

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XL Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 3 ноября 2014 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2014

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

А 437 **Актуальные вопросы экономических наук:** сборник материалов XL Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 172 с.

ISBN 978-5-00068-172-5

В сборник вошли материалы секций: «Экономические теории», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Региональная экономика», «Логистика», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономическая безопасность», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-00068-172-5

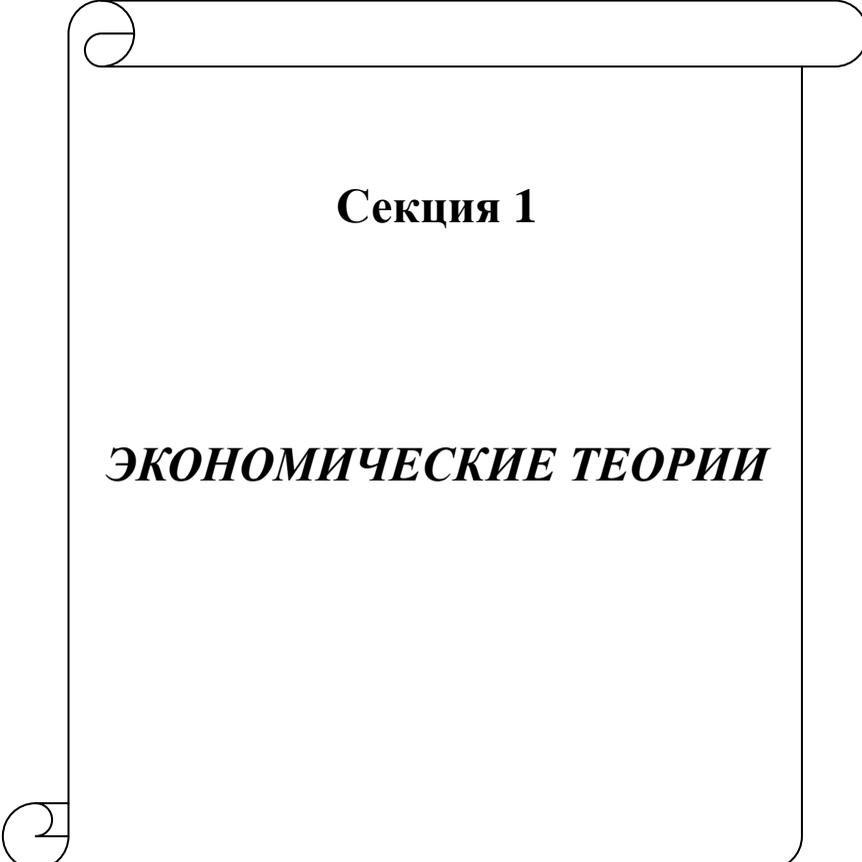
© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|----|
| СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ | 6 |
| <i>Стебаков А.А.</i> Социальный капитал и стадии его воспроизводства | 7 |
| СЕКЦИЯ 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА | 12 |
| <i>Арутюнян О.К., Арутюнян Н.О.</i> Международный опыт переосмысления роли государства в системе управления переходом от одной системы к другой | 13 |
| <i>Калинина М.И., Мирошниченко О.В.</i> Иностраннные инвестиции в экономике России | 24 |
| <i>Редина Ю.Н.</i> Валютные стратегии формирования единого валютного блока | 28 |
| <i>Сакаева Э.З., Акчурина А.М.</i> Мировая практика классификации услуг жизнеобеспечения региона | 32 |
| СЕКЦИЯ 3. МЕНЕДЖМЕНТ | 43 |
| <i>Ямалетдинов А.Ф.</i> Методика оценки военно-экономической эффективности военно-логистических центров | 44 |
| СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ | 49 |
| <i>Вайнер А.С.</i> Использование методов и средств рекламы в сфере услуг | 50 |
| <i>Назипова Д.А.</i> Организация бенчмаркинга на предприятии | 54 |
| СЕКЦИЯ 5. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА | 58 |
| <i>Ельшин Л.А.</i> Оценка влияния внешних «импульсов» на развитие отдельных видов экономической деятельности региона (на примере химического производства Республики Татарстан) | 59 |
| <i>Целовальникова И.В.</i> Информационно-консультационная служба в системе инновационного обеспечения регионального АПК | 62 |
| СЕКЦИЯ 6. ЛОГИСТИКА | 68 |
| <i>Крекотнев Р.Н.</i> Алгоритм распределения логистических мощностей военно-логистического центра между военными и коммерческими потребителями | 69 |

| | |
|--|-----|
| <i>Федотенков Д.Г.</i> Основные факторы развития логистики в условиях глобализации экономики | 74 |
| СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ | 82 |
| <i>Щепетова Ю.А.</i> Сокращение рабочего времени как фактор формирования инновационного производства | 83 |
| СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ | 88 |
| <i>Зырянова Е.С.</i> Анализ экономической безопасности в России, США, Японии и странах Европы | 89 |
| СЕКЦИЯ 9. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ | 94 |
| <i>Биргебаева А.О.</i> Особенности информационного обеспечения анализа финансовых результатов в условиях перехода на МСФО | 95 |
| <i>Крукевич А.С., Лягуская Н.В.</i> Налоговый учёт в системе бухгалтерской отчётности Республики Беларусь и МСФО | 98 |
| СЕКЦИЯ 10. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА | 103 |
| <i>Васильева М.В., Буренков К.С.</i> Управление рисками залогового кредитования корпоративного бизнеса в коммерческом банке: теоретико-правовой аспект | 104 |
| <i>Жунусов К.С.</i> Налогообложение малого бизнеса как основа экономической стабильности | 107 |
| <i>Мытарева Л.А.</i> Теоретико-методологические ограничения становления и развития новой для России отрасли финансовой науки – финансов населения | 112 |
| <i>Седаев П.В.</i> Проблема возбуждения дела о банкротстве недееспособных юридических лиц и пути ее решения | 116 |
| СЕКЦИЯ 11. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ | 122 |
| <i>Бахвалова А.А.</i> Проблемы и социально-экономические условия развития детско-юношеского туризма в Российской Федерации | 123 |
| <i>Каурова Е.Э.</i> Организация системной поддержки молодежного предпринимательства в соответствии с международной практикой в России | 128 |

| | |
|--|------------|
| <i>Михайлова М.А.</i> Факторы и проблемы, обуславливающие развитие инструментов интегрированного планирования на российских промышленных предприятиях | 132 |
| <i>Софронова А.А.</i> Проблемы управления товарными запасами торговой компании | 137 |
| <i>Тарский М.О.</i> Качество управления агентством недвижимости | 141 |
| <i>Юдин П.В., Лаврушина Е.Г.</i> Анализ сложившейся ситуации по формированию цен на продукцию предприятия промышленного птицеводства в Приморском крае | 145 |
| СЕКЦИЯ 12. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ | 150 |
| <i>Акользина М.Н.</i> Технологии защиты бизнес-приложений от кибератак | 151 |
| <i>Алейников О.В.</i> Перспективы и проблемы внедрения ERP-систем на промышленных предприятиях на примере ЗАО «Ростсельмаш» | 155 |
| <i>Беняминова И.Э.</i> Стратегия в области ИТ-аутсорсинга | 159 |
| <i>Стрижова Ю.С., Перова М.В.</i> Внедрение ERP-систем на российских предприятиях | 165 |



Секция 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И СТАДИИ ЕГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

© Стебаков А.А.*

Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс,
г. Орёл

Теория социального капитала привлекает всё больше внимания исследователей в последние годы. Содержательная сторона социального капитала раскрывается на стадиях его воспроизводства. Воспроизводство, исходя из логики определения, его семантической характеристики (в независимости от предмета) представляет собой некий непрерывно возобновляющийся процесс. Целью данной работы является рассмотрение особенностей каждого этапа воспроизводства социального капитала и их отделения от воспроизводства других ресурсов и форм капитала.

Ключевые слова: социальный капитал, рабочая сила, человеческий капитал, доверие, связи, воспроизводство.

Социальный капитал – это совокупность социально-экономических отношений, которые образуются на основе доверия, репутации, позитивных ожиданий и направлены на получение полезного результата. Полезный результат может быть выражен путём конвертации в материальный или финансовый капитал, а также в виде экономии ресурсов или снижения издержек. Материальным носителем социального капитала выступают социальные связи. Каждый человек располагает такими связями: родственными, семейными, соседскими, профессиональными и другими. Однако далеко не всякие социальные связи порождают социальный капитал. По мнению П. Шихирева, «социальный капитал есть качество социальных связей» [6, с. 18].

Двоякая роль социального капитала, которая кроется в противопоставлении сплоченности и враждебности, сильных и слабых связей, была подмечена ещё А. Смитом. Он обратил внимание на эту дилемму в своем труде «Богатство народов», обрушившись на купцов, формировавших замкнутые клики именно для этих целей: «Люди одной и той же профессии редко встречаются между собой даже для развлечения или досуга, но их беседа всегда заканчивается заговором против общества» [4, с. 306].

В экономической теории чаще всего рассматривается (и наиболее полно изучено) воспроизводство товаров, услуг и рабочей силы. На макроуровне мы имеем дело с общественным воспроизводством благ, представляющим собой стадии движения общественного продукта: производство, распределение, обмен, потребление (отрицательное воспроизводство), конечной целью которого является удовлетворение потребностей людей.

* Ассистент кафедры «Экономическая теория и управление персоналом».

Воспроизводство рабочей силы – это непрерывное восстановление и поддержание физических и умственных способностей человека, постоянное возобновление и повышение его профессионально-квалификационного и образовательного уровня. Оно включает в себя четыре стадии: формирование, распределение, обмен и использование рабочей силы [1, с. 10].

Воспроизводство человеческого капитала имеет много общего с аналогичным процессом, характерным для рабочей силы, и в нём также выделяют 4 этапа: формирование (развитие навыков, способностей, накопление знаний и т.д.), распределение (выбор направления и области, в которой можно применить свой капитал), обмен (сформированных активов на вознаграждение) и использование (применение компонентов человеческого капитала для создания благ) [2, с. 229]. Процесс обмена в отношении рабочей силы и человеческого капитала по своей природе асимметричен (хотя и сбалансирован). Некоторые исследователи обращают на это внимание и рассматривают воспроизводство иначе, с точки зрения работодателя. Пример – воспроизводство трудового потенциала работника, под механизмом которого подразумевается последовательность процессов обеспечения, развития, реализации, формирующих цикл и позволяющих наращивать трудовой потенциал работника с конкурентными преимуществами. Трудовой потенциал – совокупность способностей и навыков, фактически частный случай проявления человеческого капитала. В каждом цикле механизма воспроизводства есть свои, присущие только ему периоды: адаптационный, период активного освоения производственных процессов, период достижения высокого уровня компетентности [5, с. 73].

Для определения стадий воспроизводства социального капитала и его особенностей будем руководствоваться следующими принципами:

- социальный капитал воспроизводится и как рабочая сила, и как человеческий капитал; процесс его воспроизводства рассматривается как непрерывный;
- в процессе воспроизводства социальный капитал проходит стадии формирования (накопления), распределения, обмена, использования (конвертации);
- условием воспроизводства социального капитала является доверие и позитивные ожидания выполнения возможных обязательств в будущем;
- типология процесса воспроизводства социального капитала повторяет выделение трех основных типов: простое, суженное и расширенное (инновационное) воспроизводство;
- социальный капитал, в отличие от рабочей силы и человеческого капитала, не принадлежит только конкретному индивиду, а находится в «коллективной собственности» взаимодействующих сторон, что означает недостаточность односторонних усилий для его воспроизводства.

На стадии формирования происходит два параллельных процесса: с одной стороны, устанавливаются новые полезные связи, с другой – утрачиваются неактуальные. Следование индивидом культурным и религиозным нормам, определяющим порядок взаимодействия с другими людьми, в большинстве случаев постепенно приводит к возникновению социального капитала. Такие нормы «растворены» в обществе. Они воспроизводятся и передаются из поколения в поколение через воспитание в семье и систему образования. Величина социального капитала, которая может быть актуализирована в обществе, зависит от числа людей, разделяющих такие нормы. Накопление происходит как сознательно, так и неосознанно и даже случайно. По сути, на данном этапе образуется социальный ресурс, который может принести лишь потенциальную выгоду.

