.

Одним из основных предназначений компетентностного подхода в рамках управления персоналом предприятия является использование в процессе оценки компетенций персонала. С точки зрения компетентностного подхода оценка персонала проходит с уточнением и учетом многих факторов. Так, компетентностный подход позволяет учесть [1, 3]:

- 1) экономический эффект оценки персонала – повышение финансовых показателей деятельности предприятия;
- 2) психологический эффект – моделирование конкретного трудового поведения, повышение удовлетворенности результатами труда со стороны руководства и со стороны персонала.

Согласно зарубежным исследованиям компетентностный подход используется при разных процессах управления персоналом предприятия, а именно: подбор, оценка и аттестация персонала, формирование кадрового резерва, ротация кадров, формирование корпоративной культуры и т.д.

Одна из основных сложностей внедрения компетентностного подхода в общую систему управления деятельностью предприятия и в систему управления персоналом предприятия, в частности, заключается в возникновении сопротивления со стороны персонала. Это связано с тем, что чаще всего внедрение компетентностного подхода воспринимается персоналом как навязывание новой системы установок и норм, введение ограничений и т.д. Снижение сопротивления со стороны персонала и повышение доверия к новым

разработкам руководства возможно при проведении эффективной системы информирования персонала – разъяснения преимуществ внедрения компетентного подхода для каждого отдельного сотрудника и предприятия в целом.

Суть компетентного подхода с точки зрения оценки персонала предприятия сводится к сравнению качества, уровня сложности и эффективности труда с существующими эталонными характеристиками – компетенциями конкретной должности. Поэтому очень важно чтобы у предприятия был сформирован набор таких компетенций, который может достаточно точно описать требования к знаниям, умениям, навыкам, способностям и поведению в рамках конкретной должности или группы родственных должностей. Такой набор компетенций называется моделью компетенций.

Суть компетентного подхода состоит именно в разработке и практическом применении моделей компетенций персонала, применении этой модели при оценке, подборе, подготовке персонала и его карьерном росте. Грамотно составленная компетентная модель, которая в последующем модернизируется в соответствии с определенными изменениями, является одним из эффективных способов упорядочивания поведения работников. Грамотное применение моделей компетенций при всех перечисленных процедурах позволит не просто провести их, а принять эффективное управленческое решение, которое в последствии способствует росту производительности труда и повышению прибыльности предприятия.

«Модель компетенций – это набор ключевых компетенций, необходимых работнику для успешного достижения стратегических целей организации, с конкретными показателями их проявления в профессиональной деятельности» [4].

«Модель компетенций – это полный набор компетенций и индикаторов поведения, необходимых для успешного выполнения работником его функций, которые проявляются в соответствующих ситуациях и в тот или иной период времени, для конкретной организации с ее индивидуальными целями и корпоративной культурой» [2].

Возможны два варианта создания модели компетенций. Первый связан с использованием уже существующих моделей. На сегодняшний день существует много подобных моделей, которые в разные периоды времени были разработаны для известных иностранных компаний и апробированы в них. Второй способ является более трудоемким и предполагает разработку новой модели компетенций. В этом случае предприятие может разработать модель компетенций самостоятельно или с привлечением внешней помощи.

Согласно исследованиям в большинстве случаев применение компетентного подхода в управлении предприятием приносило положительные результаты. Однако имеются случаи, когда применение компетентного подхода не имело никакого эффекта. Главной причиной этого, как показали дополнительные исследования, было применение уже готовых моделей компетенций, которые не были адаптированы под условия деятельности конкретного предприятия.

Большинство исследователей выделяют три основных блока, вида или типа моделей компетенций: корпоративные, управленческие и профессиональные.

Корпоративная модель включает компетенции для любого сотрудника предприятия, т.е. компетенции, которыми должен владеть каждый работник предприятия, независимо от занимаемой им должности. Корпоративная модель компетенций формируется на основе общей корпоративной культуры предприятия на основе кодекса корпоративной этики, определенных корпоративных документов и т.д.

Управленческая модель объединяет компетенции для руководителей разных уровней, необходимые для осуществления эффективной управленческой деятельности. Компетенции в рамках управленческой модели в большинстве случаев являются идентичными для руководителей, работающих даже в разных сферах деятельности.