На формирование социального капитала непосредственное влияние оказывает персонифицированный характер отношений, их продолжительность и повторяемость. Так, чем больше и дольше люди общаются между собой, тем больше информации друг о друге они получают. Это способствует росту доверия, открытости, что положительно влияет на скорость накопления социального капитала.

Альтруизм, бескорыстные поступки также способны приводить к возникновению социального капитала. Существует мнение, что основной особенностью формирования социального капитала при альтруизме является то, что человек, действуя на основе личных принципов, неформальных норм, осуществляя общественно-полезное действие, не рассчитывает на материальное или моральное вознаграждение. Примером может быть создание родительского комитета в школе, задачей которого является помощь ее администрации в решении проблем, связанных с учебным процессом. С подобной трактовкой альтруизма можно поспорить. Думается, что человек никогда не совершает немотивированных поступков, и альтруизм приносит именно моральную компенсацию затраченных усилий, а в рассмотренном примере есть и более утилитарная цель – установление контроля и порядка, в этом и заложена выгода.

Стадия распределения превращает ресурс в капитал. Участники социальных сетей (будем называть их «актерами») перед лицом текущих задач и проблем выбирают наиболее выгодный для них способ решения. В зависимости от потребностей и целей, они обращаются к тем или иным узлам сетей, уделяя им более пристальное внимание. Скажем, такая задача, как создание сайта, требует некоторых знаний из области программирования, поэтому кандидатами в помощники становятся знакомые программисты, а не геологи или врачи. Для решения задачи не нужна вся социальная сеть, актер концентрируется и фильтрует из потока носителей необходимой информации, задействует определенный набор связей. Обращение к социальному капиталу зачастую объясняется альтернативными издержками: можно изу-

чить основы сайтостроения самостоятельно, но с помощью компетентных лиц цель будет достигнута быстрее. Развитие человеческого капитала жертвуется использованием социального ради экономии времени. Впрочем, помощь может прийти не только в форме готового решения, но и рекомендации к чтению специальной литературы. То есть, происходит обновление обоих видов капитала.

Стадия обмена отличается от аналогичных этапов воспроизводства рабочей силы и человеческого капитала. В случае с последними мы наблюдаем связку «усилия – вознаграждение», что совершенно не работает с социальным капиталом (в краткосрочном периоде). При обмене отсутствует строгий эквивалент, со стороны это выглядит, как оказание услуг из альтруистических побуждений. Однако, как мы выяснили, одним альтруизмом сложно объяснить воспроизводство социального капитала, поскольку человек пусть ограниченно, но рационален. «Теряющая» сторона приобретает некие условные гарантии, что в будущем тоже сможет сделать запрос на оказание помощи, приобретение редкого ресурса и т.д. Роль доверия здесь чрезвычайно высока, каждый акт обмена ослабляет или усиливает доверие, а вместе с тем и эффективность социального связи. В то же время необязательность прямого вознаграждения вовсе не означает его отсутствие. Сотрудничество может протекать на взаимовыгодной основе, чему способствует такое явление, как реципрокность – обмен дарами, с помощью которого люди свидетельствуют о внимании, уважении друг друга, «включенности» в круг общения.

Кроме того, для социального и отчасти для человеческого капитала существует особенность, связанная с расходом ресурсов. Для рабочей силы вывод однозначен: владелец лишается ресурса. Возможна ситуация, когда при обмене в рамках воспроизводства социального капитала одна из сторон приобретает, а другая – не теряет ничего (это характерно для распространения информации). В биологии подобный характер взаимодействия именуют квартирантством. Таким образом, стадия обмена выделяется исключительным разнообразием его проявлений.

Стадия потребления – превращение полученных в ходе обмена активов, преимуществ в полезный результат. На этом этапе раскрывается производный характер социального капитала: он приносит пользу не сам по себе, а через конвертацию в другие виды капитала. Потребление стимулирует взаимные обязательства, реципрокность, способствуя качественному совершенствованию социального капитала.

Говоря о простом, суженном и расширенном воспроизводстве социального капитала, мы подразумеваем его количественные (изменения размеров социальной сети) и качественные (уровень доверия, прочность связей) характеристики. Если экономический смысл расширенного воспроизводства человеческого капитала состоит в полноценном развитии человека, то вос-

производство социального капитала в рамках группы может оказывать влияние на остальное общество. Это влияние имеет как положительный, так и негативный характер. Так, сплоченная преступная группировка, члены которой в отношении друг друга придерживаются внутреннего кодекса, представляет серьезную опасность для общества [3, с. 23].

Таким образом, воспроизводство социального капитала представляет собой совокупность отношений, порождающих процесс непрерывного накопления, сохранения и развития социального капитала на различных уровнях, основанных на механизме компенсации в виде отложенных возможностей в будущем.

Список литературы:

1. Рынок труда и доходы населения. Учебное пособие [Текст] / Под ред. Н.А. Волгина. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1999. – 280 с.

2. Святодух Е.А. Воспроизводство человеческого капитала: методология исследования и российские реалии [Текст] / Е.А. Святодух // Известия РГПУ им. А.И. Герцена. – 2007. – № 44. – С. 228-232.

3. Сысоев С.А. Институциональный аспект исследований социального капитала [Текст] / С.А. Сысоев // Экономика образования. – 2008. – № 4, часть 2. – С. 19-25.

4. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее [Текст] / Р. Флорида. – М.: Изд. дом «Классика-XXI», 2007. – 421 с.

5. Шабурова А.В. Воспроизводство конкурентоспособного трудового потенциала как основа реализации инновационной стратегии организации [Текст] / А. В. Шабурова // Российское предпринимательство. – 2008. – № 3, Вып. 1 (107). – С. 73-79.

6. Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход [Текст] / П.Н. Шихирев // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2. – С. 17-32.

Секция 2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЯ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕХОДА ОТ ОДНОЙ СИСТЕМЫ К ДРУГОЙ

© Арутюнян О.К.^{*}, Арутюнян Н.О.

Академия государственного управления Республики Армения,
Республика Армения, г. Ереван
Ереванский государственный университет,
Республика Армения, г. Ереван

Авторы затрагивают одну из важных проблем становления системы местного самоуправления – пути переосмысления роли государства в системе управления перехода от одной системы к другой и совершенствования механизмов и условий развития в Республике Армения. Данная статья посвящена сравнительному анализу роли государства в становлении и развитии системы местного управления различных стран, а также Республики Армения.

Ключевые слова: преобразования, община, делегированные полномочия, органы местного самоуправления, конституция, налогообложение, совершенствование механизмов, распределение дотаций.

Во время преобразований, когда происходит общественный переход от одной системы к другой, существенно меняется и роль государства. Международный опыт свидетельствует, что результаты ряда решаемых на местах проблем обусловлены тем, что органы местного управления близки населению не только регионально, но и хорошо осведомлены о проблемах и возможностях населения, и, следовательно, могут более оперативно реагировать на различные проблемы, которые возникают на региональном уровне. Большинство жалоб населения Евросоюза решаются на уровне органов местного самоуправления. Органы местного самоуправления имеют возможность обеспечить горизонтальное интегрирование и координирование действующих разных услуг общины, направлять их работу на решение общих проблем, что, в конечном счете, способствует социально-экономическому и культурному развитию общины. В этом отношении поучительный опыт накоплен, в частности, США. В конце прошлого столетия и в начале 21-го были созданы несколько организаций, которые предназначены для выгоды органов местного управления как для штата, так и для федерального управления. Два самых важных из них Национальная лига городов и Ассоциация мэров США. Национальная лига городов со своей стороны стремится действовать через Лигу муниципалитетов штатов (ЛМШ). Создание движения

^{*} Сопрофессор Академии государственного управления Республики Армения, доктор, профессор экономических наук.

ЛМШ началось еще в конце 19-ого века. Сейчас они обслуживают города и содействуют развитию сотрудничества между ними. Оказываемая услуга Ассоциации мэров США содержит в себе предоставление информационной и технической поддержки городским властям. Она так же готовит отчеты перед городскими властями по ставшим проблемам и проводит общеобразовательные движения, цель которых убедить общество и работников разных уровней, что возникшие проблемы важны и значимы. Национальная лига городов и Ассоциация мэров США представляют городские интересы на федеральном уровне.

Система американского федерализма разрешает создание мощного органа местного управления, которое отличается от федеральных и губернских органов. Она действует отдельно от них. В итоге в стране создалась сложная система между разными органами управления. В США так же результативна демократическая система местного управления. Согласно Конституции США полномочия правительства государства ограничены. Несмотря на то, что эти полномочия довольно широки и с момента принятия конституции в 1789-ом году еще стали шире, все равно, до сих пор предполагается, что у правительства только те полномочия, которые дает ему Конституция. Остальные права остаются за штатами. В Конституции нет напоминаний о местном управлении, и принято считать, что организация его не федеральная задача, а губернская. Это не значит, что федеральное руководство не влияет на местное самоуправление. Например, федеральная Конституция запрещает местным властям попираť права и свободу гражданского населения. Запрещает им также принимать законы, которые предполагают дискриминацию населения других штатов.

Согласно общепринятым принципам органы местного самоуправления создаются губернскими властями. По существу именно они «дают дыхание» органам местного самоуправления, без которых не могли бы существовать. И что бы ни утверждала юридическая теория, все равно, на самом деле большие и малые американские города наделены огромным самоуправлением и независимостью. 167 лет тому назад Алексис де Токвилл заметил, что модель местного самоуправления США выражает стремление к суверенитету американской нации. Он этим хотел сказать, что отдельные люди и семьи, создавая местные общины, объединились. Общины же объединились и создали штаты, и этот процесс привел к тому, что создалось общенациональное правительство. Не обращая внимания на некоторые обстоятельства, можно сказать, что Токвиллу удалось увидеть то, что круги местного правления создаются гражданами, а не верховной властью. Американцы живут в домах по размерам и функциям находящихся друг от друга далеко. Сегодня в США насчитывается около 36.000 малых и больших городов. Около 45 млн. американцев живут в больших городах, чье население превышает 250.000, а остальные 40 млн. – в малых городах, чье население составляет 10.000 –

50.000 человек. Несмотря на то, что США считается «государством городов» – 123 млн. американцев, составляющие 50 % населения, живут в городах, чье население меньше 10.000, поселках городского типа («unincorporated town») и «township») и в сельских местностях.

По размерам населенных пунктов обусловлены как виды услуг, так и быт. Многие маленькие города Соединенных Штатов не в состоянии содержать собственную полицию и пожарную охрану, школы и библиотеки. Часто такие маленькие поселения объединяются с соседями для осуществления этих услуг совместными усилиями или заключают договор с руководством штата для оказания этих услуг. Одновременно размеры больших городов само предопределяет быт населения и строение власти. Как правило, большие города имеют систему самоуправления «сильного мэра», поскольку считается, что только в этом случае можно будет мобилизовать ресурсы многолюдного и однородного города. В маленьких поселениях почти каждый житель имеет родственника или товарища, который лично знаком с важным политическим лицом. Поэтому в маленьких поселениях политические вопросы решаются намного легче, чем в больших городах.

Одним из больших национальных стремлений, которое повлияло на то, как и где живут американцы, стало переселение из городов в районы пригородов. Такая миграция привела к тому, что появились огромные городские агломерации, в которые входят один или несколько больших городов и многочисленные примыкающие к ним маленькие самостоятельные поселения. Подобное деление городов и пригородов создает большую проблему в сфере управления. Например, несмотря на то, что в Филадельфии живут около 1,5 млн. человек, агломерация Филадельфии имеет около 4-х млн. жителей и состоит из 3-х городов, 92-х малых (так называемых «боро»), число жителей которых не переходит 10.000) и 145 сельских пунктов городского типа. Во многих странах подобное явление просто не было бы принято, и городские жители расширяли бы свои границы, захватывали бы близлежащие районы или создавали бы объединенную систему управления для всей агломерации города. Но в США горожане воспротивились подобному опыту и оказались довольно-таки находчивыми: сумев скоординировать процесс общественных услуг, они одновременно сохранили целостность своих поселений.

Как известно, внутриобщинная политика, проводимая по отношению к органам местного самоуправления, то есть внутренняя политика и исходящая из нее внешняя, отличаются. Опыт свидетельствует, что подобное регулирование политики конституционно-правовых норм распространилось после первой мировой войны. Оно стало еще содержательнее после второй мировой войны. В этом отношении надо отметить конституции тех стран, которые проиграли во второй мировой войне и чьи народы не хотели бы повтора такой войны. Девятая статья Конституции Японии гласит: «Как самостоятельное право нации, народ Японии навечно отказывается от воен-

ных действий, также и от вооруженного давления или употребления оружия как способ решения международных конфликтов. Государству не дается права воевать». Другая страна: согласно 11-ой статье Конституции Италии: «Италия отказывается от войны как от оружия притязания к свободе других народов и как способа решения международных конфликтов». 26-ая статья основного закона Германии гласит: «1. Действия, содержащие умысел нарушить совместную мирную жизнь народов и подготовку агрессивных войн – антиконституционны. Они подлежат наказанию. 2. Предусмотренное оружие для ведения военных действий может производиться, перемещаться и вводиться в оборот только с разрешения Федерального правительства. Детали регулируются федеральным законом». Позднее некоторые страны, по примеру Швейцарии, провозгласили постоянный нейтралитет. Так, согласно 1-ой статье федеральной Конституции о нейтралитете Австрии от 1955-ого года говорится: «Государство добровольно провозглашает постоянный нейтралитет. В дальнейшем Австрия никогда не будет входить в какие-либо военные блоки и не допустит расположения на своей территории иностранных военных баз». С 1981-ого года Мальта также является государством постоянного нейтралитета. Почти во всех конституционных законах демократических государств есть такое характерное положение, которое определяет нормы международного права и остается верным принципу признания превосходства национального права.

Правовые органы учреждения местного самоуправления тесно соприкасаются с принципами самостоятельности. Так, 1-ая статья Конституции характеризует Республику Армения как правовое, народное, социальное и самостоятельное государство. Похожие положения содержат большинство конституций современных государств. Например, глава Конституции Франции, относящаяся к самостоятельности, определяет, что национальная независимость принадлежит народу, который осуществляет независимость через своих представителей и через референдум. 20-ая статья основного закона Федеральной Республики Германия гласит, что ФРГ является народным, социальным и федеративным. Вся власть государства исходит от народа, осуществляется народом через выборы и голосование – со стороны исполнительных, юридических и правоохранительных органов власти. Согласно 1-ой статье Конституции Италия «является самостоятельной Республикой, основа которой – труд. Самостоятельность принадлежит народу, который осуществляет это через учрежденные и определяемые Конституцией формы». Что касается американского опыта подразделений органов местного самоуправления, то каждый штат, за исключением Коннектикута и Род-Айленда, разделены на районы, которые в свою очередь уже представляют подразделения штатов. Как правило, они занимают большую территорию и еще существенно отличаются размерами своих территорий, то согласно закону штата распределяются по количеству населения. В основе операционных

процессов районов входит судебная администрация, общественная безопасность и организация выборов. Но в последнее время они взяли на себя несколько и других функций: здравоохранение, удаление отходов, библиотеки, технические и местные колледжи и охрану окружающей среды. При назначении местных органов штат пользуется новым методом, который еще раз подтверждает стремление американцев к национальному суверенитету. Например, с 1875-ого года, начиная со штата Миссури, штаты начали менять свои конституции так, что они начали включать в законы факт самоуправления населенных пунктов. Многие штаты уже имеют относящиеся к самоуправлению те или иные юридические нормы. Согласно этим нормам, сами жители населенных пунктов составляют и утверждают свои кодексы, которые потом служат для них как конституция. Но жители, несомненно, не могут принять такие законы, которые противоречат Конституции или законам штата. Штаты в прошлом давали населенным пунктам разрешение на закладку среднеобразовательных школ. Организацией, управлением и финансированием таких школ занимались сами местные жители. Но параллельно с расширением общеобразовательной программы роль штатов в их управлении поднялась, поскольку расходы на образование на себя взяли сами штаты. Начали они заниматься еще образовательными программами и выборами кадров в школах. Специализированные районы, которые связаны с вывозом отходов, общественным транспортом, услугами пожарной безопасности и др., создавались по 2-м причинам. Первая причина заключается в том, чтобы специализированные районы могли бы финансировать дорогостоящие программы через выпуск облигаций, а вторая потому, что некоторые проблемы содержат одновременно несколько самоуправляемых районов для решения возникших в сфере конституционно-юридических проблем. Международный опыт свидетельствует, что такая система управления результативна и направлена на решение определенных проблем. Изменения в жизни и работе отражаются почти на все стороны жизни общества и, следовательно, на все уровни управления. Анализируя глобальное технологическое воздействие на нашу жизнь, доктор Джери Д. Маккалеб на американском примере обосновал, что люди должны объединиться для решения тех проблем, которые по существу не признают территориальных границ. Недавно во время встречи органов местной власти большое внимание было уделено электронной торговле. Через заказы по компьютеру американский потребитель покупает товары на миллиарды долларов. Поскольку покупки эти происходят без участия местных фирм, то, следовательно, не происходит налогообложения в пользу органов местного самоуправления, и, естественно, от покупок нет никаких поступлений в казну. Власти осознают, что параллельно технологическим изменениям меняются и задачи местных органов, что само собой приводит к необходимости поисков новых путей решения задач.

Виртуальные границы. Век электронной почты и электронной торговли фундаментально действует на элементы нашего сознания. Границы городов и административных районов почти ничего не значат. Расстояния уже измеряются минутами, а не километрами. Бросим беглый взгляд на разные пять сфер американской современной жизни: торговля, здравоохранение, безопасность, образование, местные общественные структуры. Эти структуры позволят нам убедиться в том, что характер изменчивых проблем требует переосмысления роли органов общественного правления в США.

Торговля. Торговля всегда играла большую роль в развитии населенных пунктов – и это будет продолжаться и в будущем. Развитие электронной торговли означает, что люди начнут покупать товары через компьютеры. Это приведет еще к тому, что и люди начнут зарабатывать по-другому. В сфере производства будут происходить сокращения, взамен будут открываться рабочие места в информационной сфере. Все это будет иметь как положительное, так и отрицательное последствие. В некоторых странах положительный эффект выше, а в некоторых других – наоборот. В наш век широкое применение нашедшие сотовые телефоны, факсы, электронная почта дают людям возможность работать в той местности, которую они выбирают сами.

Безопасность. Опрос в США показал, что одним из важных вопросов, беспокоящих американцев, является безопасность. Работники сферы безопасности знают, что их работа может быть эффективней, если данный вопрос решится как со стороны местного, так и на уровне общегосударственного.

Здравоохранение. Вопросы здравоохранения городов содержат в себе вопросы о выносе мусора, водоснабжения, борьба с инфекционными заболеваниями др. Эти вопросы служат тому, что корни проблем и решение этих проблем могут находиться за пределами города, а не под юрисдикцией городских властей. Путь решения новаторских вопросов находится в сотрудничестве ряда городов, которые имеют те же проблемы в своих регионах. Десять лет назад в районе Эбилена (запад Техаса) были 31 пунктов сбора мусора. Сейчас их 6. Без специального закона общие расходы понизились, а региональное сотрудничество разрослось.

Образование. Это старый вопрос, который с новой силой поднимается перед США. Американские родители озабочены качеством образования. Если как положено не будут решены вопросы образования, то это отрицательным образом отразится и на другие сферы жизни, какими являются качество рабочей силы и безопасность. Все больше развивается так называемое «дальнее образование». В виртуальных учебных заведениях учатся люди, не разбирая ни губерний, ни государственных границ.

Общественные местные организации. К числу вопросов в США, которые находят решение в сфере общественных местных организаций, относится культурное и хозяйственное разнообразие: безработица, голод и вопрос бескровных людей. Эти вопросы легко устранимы на уровне органов местного

самоуправления, и часто решение этих вопросов не удается ни государственным, ни торговым структурам.

В разных странах, независимо от их уровня экономического развития, некоторые общины богаче других и способны самостоятельно вести свои дела. Другие более зависимы от помощи центральных властей. Хотя в общей сложности в последнее время более существенным становится рост власти органов местного самоуправления. Это определено еще и количеством населения, размерами территории.

В Армении, как известно, общины отличаются друг от друга количеством жителей. Подобная проблема есть и в других странах. Например, среднее число жителей общин Чехии 1680 человек, в Венгрии – 3290, в сельских общинах Армении – 1433. Имеющих менее тысячи человек в общине в этих странах соответственно составляет 79.8 %, 68.5 %, 52.6 %, в Армении 52.5 % из общего количества жителей. Как известно, согласно закону «О финансовом балансе» число жителей общин считается фактором дополнительных ассигнований общинам. Для решения проблемы полезен будет и анализ международного опыта. Из последнего следует, что, например, с начала 1951 года до 1999 года в Швеции число общин сократилось с 2489 до 289. В 1952 году составляло 1037, в 1971 – 464 общины. Самая маленькая община Швеции имеет 3.000, а самая большая – Стокгольм, 700.000 жителей. В Дании в результате административных преобразований 1970 года число общин из 1.300 сократилось до 275 (включая Копенгаген и Фредерксбург). Сейчас в Дании на 43.6 % имеют 5-10 тысяч жителей. Самая большая община имеет 282.100, а самая маленькая – 2.400 жителей. В 1965-1975 годах в Германии произошли общинные преобразования, целью которых было для быстро растущих больших городов предоставлять больше возможностей и одновременно усилить значение самоуправления для жителей сельских местностей. За этот период число западногерманских общин снизилось с 24.000 до 8.500. Коренные преобразования в этом отношении произошли на севере Рен-Вестфальдии, где число общин снизилось в 6 раз. А в Польше во время административных изменений органов государственной власти изменилось действующее еще с 1975 года территориальное деление, когда вся страна была разделена на 49 воеводств и приблизительно на 2.500 общин. Преобразования должны были в первую очередь понизить число воеводств, которых было очень много для народной и децентрализованной страны. Согласно решению Народного Сейма летом 1989 года Польша была административно разделена на 16 воеводств и 373 округа, включая 65 городских округов. Одновременно были ликвидированы 268 административных представительств, и большое количество их операций были переданы новым округам. В Эстонии количество общин в 1890 из 1.000 снизилось до 387, а в 1938-1939 г. снизилось до 281. Административно-территориальные изменения являются для Латвии коренными элементами преобразований. Населе-

ние, находящееся под юрисдикцией первичных представительских органов в составе органов местного самоуправления в среднем составляет 4.4 тысяч людей.

Среднее население сельских местностей составляет до 1.7 тысяч человек, причем в одной трети этих поселений число жителей не переваливает 1.000 человек, и только в 5 % сельских общин количество жителей доходит до 5.000 человек. Число жителей большинства городов (из 70 в 44 городах) не превосходит 5.000 человек, $\frac{2}{3}$ округов населены меньше чем на 15.000 человек (из 26 округов 18), только в Риге число жителей составляет более 100.000 человек. Для сравнения отметим, что в Армении в среднем в одной общине живут 4084 человека, без города Еревана – 2777, и только в сельских общинах 1443 человека. Причем, имеющих жителей до 100 человек есть в 36 общинах, от 101 до 200 жителей есть в 60, от 201 до 500 – в 176, имеющих от 501 до 1.000 – 185, имеющих 1.001 до 3.000 – 318, имеющих от 3,001 и более – 96 сельских общин.

Согласно Конституции РА, полномочия органов местного самоуправления имеют всеобщий равный характер и распространяются на все общины независимо от величины и количества населения. С первого взгляда это народное и справедливое положение встречается при осуществлении с большими трудностями. Малые общины, как правило, не могут осуществить предоставленные им полномочия, из-за чего многие проблемы остаются невыполненными. В итоге социальные, коммунально-бытовые, культурные и другие жизненно важные проблемы населения общины не получают полного решения. Другими словами, на обеспечение осуществления законного местного самоуправления не учитывается использования этого права, без которого оно носит декларативный характер.

В литературе оформлены типы расширения общин. В США органы местного самоуправления также имеют своеобразные особенности. На встрече творцов Американской Революции в Филадельфии для провозглашения основных принципов Конституции США, которой все дали одобрение, главным принципом стал тот, что власть не должна находиться в руках одного человека, в руках группы людей или в одном месте. В юрисдикцию властей США входит налогообложение и использование этих средств, но подобными полномочиями наделены также органы местной власти во главе с губернскими властями. Иностранцы часто удивляются тому, как много проблем решается на местном уровне. Похожая на децентрализованную систему государственного управления, которая рассматривалась раньше как сложный и бесполезный метод, сегодня привлекает внимание многих стран, где система централизованного управления приводит к нежелательным последствиям. Направление курса властей США всегда заключается в том, что самое правильное средство управления то, которое самое близкое народу. И если, например, канзасцы решат провести такие трассы, которые не похожи

на трассы Северной Каролины или ввести другую образовательную программу, конституция дает им право на это.