Профессиональная модель включает компетенции для конкретной должности или группы должностей. Профессиональная модель компетенций является одной из наиболее сложных и трудоемких для разработки. Это объясняется тем, что данная модель включает наибольшее количество компетенций, которые кроме этого относительно каждой новой должности модель профессиональных компетенций должна разрабатываться отдельно.

Согласно проведенному исследованию можно сформулировать ряд особенностей и преимуществ использования компетентного подхода в управлении персоналом предприятия.

1. В рамках компетентного подхода человек исследуется как личность, обладающая уникальными знаниями, ценностями, поведением, имеющая конкретные потребности и мотивы, которые в совокупности обеспечивают эффективное выполнение конкретной работы.

2. Компетентный подход позволяет сформировать предъявляемые работнику в зависимости от занимаемой им должности профессиональные требования и поведенческие требования.

3. Компетентностный подход, в первую очередь, направлен на учет личной эффективности каждого работника. Это позволяет более эффективно использовать методы и способы стратегического развития персонала.

4. С помощью компетентностного подхода можно представить теоретико-методологическое обоснование результатов деятельности субъектов экономики разного уровня: персонала, предприятия, вид и сфер деятельности, отраслей и экономики в целом.

5. Компетентностный подход позволяет поддерживать вертикальную и горизонтальную мобильность персонала с помощью развития карьеры и ротации, соответственно.

6. Компетентностный подход позволяет в комплексе учесть интересы системы управления персоналом, бизнеса, а также задачи современной системы образования.

7. Компетентностный подход имеет для предприятия стратегическое значение, т.к. грамотное его использование может способствовать повышению эффективности деятельности, формированию конкурентных преимуществ и повышению уровня конкурентоспособности предприятия в целом.

8. Эффективность использования компетентностного подхода во многом определяется уровнем привлекаемых к разработке модели компетенций специалистов. Это необходимо учитывать, в первую очередь, т.к. в ином случае внедрение моделей компетенций может иметь абсолютно противоположный – отрицательный эффект.

В целом необходимо отметить, что компетентностный подход тесно взаимосвязан с изменениями в содержании и характере труда, системе профессионального обучения и образования. Компетентностный подход главным образом направлен на создание благоприятных условий для интеграции систем образования, обучения и бизнеса.

Список литературы

1. Адова И.Б. Оценка компетентности как инструмент управления вознаграждением персонала организации / И.Б. Адова, М.В. Симонова // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – №336. – С. 119-124.
2. Арапова О.М. Компетентнісний підхід як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства / О.М. Арапова, В.П. Фідріх, В.А. Модирка // Економіка : реалії часу. – 2013. – №1(6). – С. 207-211
3. Спивак В.А. Управление персоналом для менеджеров : [учебное пособие] / В.А. Спивак. – М.: ЭКСМО, 2007. – 624 с.
4. Уидетт С. Руководство по компетенциям / С. Уидетт, С. Холлифорд. – М. : НИРРО, 2008. – 240 с.
5. Чуланова О.Л. Методология исследования компетенций персонала организаций : [монография] / О.Л. Чуланова. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 120 с.
6. Чуланова О.Л. Управление персоналом на основе компетенций : [монография] / О.Л. Чуланова. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 122 с.

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД

Январь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г.Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2016г.

Февраль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г.Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2016г.

Март 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г.Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2016г.

Апрель 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г.Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2016г.

Май 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г.Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2016г.

Июнь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г.Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2016г.

Июль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г.Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2016г.

Август 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г.Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2016г.

Сентябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г.Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2016г.

Октябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г.Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2016г.

Ноябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г.**Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2016г.

Декабрь 2016г.

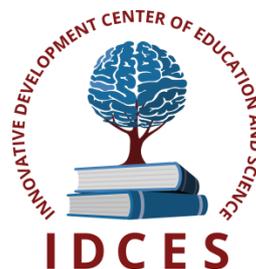
III Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г.**Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2017г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в
современном мире**

Выпуск III

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 мая 2016г.)**

**г. Омск
2016 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.05.2016.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 31,2.
Тираж 250 экз. Заказ № 59.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58