Источники прибыли на местном уровне. Итог прибыли на местном уровне везде почти одинаков. Эта прибыль образуется от обжитых домов и необжитой недвижимости способом налогообложения. Налог на собственность составляет 26 % финансирования из всего налогообложения. 5 % прибыли местной власти возникает от налога на продажу, 2 % – отдельно от местной прибыли и приблизительно 14 % от пользования других услуг и от других оплат. Тенденция развития органов самоуправления в США все больше и больше стремится к децентрализации. Хотя эта тенденция не несет исключительный характер. Некоторые штаты взяли на себя дополнительные обязательства: местные суды и тюрьмы, некоторые здравоохранительные и другие организации, имеющие потребность в дотациях. Программа передачи той или иной ответственности на руководство штата приводит к тому, что органы местного управления теряют контроль над событиями, происходящими на его территории. С этими фактами не хотят мириться местные жители. Отношения между руководством штата и местным населением, несомненно, сложные и находятся в процессе постоянного развития. Несомненен тот факт, что за историю США в разное время власть одной из этих двух поднималась за счет уровня понижения власти другой – и наоборот. Это происходит вследствие экономических, социальных, политических и технологических изменений.

Итак, Национальная лига городов и Ассоциация мэров в США, как и другие местные национальные организации, систематически проявляют интерес к вопросу об урегулировании отмеченных выше основных проблем. Одновременно решениям проблем органов местного самоуправления способствует не только местные, государственные власти, но и территориальные власти. Значительный опыт в этом отношении накоплен у Евросоюза. С другой стороны, существенную роль взяли на себя международные структуры, которые определенно участвуют в повышении результатов власти местных управлений. Достояна внимания, в частности, деятельность Фонда капитального развития ООН (ФКР ООН). Фонд содействует возможности расширения в сфере участия местных органов самоуправления и в развитии участия общества для создания инфраструктуры. Полученные экономические показатели в результате осуществления программ каждый год колеблются. Первой важной сферой поддержки органов местного самоуправления фонд считает поддержку активного участия населения в развитии процесса планирования. В этой области намечены два основных результата. В последнее время ФКР ООН достиг периодических приобретений. Благодаря осуществлению всех программ подъем на 73 % довольно стабилен. Уровень участия в 2000 году остался высок, но в условиях урезания бюджетных ассигнований больше внимания пришлось уделять не только на усиление внут-

ренных сил, но и на процесс вложений. В период с 2000 по 2003 годов оформились не хуже, чем в 1965 году источники местного финансирования планового развития, в процессе формирования которого участвовали представители (30 % которых составляли женщины) более чем 76.000 общин. Например, активного возможного участия женщин и во избежание фальсификаций в Бангладеш были использованы специальные анкеты для голосования.

Следующим важным этапом в сфере местного самоуправления – уровень местного содействия по стабильности и надежности процесса метода финансирования. Несмотря на то, что программы, в сфере которых осуществлялось более 75 % намеченных целей, уже сократились, точное число удачных программ по своим показателям стабильно. В отчетах нескольких программ зафиксировано, что предусмотренные проверки не проводились из-за бюджетных сокращений. Одним из важных приобретений является расширение зоны доступности органов местной власти к надежным финансовым источникам (в периоде с 2000 по 2003 годы средний показатель составлял 46 %). Небольшие результаты финансовой деятельности свидетельствуют о серьезных проблемах, с чем соприкасается в случае доступности источника альтернативное управление надежного финансирования органов местного самоуправления. Дополнительная мобилизация местных ресурсов для местных инвестиционных программ и меры по целенаправленным действиям дает неоднозначные результаты. Еще одним важным направлением поддержки местного самоуправления на стабильной и устойчивой основе – развитие местного потенциала по эксплуатации, созданию и функционированию коммунальных услуг и основных инфраструктур. В этой сфере больше всего страдают мероприятия из-за сокращений бюджета. В период после 2002 года эти сокращения были сокращены на 50 %. Это приводит к серьезным размышлениям не потому, что непосредственно действует на понижение черты бедности, но и по той причине, что сокращение бюджета отрицательно влияет на ФКР ООН, на местные органы и на органы национальной власти. В сокращении масштабов бедноты важную роль играет объективная рациональная функция подразделений органов местной власти и их результативное использование. По внешним оценкам эта сфера признана проблематичной и отмечено, что следует в первую очередь обратить внимание на применение мероприятий по ее устранению. В течение лет общество было обеспечено доступностью информации на расходы местных властей, одновременно разрабатывалась программа и на прозрачные мероприятия и нормы.

Еще одной важной сферой содействия органов местного самоуправления является способ использования естественных источников для местного населения. Хотя в этой сфере результаты работ не высоки, но в 2009 году они поднялись. Это объяснилось на основе разработок, где в главной роли местное управление экологией. Это объединяет институциональное развитие, нормативные сферы и соответствующие методы. Наконец, другая важная

сфера органов местного самоуправления является стратегия национального содействия, которая направлена на содействие децентрализации и на осуществление опыта экспериментаторских программ. В среднем в течение 4 лет сократились объединенные усилия, что обусловлено тем, что из 19 стран 15 (79 %), которые осуществляли вышеназванные способы, повлияли на проводимую политику. У компаньонов, осуществляющих процесс развития, наблюдаются определенное продвижение по отмеченным сферам. Первоочередным направлением функций ФКР ООН также и микрофинансирование. Цель этого содействия – повышение активов бедного населения. В сфере осуществления программы «Микростарт», разработанная и последовательно осуществляемая специалистами, фонд утвердил более чем в 20 странах мира концессиальные отношения. В течение определенного времени по результатам содействия программ микрофинансирования повысилась также база посетителей более чем на полмиллиона человек. Число активных посетителей повысилось и с базового уровня – из 141.414 достигло 543.733 человек. Больше 90 % посетителей женщины. Что относится к внедрению микрофинансирования ФКР ООН, то в 2003 году в сотрудничестве с фондом из 9 компаньонов 7 достигли поставленной цели в числе активных кредиторов. Один даже перевыполнил. Определенное беспокойство вызывают результаты деятельности, поскольку они свидетельствуют о понижении долгов. Определенно возросло число женщин кредиторов – с 46 % до 68 %. Из 14 внутренних баллов в сфере укрепления управленческих структур ФКР ООН получил 12 баллов за оперативные действия. Хотя результаты действий прошлых лет сократились, но в прямом смысле они поднялись. В последние годы в сфере этих результатов Фонд достиг определенного подъема. По оценкам функций за 1999 год определенно сократилось время на разработки и поднялось качество оценок на систему контроля. Фонд достиг неповторимых результатов в распространении документов оформления и информации, хотя, как оговорено в оценках, управление информацией могло быть более результативным.

Список литературы:

1. Подпорина И., Современные проблемы бюджетного регулирования // Экономист. – 1998. – № 7.
2. Берг О., О программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года // Вопросы экономики. – 2002. – № 5.
3. Федеральный закон от 26 марта 1998 г. N 42-ФЗ «О федеральном бюджете на 1998 год».
4. Марченко Г.В., Мачульская О.В. Финансовые механизмы межрегионального выравнивания. – Финансы и кредит, 2000.
5. Лексин В., Швецов А. Бюджетный федерализм в период кризиса и реформ // Вопросы экономики. – 1998. – № 3.

6. Игудин А.Г., Попанова Н.А. Некоторые проблемы межбюджетных отношений Германии и России. – Финансы, 1999.

7. Boadway R., Recent Developments in the Economics of Federalism in: Canada: The State of the Federation 1999/2000. Toward a New Mission Statement for Canadian Federalism. Lazar H. (ed.). Queens Univesity (Kingston, Ont.), Institute of Intergovernmental Relations, 2000.

8. Boadway R., Keen M., Efficiency and the Optimal direction of Federal State Transfers // International Tax and Public Finance. – 1996. – Vol. 3.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

© Калинина М.И.^{*}, Мирошниченко О.В.^{*}

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

В статье на основании официальных статистических данных показано, что положительное сальдо платежного баланса обеспечивается за счет положительного торгового баланса, а анализ качественной структуры иностранных капиталовложений показывает, что большая часть этих вложений является кредитными ресурсами, которые быстро возвращается за рубеж, вывоз капиталов продолжается, долгосрочные проекты в большинстве отраслей остаются непривлекательными.

Ключевые слова: платежный баланс, структура иностранных инвестиций, страны-инвесторы, экономика России.

Иностранные инвестиции в современной экономике России, имеющей все признаки нестабильности и неустойчивости, по мнению многих специалистов, являются важным инструментом повышения экономической активности в стране, интегрирования в мировую экономику и международный финансовый рынок. Непрерывное их поступление в экономику принимающей стороны способствует увеличению ее производственных возможностей и является одним из важнейших факторов ее экономического развития. Кроме того, иностранные инвестиции, как правило, служат стимулом роста и внутренних инвестиций.

Однако необходимо обратить внимание на то, что не всегда иностранные инвестиции помогают решить социально-экономические проблемы страны. Они как сложное экономическое явление могут оказывать не только положительное, но отрицательное воздействие на экономику принимающей

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

^{*} Студент 4 курса.

страны. Иногда неудовлетворительная качественная их структура и недостаточные объемы способствуют репатриации капитала и переводу прибыли в различных формах, приводят к ухудшению платежного баланса и оттоку капитала, что и наблюдается на протяжении ряда лет в Российской Федерации.

За 2005-2012 гг. Россия имеет положительное сальдо платежного баланса, но преимущественно за счет положительного торгового баланса (счет текущих операций), в то время как счет операций с капиталом имеет преимущественно отрицательные значения (табл. 1). Такие значения объясняются тем, что в России наблюдается недостаток иностранных капиталовложений, а поступающие инвестиции имеют неудовлетворительную качественную структуру. Финансовый счет отрицателен – в России происходит чистое увеличение иностранных активов резидентов и чистое снижение их иностранных обязательств в результате операций. Приток иностранных инвестиций составил 7-10 % от ВВП страны за исследуемый период, доля накопленных инвестиций в среднем составляла 17 % от ВВП с максимальным значением 22 % в 2009 г. [7].

Таблица 1

Счета платежного баланса РФ за 2005-2012 гг., млрд. долл. США

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---------------------------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|
| Счет текущих операций | 84,4 | 92,3 | 72,2 | 103,9 | 50,4 | 67,4 | 97,3 | 71,3 |
| Инвестиционные доходы | -17,4 | -24,6 | -21,5 | -32,1 | -31,0 | -38,7 | -51,0 | -56,8 |
| К получению | 15,7 | 27,9 | 43,0 | 58,0 | 29,9 | 34,3 | 38,6 | 42,8 |
| К выплате | -33,1 | -52,5 | -64,5 | -90,2 | -60,9 | -73,0 | -89,7 | -99,6 |
| Счет операций с капиталом | -12,4 | 0,3 | -10,6 | -0,1 | -12,5 | -0,04 | 0,1 | -5,0 |
| Финансовый счет | -67,0 | -103,8 | -51,8 | -100,8 | -31,5 | -58,3 | -88,7 | -55,7 |
| Прямые инвестиции | -2,4 | 7,6 | 11,1 | 19,1 | -6,7 | -9,4 | -11,8 | 1,8 |
| Портфельные инвестиции | -11,4 | 16,5 | 4,8 | -35,7 | -1,9 | -1,5 | -15,3 | 17,0 |
| Прочие инвестиции | 8,5 | -20,4 | 80,8 | -121,8 | -16,3 | -8,7 | -47,7 | -43,1 |
| Чистые ошибки и пропуски | -5,0 | 11,2 | -9,7 | -3,0 | -6,4 | -9,1 | -8,7 | -10,4 |

Источник: таблица составлена авторами на основе данных [3].

В 2012 г. по данным, опубликованным Росстатом, приток иностранных инвестиций в экономику России увеличился в 3 раза по сравнению с 2005 г.: с 53,7 млрд. долл. США до 154,6 млрд. долл. США [5, с. 587]. Однако структура поступающих иностранных инвестиций неблагоприятна для российской экономики. Так, удельный вес прямых иностранных инвестиций (ПИИ) не превысил 26 % от общего объема поступлений в 2008 г., уменьшившись к 2012 г. до 12,1 %. В тоже время удельный вес прочих инвестиций вырос с 74,8 % до 86,7 %. Становиться держателем ценных бумаг наших предприятий и организаций инвесторам было выгодно только на суммы, не превышающие 5,8 % от общего объема вложенных средств в 2006 г. (в среднем за весь период около 2 %).

В 2005 и 2012 гг. наибольшую долю прочих иностранных инвестиций составили прочие кредиты преимущественно на срок свыше 180 дней (соответственно 62,9 % и 63,1 % от общего числа иностранных инвестиций), ПИИ поступали в виде взносов в капитал (19,3 % и 6 %), а портфельные – в виде акций и паев (1 %) [5, с. 587]. Соответственно на протяжении данного периода в экономику РФ иностранные инвестиции осуществлялись больше на возвратной основе в виде торговых и прочих кредитов, а доля имеющих особое значение для экономики России взносов в капитал сократилась почти в 3 раза. Превосходство кредитов в притоке капитала означает лишь то, это быстро взимаемые деньги, которые по мере их погашения возвращаются обратно за рубеж. Поэтому такое доминирование является угрозой для стабильности финансового рынка и платежного баланса страны и соответственно приводит к массовому оттоку капитала, что и наблюдается в России.

Кроме того, объемы поступлений и подобная структура иностранных инвестиций не могут способствовать устойчивому экономическому росту, улучшению инфраструктуры в стране посредством передачи технологий и управленческих навыков, результатов НИОКР, создания дополнительных рабочих мест, повышения уровня жизни населения и др. [2]. В результате всех сложных, взаимообусловленных и взаимосвязанных процессов не происходит существенного роста объемов производства и национального дохода, что в свою очередь не позволяет наращивать и сохранять (или увеличивать) темпы роста отечественных капиталовложений.

В 2005-2012 гг. основными странами-инвесторами российской экономики, по данным Росстата, являются некоторые страны Западной Европы, Кипр, Виргинские острова, Япония, Китай и США. На их долю в 2005 г. приходилось 85,6 % общего объема поступивших иностранных инвестиций, в 2012 г. без учета США – 68,0 %. В 2005 г. в экономику России наибольшее число иностранных инвестиций поступило от таких стран, как Нидерланды (16,6 %), Великобритания (16,0 %) и Люксембург (25,8 %). В 2012 г. – от Нидерландов и Швейцарии (по 13,7 %), а также Кипра (10,6 %) [5, 6, 7]. Но, как видно из рисунка 1, наибольшая доля накопленного капитала на конец 2005 и 2012 гг. приходится на такие страны, как Нидерланды, Кипр и Люксембург, из которых две последние страны являются оффшорными зонами. Значит, на протяжении данного периода в Российскую Федерацию возвращается ранее вывезенный из нее капитал [1]. Происходит репатриация капитала, что подрывает экономический потенциал страны, вызывает финансовые потери.

Данные инвестиционных доходов свидетельствуют о том, что большая часть прибыли, полученной инвесторами в России, не реинвестируется в ее экономику, а наоборот вывозится из страны, что также ухудшает платежный баланс страны. Основной причиной бизнес считает отсутствие достаточно числа по настоящему интересных инвестиционных проектов, а эксперты –

коррупционные или просто нечестно заработанные доходы, привлекательные цены на зарубежную недвижимость.

По данным Росстата, в 2005-2012 гг. в добычу полезных ископаемых поступало 11 % иностранных инвестиций, в обрабатывающие производства около 33 %. Также иностранных инвесторов привлекал и несырьевой сектор российской промышленности, а именно: оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, куда в 2005 г. поступило 38,1 % иностранных инвестиций, в 2012 г. – 16,4 %, а с 2010 г. еще и финансовая деятельность (в 2012 г. 28,1 %) [5, 6, 7].

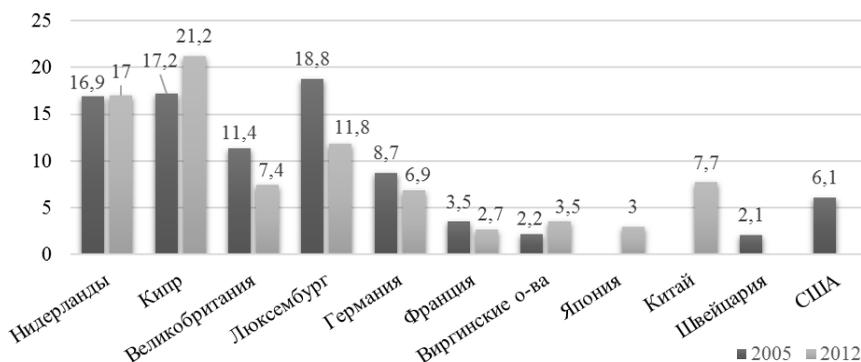


Рис. 1. Доля накопленных иностранных инвестиций от основных стран-инвесторов в 2005 и 2012 гг., в % от общего объема накопленных инвестиций

Таким образом, значительная часть поступивших иностранных инвестиций не связана с расширением экспортного потенциала страны, развитием наукоемких, трудоемких производств, тем самым не способствовала в достаточной степени развитию импортозамещения. Россия интересуется иностранных инвесторов как крупный рынок сбыта продукции, преимущественно как источник получения природных ресурсов, благодаря которым они получают прибыль и не реинвестируют ее в российскую экономику.

Кроме того, наблюдается отток капитала, что показывают отрицательные значения инвестиций в табл. 1. Наблюдается также вывоз капитала частным сектором, начиная с 2008 г. Отток увеличился на 58,1 % по сравнению с 2012 г., на 39,7 % по сравнению с 2013 г. (по данным Центрального Банка России на III квартал 2014 г.), и причиной этого, как отмечают многие эксперты, является неблагоприятный инвестиционный климат страны и санкции, которые были введены в отношении конкурентоспособных отраслей экономики: нефтегазовая отрасль, оборонно-промышленный комплекс, атомная энергетика, авиационная и космическая техника, банковская сфера.

В среднесрочной перспективе с учетом геополитических интересов США и ряда стран Западной Европы темпы роста объемов иностранных капиталовложений, благоприятные для российской экономики структуре, будут уменьшаться, отток капитала продолжится.

Список литературы:

1. Нарышкин С.Е. Иностранные инвестиции (региональный аспект) / С.Е. Нарышкин. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 154 с.
2. Орлова Е.Р. Иностранные инвестиции в России: учебное пособие / Е.Р. Орлова, О.М. Зарянкина. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 201 с.
3. Платежный баланс Российской Федерации за 2005-2013 годы (стандартные компоненты) [Электронный ресурс] / Центральный Банк Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=Par_1597#CheckedItem (дата обращения: 25.10.2014).
4. Чистый ввоз / вывоз капитала частным сектором с 2005 года по III квартал 2014 года [Электронный ресурс] / Центральный Банк Российской Федерации. – Режим доступа к сайту: http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm&pid=svs&sid=itm_18710 (дата обращения: 25.10.2014).
5. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 717 с.
6. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2014 – 558 с.
7. Социально-экономическое положение России (доклад) [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140086922125 (дата обращения: 24.10.2014).

ВАЛЮТНЫЕ СТРАТЕГИИ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ВАЛЮТНОГО БЛОКА

© Редина Ю.Н.*

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

В условиях трансформации МВС и перераспределения баланса сил ключевым условием становится вопрос накопления «валютной силы» и пределов ее использования. Движение МВС сторону мультиполярности предполагает расширение зоны влияния той или иной валюты, об-

* Ведущий специалист ВЭД ООО «Интерлайн».

ладающим наибольшим потенциалом силы. Стратегия валютного влияния играет ключевую роль в вопросе строительства эффективного валютного сотрудничества и международных экономических отношений.

Ключевые слова: МВС, валютная сила, валютное лидерство, гегемония, валютный союз, валютный блок.

Трансформация МВС и перебалансировка сил формируют новое многополярное мироустройство. Актуальным становится поиск коммуникативных тактик и стратегий, способных повысить устойчивость текущего порядка МВС. Идея «валютной силы» на базе «мягких» принципов может стать эффективным подходом к исследованию валютной регионализации, формированию валютных блоков и зон влияния различного типа. Принципиальным в этом вопросе является четкое определение контекста характера извлечения силы – гегемония или лидерство. В рамках концепции «валютной силы» необходимо понимать, что от того или иного подхода к пониманию «валютной силы» («жесткого» или «мягкого») будут строиться модели единой валютной зоны и механизмы перехода к общей валюте.

Предпосылкой валютного лидерства служит: консервативная макроэкономическая и денежно-кредитная политика, качественные финансовые институты и высокоразвитая финансовая система. В долгосрочной перспективе, эксплуатация валютной власти лидером может подорвать основы самого валютного лидерства в МВС.

Следование за лидером создают потенциальные выгоды для лидера, однако, существуют ограничения на использование этих преимуществ – их степень зависит от асимметрии мирового финансового рынка, существования потенциальных конкурентов, приверженность лидера консервативному курсу денежно-кредитной политики, а также способности использовать механизм политических связей для обеспечения лидерства [4, р. 61-71].

В вопросе рассмотрения «валютного лидерства» особое значение играет финансовая глобализация и ее влияние на «валютную политику» и потенциала уязвимости к внешнему воздействию на денежно-кредитный суверенитет государства и стабильности. Необходимо учитывать два аспекта «лидерства»: валютное лидерство и лидерство ликвидности. Валютное лидерство подразумевает, что национальная валюта играет доминирующую роль якоря и инвестиционной валюты. Лидерство ликвидности подразумевает физическое обеспечение кратко- и долгосрочными ликвидными ресурсами мировой экономики, в т.ч. в качестве противочиклической меры [1, р. 100-102].

Принципиальным в исследовании вопроса единого валютного пространства является различение валютной гегемонии и валютного лидерства. Для валютного лидерства характерны «мягкие» инструменты силы в виде убеждения в привлекательности мотивов следования за лидером, по сравнению с валютной гегемонией, которая придерживается «жесткой» стратегии принуждения [4, р. 53]. Участников рынка трудно заставить следовать валютной

политике лидера, они должны быть убеждены в преимуществах использования этой валюты. Реальность угроз, создаваемые долларом подрывают легитимности валютного лидерства США и их валютной власти, соотносимой с гегемонистическим принуждением.

Существует два подхода к исследованию мотивов следования за валютным лидером-с точки зрения рационалистского и конструктивистского подхода. **Рационалистский подход** является более общим и концентрируется больше на материальных предпосылках, которыми их обеспечивает лидер в прямой или косвенной форме. **Конструктивистский подход** описывает то, как в процессе экономической социализации последователи приходят к пониманию экономических и политических предпочтений лидера как своих собственных. Способность выбирать лидера есть у крупных государств, в то время, как малые страны лишены подобного рода альтернатив.

Лидерство тесно связано с вопросом ответственности и пределами использования власти валютным лидером. Монопольная власть требует поддержания статуса. Угрозу валютному лидерству создают асимметрии на финансовом рынке, сетевые внешние эффекты и несогласие с получаемыми «чрезмерными привилегиями» со стороны лидера.

После закрепления валютного лидерства, требование следования такого рода условиям менее обременительно, потенциал существования возможности влияния и принуждения других государств огромен, поскольку для остальных государств мировой валютной системы дорогостоящ отказ от доминирующей валюты и переход на альтернативную вследствие высоких издержек переориентации в условиях асимметричности финансового рынка.

Валютная сила страны ограничена на начальной стадии формирования лидерства собственными институтами. Когда лидерство закреплено в мировой валютной системе, страна начинает использовать потенциал валютной силы, воздействуя на другие страны для достижения собственных интересов. Валютное лидерство может поддерживаться только в рамках текущих убеждений участников рынка и основано на системе самоподдержания рынка. Потенциал превращения валюты в мировую доступен только нескольким государствам в системе международных отношений.

Важным вопросом в области валютного лидерства являются пределы использования валютной силы внутри валютной зоны. Участие в валютном пространстве изменяет систему торгов между лидером и последователем по двум направлениям. Во-первых, бесполезность угроз исключения страны последователя из валютной зоны со стороны лидера (или угрозы последователя выйти) зависят от относительных издержек выхода последователя. Лидер обязан взвешивать не только потери от применения принудительных санкций в отношении последователя, извлечения и использования его ресурсов, но также и его способность дестабилизировать или расшатать сло-

жившуюся систему экономических и политических взаимоотношений. Во-вторых, правила валютной зоны определяют базовые параметры для торга, т.е. формализованные, симметричные правила склонны ограничивать объем издержек последователя, также как, и возможности лидера извлекать преимущества. Более асимметричные системы дают лидеру больше возможностей для распространения своей силы и извлечения выгод в национальных интересах. Лидер должен совершенствовать правила системы, которые могут подорвать получаемые им преимущества вследствие его доминирующего положения. Это ограничение носит временный характер. Таким образом, «валютная сила» накладывает больше ответственности, нежели дает возможностей для извлечения преимуществ – в зависимости от структуры валютной зоны, институциональных и рыночных характеристик она может больше приносить издержек, чем выгод лидеру. Выбор модели валютной зоны зависит от мотивов и целей лидера.

Ограничить способность лидера недобросовестно использовать свою валютную силу в рамках валютной зоны невозможно при формировании валютных систем: 1) с более формализованными правилами; 2) симметричные правила принятия решений в рамках валютной зоны служат сдерживающим фактором силы, хотя и временно; 3) формирование наднационального института [2, p. 17-21].

Использование инструментов и механизмов валютной силы создает предпосылки валютного доминирования, которое может быть либо в положительном аспекте лидерства с применением механизма убеждения и добровольного следования за лидером на основе мотивов материальной и социальной конвергенции, что служит основой сотрудничества и поиска справедливой формы существования в условиях валютного союза, либо в форме гегемонии как возможность извлечения власти в рамках создаваемой системы валютных взаимоотношений для достижения национальных целей.

В условиях перераспределения сил МВС и тенденции многополярности, необходимо изменить подход к строительству единой валютной зоны на базе «мягких» принципов валютной силы – привлекательности и убеждения и последовательной политики. Что соотносится с более справедливой тактикой лидерства.

Подход к стратегии расширения зоны влияния российского рубля на евразийском пространстве на базе принципов валютного лидерства может стать эффективной стратегией в перспективе формирования единого валютного пространства и союза. Для этого, необходимо определить эффективные мотивы привлекательности на базе рационалистского и конструктивистского подходов, опираясь на которые возможно разрабатывать стратегию строительства единого валютного блока и добровольного участия в нем стран региона. Подобная тактика позволит сформировать устойчивый валютный союз и справедливый порядок мировой валютной системы.

Список литературы:

1. Halabi Y. Monetary Power and Monetary Statecraft // International Studies Review. – 2008. – № 10. – P. 100-102.
2. Cooper S. Defining the Limits of Monetary Power within the Currency Areas. European University Institute // EUI Working Papers RSCAS/-2005. – 2005. – N 09. – 24 p.
3. Lake D. Leadership, Hegemony, and the International Economy: Naked Emperor or Tattered Monarch with Potentia? // International Studies Quarterly. – 1993. – № 37. – P. 459-489.
4. Walter A. Domestic Sources of International Monetary Leadership in International Monetary Power ed. by David Andrews. – Cornell University Press: Ithaca, NY, 2006. – P. 51-71.

МИРОВАЯ ПРАКТИКА КЛАССИФИКАЦИИ УСЛУГ ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНА

© Сакаева Э.З.^{*}, Акчурина А.М.[♦]

Филиал Башкирского государственного университета, г. Стерлитамак

Проведено исследование мировой практики предоставления услуг жизнеобеспечения региона. В статье представлен обзор, освещающий аспекты государственного, муниципального, рыночного и общественного управления процессами удовлетворения физиологических потребностей человека на примере страны Сингапур. В результате работы достигнуто понимание важности формирования и развития кластера услуг жизнеобеспечения населения региона.

Ключевые слова: физиологические потребности человека и их структура, плотность населения, соотнесение физиологических потребностей человека и услуг жизнеобеспечения населения в Сингапуре, неудовлетворенность потребностей, анализ, планирование и прогнозирование предоставления услуг, развитие сферы услуг жизнеобеспечения региона, закономерность формирования кластера услуг жизнеобеспечения региона.

Услуги жизнеобеспечения региона – это система услуг направленная на удовлетворение физиологических потребностей человека. В связи с тем, что физиологических потребностей в организме человека 13, существует и 13 подсистем услуг жизнеобеспечения населения. Как происходит удовлетворение физиологических потребностей человека? Потребности индивидуально

^{*} Доцент кафедры Экономики и управления, кандидат экономических наук, доцент.

[♦] Заведующий кафедрой Экономики и управления, кандидат экономических наук, доцент.

возникая в организме человека, в момент возникновения отправляют в мозг человека информацию о ее появлении. Мозг, владея этой информацией, определяет как вести себя человеку, то есть определяет дальнейшее поведение человека. Затем человек пользуется услугами жизнеобеспечения и удовлетворяет свои потребности. Отсутствие услуг жизнеобеспечения или отсутствие хотя бы одной услуги жизнеобеспечения влечет неудовлетворение физиологических потребностей человека и отрицательно сказывается на всем организме человека. Поэтому лучше для здоровья человека, когда подготовлена подсистема услуг для реализации одной потребности и система услуг для реализации всех физиологических потребностей человека.

Исследование мировой практики классификации услуг жизнеобеспечения региона было проведено на примере Республики Сингапур (англ. *Republic of Singapore*; малайск. *Republik Singapura*) – город-государство, расположенный на островах в Юго-Восточной Азии, отделённых от южной оконечности Малаккского полуострова узким Джохорским проливом. Сингапур – вторая в мире страна по плотности населения. Площадь Сингапура составляет 715,8 км² (2012 год), она постепенно увеличивается благодаря программе намыва территории, действующей с 1960-х годов. В настоящее время государство Сингапур состоит из 63 островов. Самые крупные из них – Сингапур (главный остров), Убин, Теконг-Бесар, Брани, Сентоса, Семакау и Судонг.



Рис. 1. Республика Сингапур – город-государство, расположенный в Юго-Восточной Азии [1]

Исследованы следующие физиологические потребности человека – потребность в пище, потребность в кислороде, потребность в ключевом про-

цессе, потребность во сне и отдыхе, потребность в жидкости, потребность в свободном перемещении в пространстве, потребность в продолжение человеческого рода, потребность в общении, потребность в освещении территории, потребность в поддержание температуры тепла тела, потребность в защите организма от воздействия человеческих факторов, способных вредить либо уничтожать человеческую жизнь, потребность в защите организма от воздействия климатических факторов, способных вредить либо уничтожать человеческую жизнь, потребность в жилищных условиях проживания. Какие услуги удовлетворяют физиологические потребности человека? Это государственные, муниципальные, рыночные, общественные услуги жизнеобеспечения, ниже представим классификацию услуг по удовлетворению потребностей.

Услуги по удовлетворению потребности человека в пище:

- государственные услуги в сфере обеспечения выплат пенсий [2];
- услуги в сфере обеспечения немедленной помощи при отравлении продуктами [3];
- услуги в сфере санитарно-эпидемиологического надзора [4];
- услуги по обеспечению населения экономным питанием специальных центров питания [5];
- услуги по классификации мест общественного питания – система наклеек, например, «А» – очень чистое место общественного питания, «В» – не очень чистое место общественного питания и так далее по убыванию [6];
- услуги в сфере социальной помощи малому бизнесу: так как в основном открывают ларьки граждане, не имеющие рабочего места, занимаются этим, чтобы выжить [7];
- государственные услуги по регулированию и контролю экспортных операций продуктов [8];
- услуги в сфере информирования хранения пищевых продуктов и пищевой продукции [9];
- услуги обеспечения выплат пособий и поддержек семей-инвалидов [10];
- услуги по организации и проведению продовольственной помощи беднякам [11];
- услуги в сфере социального обеспечения населения [12];
- услуги по организации ярмарок и распродаж на муниципальном уровне [13];
- услуги торговли по реализации товаров через магазины [14].

Услуги по удовлетворению потребности человека в кислороде:

- услуги по высадке зеленых насаждений на жилой территории государственные или частные строения должны включать определенный процент «зелености» на территории [15];

- услуги скорой помощи при фактах отравления от внешней среды [16];
- услуги в сфере обеспечения пожарной безопасности [17];
- услуги в сфере экологии атмосферного давления [18];
- услуги в сфере контроля над выбросами в атмосферную зону [19];
- услуги в сфере торговли специальным медицинским оборудованием, лекарствами для поддержания органов дыхания инвалидов [20];
- услуги в сфере контроля и помощи людям инвалидам с проблемами дыхания [21].

Услуги по удовлетворению потребности человека в ключевом процессе:

- услуги в сфере общественных туалетов [22];
- услуги в сфере канализации [23];
- услуги в сфере чистки канализации [24];
- услуги по информированию в виде знаков для близлежащих общественных туалетов (либо знака запрета справления естественных нужд), выпуск карт для общественных туалетов [25];
- услуги в сфере продаж товаров необходимых дееспособным людям при справлении нужд [26];
- услуги в сфере уборки дорог публичных мест [27].

Услуги по удовлетворению потребности человека во сне и отдыхе:

- услуги в сфере предотвращения чрезвычайных ситуаций [28];
- услуги в сфере поддержания чистоты мест для отдыха (парки, пляжи и т.д.);
- услуги в сфере уборки мусора на территории всего города [29];
- услуги в сфере обеспечения жильем фондом [30];
- услуги в сфере противошумового воздействия на человека [31];
- услуги торговли комфортабельных и не причиняющих вреда здоровью предметов, мебели для отдыха (участие принимают частные и государственные торговые компании);
- услуги организации построек мест для отдыха (парки, всякого рода развлечения и т.д.);
- услуги «озеленения» мест для отдыха [32];

Услуги по удовлетворению потребности человека в жидкости:

- услуги в сфере водоснабжения [33];
- услуги в сфере санитарно-эпидемиологического надзора за питьевой водой [34];
- услуги в сфере надзора за качеством воды для бытовых целей [35];
- услуги торговли по реализации питьевой водой, аппаратами и комплектующими для очистки воды [36];
- услуги в сфере установки городских фонтанов [37];

Услуги по удовлетворению потребности человека в свободном перемещении в пространстве:

- услуги в сфере уборки мусора на территории всего города [38];
- услуги в сфере экологии окружающей среды [39];
- услуги в сфере торговли аппаратами для передвижения инвалидов [40];
- услуги в сфере помощи передвижения инвалидов в пространстве (создание рельс и дорог для инвалидов, оснащение знаками глухих либо слепых людей и т.д.) [41];
- услуги в сфере доступности пространства на придомовой территории [42];
- услуги в предоставлении наемных рабочих, сиделок для перемещения людей инвалидов [43];
- услуги предотвращения чрезвычайных, аварийных ситуаций [44];
- услуги по предоставлению публичного транспорта [45];
- услуги в сфере информирования знаками опасных зон, измененных путей и т.д. [46].

Услуги по удовлетворению потребности человека в продолжение человеческого рода:

- государственные услуги поддержки семьи за рождение ребенка (на примере России «Материнский капитал» [47];
- услуги государства налоговых льгот при рождении ребенка [48];
- услуги скорой медицинской помощи беременным, роженицам [49];
- услуги государственной поддержки многодетным семьям [50];
- услуги в сфере социального обеспечения населения [51];
- услуги по подготовки будущих семей, ведение социальных программ, публичных лекций и законов о запрете однополых браков [52];
- услуги по предоставлению льгот на покупку жилой площади семьям [53];
- услуги реабилитационных центров по борьбе с наркоманией и алкоголизмом [54];
- государственные услуги регистрации брака [55];
- услуги поддержки малообеспеченных семей [56];
- услуги частичной государственной оплаты детского сада, школы и университета [57];
- услуги по поддержке детей-сирот, инвалидов, находящихся в детских домах предоставить им жилой площади в будущем [58];
- услуги санитарно-эпидемиологического надзора за качеством детских продуктов питания, вещей, игрушек и т.д. [59];
- услуги в сфере поддержания санитарии и порядка в родильных домах [60].

Услуги по удовлетворению потребности человека в общении:

- услуги по созданию домов для сирот, инвалидов, пожилых людей [61];

- услуги связи [62];
- услуги информирования по телевидению, радио и т.д. [63];
- услуги в сфере организации связи для поддержания общественного порядка [64];
- услуги в сфере благоустройства придомовой территории [65];
- услуги торговли предметов, аппаратов связанных со связью, образованием [66].

Услуги по удовлетворению потребности человека в освещении территории:

- услуги в сфере электроснабжения жилищного фонда [67];
- услуги в сфере освещения улиц поселения [68];
- услуги в сфере предотвращения проблем с электричеством, проводкой и т.д. на территории жилищного фонда, придомовой территории, микрорайона, района, поселения, муниципального района [69];
- услуги торговли в сфере обеспечения населения товарами необходимыми для пуска электроэнергии и света [70];
- услуги ремонтных работ, связанных с электроэнергией и освещением [71];
- услуги по обеспечению пожарной безопасности жилищного фонда [72].

Услуги по удовлетворению потребности человека в поддержании температуры тела:

- услуги по электроснабжению и газоснабжению жилищного фонда [73];
- информирование о погоде [74].

Услуги по удовлетворению потребности человека в защите организма от воздействия человеческих факторов, способных вредить либо уничтожать человеческую жизнь:

- услуги скорой помощи и предотвращения чрезвычайных ситуаций [75];
- услуги систем видеонаблюдения на территории региона: многоквартирного дома, придомовой территории, микрорайона, района, городского и сельского поселения [76];
- услуги по бесплатной вакцинации и предоставлению карантинных мест для людей и животных от разного рода болезней «Agri-food and veterinariness Authority» пер: управление качеством питания и вопросы ветеринарии [77];
- услуги по организации специальных ящиков для отвода мусора [78];
- услуги в сфере организации общественного порядка [79];
- услуги по страхованию здоровья [80];
- услуги в сфере похоронного обслуживания населения [81];
- услуги телефона доверия [82];

- услуги по организации специальных мест для курения и уплаты штрафа 300 \$ в случае курения в неположенном месте [83];
- услуги в сфере обеспечения пожарной безопасности [84].

Услуги по удовлетворению потребности человека в защите организма от воздействия климатических факторов, способных вредить либо уничтожать человеческую жизнь:

- услуги скорой помощи и предотвращения чрезвычайных ситуаций и последствий аварий [85];
- услуги в сфере экологии окружающей среды [86];
- услуги по страхованию жизни [87];
- услуги Гидрометеоцентра [88];
- услуги в сфере опыления и травления всей территории государства (на данном примере от москитов) от эпидемии, болезни приходящие с воздухом, водой, животными [89];
- услуги в сфере информирования знаками опасных зон, измененных путей и т.д. [90].

Услуги по удовлетворению потребности человека в жилищных условиях проживания:

- государственные услуги в сфере обеспечения престарелых бомжей – формирование списков домов и услуг, предоставляемых государственными сервисами для престарелых людей и людей инвалидов [91];
- услуги в сфере обеспечения социальным жильем – каждый гражданин может приобрести жилье либо взять кредит, но у государственного банка и строительством социального жилья занимается только государство [92];
- услуги в сфере обеспечения жилья [93];
- услуги в сфере обеспечения пожарной безопасности квартиры, многоквартирного дома [94];
- услуги в сфере проверки зданий подвергнутых наводнениям [95];
- услуги в сфере страхования квартиры, имущества [96];
- услуги в сфере предоставления льгот гражданам для покупок жилья [97];
- услуги по поддержке детей-сирот, инвалидов, находящихся в детских домах [98];
- услуги в сфере контроля над чистотой жилой территории дома (услуги консьержа, охраны, уборщиков, ремонтников) [99].

В результате проведенных исследований достигнуто понимание того, что услуги жизнеобеспечения удовлетворяют физиологические потребности человека, а виды услуг, их количество должны иметь постоянное развитие, чтобы стремиться обеспечить биологический баланс одного человека и населения региона в целом. В каждом государстве органы власти находят общие и индивидуальные подходы удовлетворения потребностей человека. В

связи с этим необходимо сосредоточить внимание на разработки методики выявления кластера услуг жизнеобеспечения и методического обеспечения организации анализа, планирования и прогнозирования услуг жизнеобеспечения, разработки методики экономического анализа результативности и эффективности развития регионального кластера услуг жизнеобеспечения.

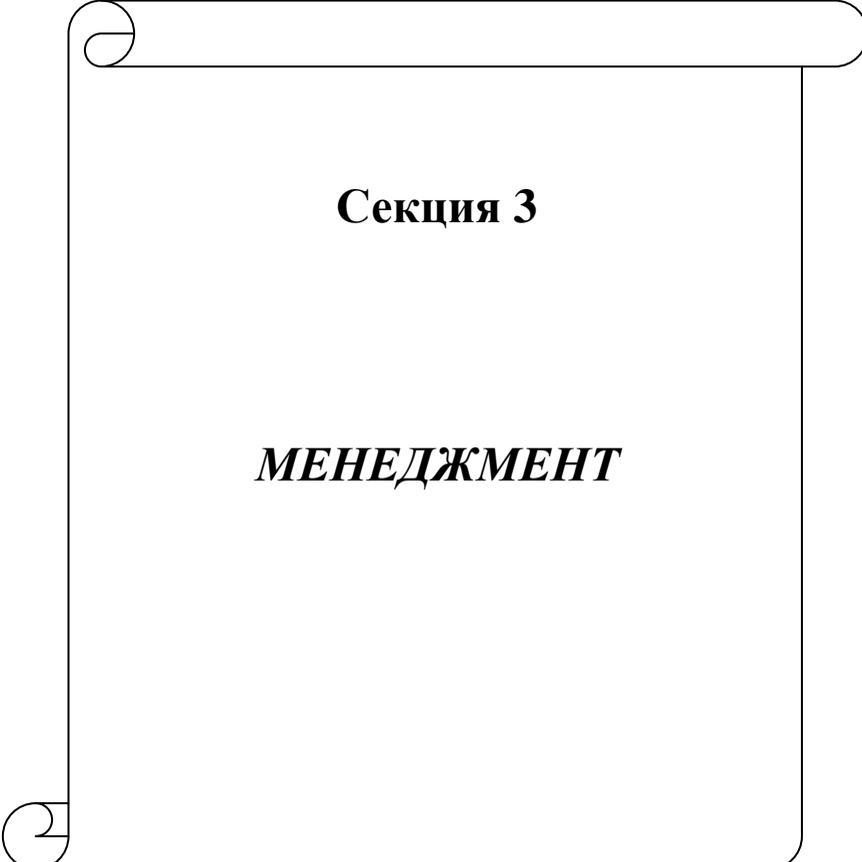
Список литературы

1. http://www.lazursm.ru/informaciya_o_strana/aziya/news_133.html.
2. http://en.wikipedia.org/wiki/Cabinet_of_Singapore#Pensions; http://en.wikipedia.org/wiki/Central_Provident_Fund#Accounts_and_interest_ra.
3. http://www.scdf.gov.sg/content/scdf_internet/en/general/e-services.html.
4. <http://app2.nea.gov.sg/docs/default-source/public-health/food-hygiene/Guidelines/download.pdf?sfvrsn=0>.
5. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/hawker-centres/managing-hawker-centres-and-markets-in-singapore>.
6. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/hawker-centres/managing-hawker-centres-and-markets-in-singapore>.
7. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/hawker-centres/managing-hawker-centres-and-markets-in-singapore>.
8. <http://www.ava.gov.sg/Services/AVAEservices/>.
9. <http://www.ava.gov.sg/Resources/FoodSafetyResources/>.
10. <http://app.msf.gov.sg/Assistance>.
11. <http://app.msf.gov.sg/Assistance>.
12. <http://app.msf.gov.sg/About-MSF/Our-Organisation/Our-Family-of-Website>.
13. <http://singapore.angloinfo.com/whatson/select/6-30-0/shopping/bazaars-markets-and-fairs/in-singapore/from-today>.
<http://www.tradefairdates.com/Fairs-Singapore-Z195-S1.html>.
14. <http://www.mti.gov.sg/Pages/home.aspx>; http://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Singapore#State_enterprise_and_investment.
15. https://www.bca.gov.sg/greenmark/others/sg_green_buildings_tropics.pdf.
16. http://www.scdf.gov.sg/content/scdf_internet/en/general/e-services.html.
17. http://en.wikipedia.org/wiki/Singapore_Civil_Defence_Force#Firefighting.
18. <http://app2.nea.gov.sg/energy-waste/energy-efficiency>; <http://app2.nea.gov.sg/anti-pollution-radiation-protection>.
19. <http://app2.nea.gov.sg/anti-pollution-radiation-protection/chemical-safety>.
20. <http://www.wormald.sg/industry-capabilities?a=101851>; http://www.cgh.com.sg/Medical_Specialities/Clinical_Support_Services/Pages/clinical_index.aspx.
21. http://www.cgh.com.sg/Medical_Specialities/Medical_Services/Pages/resira.
22. <http://www.toilet.org.sg/aboutus2.html>, <http://app2.nea.gov.sg/public-health/public-toilets>; <http://app2.nea.gov.sg/docs/default-source/public-health/food-hygiene/Guidelines/download.pdf?sfvrsn=0>.

23. <http://www.pub.gov.sg/about/Pages/default.aspx>.
24. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/public-cleanliness/cleaning-of-public-as>.
25. <http://www.pub.gov.sg/about/Pages/default.aspx>; <http://www.travel.ru/news/2004/05/06/41295.html>.
26. [http://www.dnrwheels.com/bath %20and %20toileting](http://www.dnrwheels.com/bath%20and%20toileting).
27. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/public-cleanliness/cleaning-of-public-as>.
28. http://www.scdf.gov.sg/content/scdf_internet/en/general/e-services.html.
29. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/public-cleanliness/integrated-public-cleaning-services>; <http://app2.nea.gov.sg/public-health/public-cleanliness/cleaning-of-public-areas>.
30. http://en.wikipedia.org/wiki/Public_housing_in_Singapore#Maintenance_re.
31. <http://www.hdb.gov.sg/>.
32. <http://www.nparks.gov.sg/50years/home.php>.
33. <http://www.pub.gov.sg/general/Pages/Hanbook.aspx>; <http://www.pub.gov.sg/general/Documents/RPUB00003.pdf>.
34. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/potable-water-management/piped-drinking-water-supply>.
<http://www.pub.gov.sg/general/Documents/RPUB00003.pdf>.
35. <http://www.pub.gov.sg/general/Documents/RPUB00003.pdf>.
36. <http://www.mti.gov.sg/Pages/home.aspx>.
37. <http://www.ecitizen.gov.sg/>.
38. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/public-cleanliness/integrated-public-cleaning-services>; <http://app2.nea.gov.sg/public-health/public-cleanliness/cleaning-of-public-areas>.
39. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/environmental-public-health-research/world-health-collaborating-centre-for-reference-and-research-of-arbovirus-and-their-associated-vectors>.
40. <http://www.dnrwheels.com/Mobility>.
41. <http://yourhealth.asiaone.com/content/facilities-disabled-singapore>.
42. http://en.wikipedia.org/wiki/Public_housing_in_Singapore#Maintenance.
43. <http://app.msf.gov.sg/Assistance>.
44. http://www.scdf.gov.sg/content/scdf_internet/en/general/e-services.html.
45. <http://www.publictransport.sg/content/publictransport/en/homepage.html>; http://en.wikipedia.org/wiki/Transport_in_Singapore#Buses.
46. http://en.wikipedia.org/wiki/Road_signs_in_Singapore.
47. <http://www.guidemesingapore.com/relocation/citizenship/singapore-citizenship-benefits-and-drawbacks>.
48. <http://www.guidemesingapore.com/relocation/citizenship/singapore-citizenship-benefits-and-drawbacks>.
49. <http://www.sgh.com.sg/>.

50. <http://app.msf.gov.sg/About-MSF/Our-Organisation/Our-Family-of-Web-sites>.
51. <http://app.msf.gov.sg/About-MSF/Our-Organisation/Our-Family-of-Web-sites>.
52. <http://app.msf.gov.sg/About-MSF/Our-Organisation/Our-Family-of-Web-sites>.
53. <http://www.ecitizen.gov.sg/Topics/Pages/Housing-priority-schemes-for-married-couples-with-a-family-or-starting-one.aspx>; <http://www.guidemesingapore.com/relocation/citizenship/singapore-citizenship-benefits-and-drawbacks>.
54. <http://www.cnb.gov.sg/aboutus/introduction.aspx>.
55. http://app.rom.gov.sg/reg_info/rom_overview.asp.
56. <http://app.msf.gov.sg/Assistance>.
57. <http://app.msf.gov.sg/Assistance>.
58. <http://www.minds.org.sg/AdultSvcs.html>.
59. <http://app2.nea.gov.sg/>.
60. <http://app2.nea.gov.sg/>.
61. <http://www.minds.org.sg/AdultSvcs.html>; <http://www.livestrong.org/we-can-help/managing-your-life-during-treatment/assisted-living-and-nursing-home-facilities/>.
62. http://en.wikipedia.org/wiki/Telecommunications_in_Singapore.
63. http://en.wikipedia.org/wiki/Telecommunications_in_Singapore.
64. http://en.wikipedia.org/wiki/Singapore_Police_Force, <http://www.spf.gov.sg/>;
65. <http://www.nparks.gov.sg/50years/home.php>.
66. <http://www.singaporepower.com.sg/irj/portal>.
67. <http://www.singaporepower.com.sg/irj/portal>.
68. <http://www.lta.gov.sg/>.
69. <http://www.singaporepower.com.sg/irj/portalNavigationTarget=navurl://92f>.
70. <http://www.singaporepower.com.sg/>.
71. <http://www.powerelectrical.com.sg/>.
72. http://en.wikipedia.org/wiki/Singapore_Civil_Defence_Force#Firefighting.
73. <http://www.singaporepower.com.sg/irj/portal>.
74. <http://app2.nea.gov.sg/weather-climate/meteorological-service-singapore>.
75. http://www.scdf.gov.sg/content/scdf_internet/en/general/e-services.html.
76. <http://news.asiaone.com/News/Latest+News/Singapore/Story/A1Story-2012>; http://www.mha.gov.sg/news_details.aspx?nid=Mjg4Mg%3D%3D-CRNc-CYadSH4%3D.
77. <http://www.ava.gov.sg/>; <http://app2.nea.gov.sg/public-health/port-health/overview-of-port-health>.
78. <http://app2.nea.gov.sg/anti-pollution-radiation-protection>.
79. http://en.wikipedia.org/wiki/Singapore_Police_Force; <http://www.spf.gov.sg/>; http://en.wikipedia.org/wiki/Law_enforcement_in_Singapore.

80. <http://www.aia.com.sg/en/individuals/products-services/protection/protection.html>.
81. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/care-for-the-dead>.
82. <http://www.ncss.gov.sg/documents/LIST%20OF%20HELPLINES%202020> df, http://www.e101.gov.sg/learn_contacts.html.
83. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/smoking/smoking-prohibition#smoking-allowed>.
84. http://en.wikipedia.org/wiki/Singapore_Civil_Defence_Force#Firefighting.
85. http://www.scdf.gov.sg/content/scdf_internet/en/general/e-services.html.
86. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/environmental-public-health-research/world-health-collaborating-centre-for-reference-and-research-of-arbovirus-and-their-associated-vectors>.
87. <http://www.aia.com.sg/en/individuals/products-services/protection/protection.html>.
88. <http://app2.nea.gov.sg/weather-climate/meteorological-service-singapore>.
89. <http://app2.nea.gov.sg/public-health/potable-water-management/piped-drinking-water-supply>.
90. http://en.wikipedia.org/wiki/Road_signs_in_Singapore.
91. http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_voluntary_welfare_organisation_in_Singapore.
92. <http://www.hdb.gov.sg/fi10/fi10320p.nsf/w/AboutUsPublicHousing?OpenD>; http://en.wikipedia.org/wiki/Public_housing_in_Singapore.
93. http://en.wikipedia.org/wiki/Public_housing_in_Singapore#Maintenance_areas.
94. http://en.wikipedia.org/wiki/Singapore_Civil_Defence_Force#Firefighting_p.
95. <http://www.pub.gov.sg/managingflashfloods/protectionmeasures/Pages/default>.
96. <http://www.aia.com.sg/en/individuals/products-services/protection/protection.html>.
97. <http://www.guidemesingapore.com/relocation/citizenship/singapore-citizenship-benefits-and-drawbacks>.
98. <http://www.minds.org.sg/AdultSvcs.html>.
99. <http://concierge-sg.com/>.



Секция 3

МЕНЕДЖМЕНТ

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВОЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

© Ямалетдинов А.Ф.

Военная академия материально-технического обеспечения
им. генерала армии А.В. Хрулева, г. Санкт-Петербург

В данном исследовании предложена методика оценки военно-экономической эффективности военно-логистических центров.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, военно-логистические центры.

В настоящее время существуют два основных подхода к оценке прогнозируемого эффекта от использования аутсорсинга [2]:

– Однокритериальный, в соответствии с которым в качестве меры эффекта используется какой-либо один показатель (в этом качестве чаще всего выступает прирост прибыли или экономия заказчика). Наиболее подробная однокритериальная методика расчета экономического эффекта предложена в работе [3]:

$$Eff = \sum_{i=1}^n \frac{E_i}{(1+d)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+d)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{A_i}{(1+d)^i} - C_0 - \sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+d)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{T_i}{(1+d)^i}, \quad (1)$$

где Eff – прогнозируемый экономический эффект;

n – предполагаемая продолжительность аутсорсингового контракта;

d – ставка дисконтирования;

E_i – экономия от использования аутсорсинга, полученная в i -м году (разница между ценой $Z_{\text{аут}}$, выплачиваемой аутсорсеру за выполнение переданного ему бизнес-процесса, и собственными затратами заказчика $Z_{\text{собств}}$ на выполнение этого процесса);

R_i – дополнительный доход, полученный в i -м году благодаря использованию аутсорсинга (например, прирост цены на товары или услуги фирмы, вызванный повышением их качества, обеспеченным аутсорсером, или же увеличение выручки, достигнутое благодаря улучшению имиджа компании, полученному за счет сотрудничества с аутсорсером). Очевидно, что применительно к возможности внедрения аутсорсинга в деятельность Внутренних войск такой доход отсутствует;

A_i – прочие доходы заказчика в i -м году, получение которых стало возможным благодаря аутсорсингу (например, доход от продажи ставшего избыточным имущества, снижение налогов на имущество, доходы от сдачи в аренду высвободившегося оборудования или помещений и т.д.). Разница

между этим и предыдущим пунктом, согласно работе [3], состоит в том, что доходы A_i заказчик получает благодаря собственным усилиям, тогда как доходы R_i имеют в качестве своего источника усилия аутсорсера;

C_0 – затраты на поиск аутсорсера (анализ рынка аутсорсинга, подготовка тендерной документации, проведение тендера и т.д.). В работе [3] рекомендуется не дисконтировать эти затраты, так как они приходятся на достаточно короткий период;

C_i – затраты на управление аутсорсинговыми отношениями в i -м году (административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия с аутсорсером, транспортные расходы на перевозку произведенной аутсорсером продукции и т.д.);

T_i – затраты на переход к аутсорсингу в i -м году (реинжиниринг бизнес-процессов внутри предприятия, закупка дополнительного оборудования, рекомендованного аутсорсером, выплата компенсации увольняемым работчим и т.д.).

В формуле (1) не нашли отражения затраты на прекращение аутсорсинговых отношений [9], (не исключено, однако, что автор работы [3] рассматривает их как элемент затрат на управление отношениями с аутсорсером).

Применение аутсорсинга, в соответствии с этой методикой, целесообразно в том случае, если $Eff \geq 0$;

– Многокритериальный, когда для оценки экономического эффекта используется сложный показатель, получаемый путем свертки разного рода частных показателей (таких, как экономия заказчика, прирост качества исполнения функции и т.д.). На основе этого подхода разработано значительное число методов, различающихся перечнем учитываемых факторов и используемой процедурой свертки (среднее взвешенное арифметическое, среднее взвешенное геометрическое, среднее взвешенное квадратическое [2], метод Шеннона [7], процедура Кедотта-Терджена [8] и т.д.). В этом случае оценивается интегральный эффект от использования аутсорсинга.

Принципиально такой подход имеет следующий вид:

$$E = \sum_{i=1}^n W_i (KA_i - KB_i), \tag{2}$$

где E – эффект от аутсорсинга;

n – число оцениваемых критериев;

W_i – вес i -го критерия в общей оценке;

KA_i – значение i -го критерия после перехода к аутсорсингу;

KB_i – значение i -го до перехода к аутсорсингу.

Поскольку в формуле (4) сопоставляются разнородные показатели, то они предварительно приводятся к единой безразмерной шкале. Соответственно, рассчитываемый по данной методике эффект также является безраз-

мерной величиной. Содержание критериев и их число определяются предприятием самостоятельно.

Мы полагаем, вслед за Д.В. Грошковым [1], что оценивать эффект от сотрудничества с аутсорсером на основе одного только экономического эффекта в случае использования аутсорсинга в силовых структурах некорректно. Деятельность таких структур направлена не на получение прибыли, а на обеспечение национальной безопасности [6]. Безусловно, достижение экономии бюджетных средств желательно – но не в ущерб качеству функционирования силовых структур. Попытка вынудить аутсорсера обеспечить максимальный экономический эффект заказчику может привести к следующим рискам [1]:

1. Стремясь увеличить свою выгоду, заказчик вынуждает аутсорсера уменьшить свой собственный доход (ведь, по сути дела, переговоры о цене за услуги аутсорсина представляют собой разработку механизма распределения разницы между себестоимостью выполнения соответствующей функции силами самого заказчика и себестоимостью ее выполнения аутсорсером [4, 5]). В рассмотренном нами примере, где заказчик представляет собой Внутренние войска МВД РФ (ВВ МВД РФ), заказчик в силу своей большой переговорной силы может настоять на своем. Однако такое пренебрежение интересами оператора заставляет последнего пытаться в неявной форме компенсировать недополученную прибыль. В итоге весь прирост выгоды заказчика будет компенсирован ростом затрат на сотрудничество с аутсорсером (и при этом боеспособность Внутренних войск существенно снизится, что в современной геополитической обстановке недопустимо);

2. Максимизация выгоды заказчика ведет к минимизации издержек исполнителя, заставляет последнего отказываться от инвестиций в развитие и в создание резервных производственных мощностей. Из-за этого в случае резкого роста потребностей Внутренних войск (возможного в случае начала вооруженного конфликта) аутсорсер просто не сможет удовлетворить их. Более того, производственные мощности аутсорсера будут устаревать, и он не сможет инвестировать в повышение квалификации своих сотрудников. Вследствие этого через некоторое время качество исполнения переданной ему функции начнет снижаться.

По этой причине оценка эффекта от сотрудничества с аутсорсером должна, в случае внедрения аутсорсинга в практику Внутренних войск МВД РФ, основываться на многокритериальном подходе, так как учета одного только снижения расходов бюджетных средств для оценки экономического эффекта аутсорсинга в данном случае недостаточно – необходимо принимать во внимание еще и то, как использование аутсорсинга отразится на качестве выполнения Внутренними войсками своих функций. По этой причине в качестве частных показателей, используемых для расчета интегрального показателя экономического эффекта по многокритериальной методике, можно ис-

пользовать экономиию бюджетных средств и прирост качества выполнения Внутренними войсками своих функций. В качестве процедуры свертки мы рекомендуем использовать среднее взвешенное арифметическое, поскольку эта методика получила широкое распространение. При этом для каждого частного показателя, с целью устранения описанного выше эффекта компенсации, задается минимальное пороговое значение, ниже которого передача соответствующей функции на аутсорсинг нецелесообразна.

Мы предлагаем использовать для оценки военно-экономического эффекта аутсорсинга во Внутренних войсках следующий алгоритм:

$$Eff = W_1E + W_2M, \tag{3}$$

где Eff – экономический эффект от использования аутсорсинга во Внутренних войсках МВД РФ;

E – экономия бюджетных средств, достигаемая благодаря использованию аутсорсинга (по сравнению с затратами на выполнение соответствующей функции своими силами) в относительном выражении;

M – прирост эффективности выполнения Внутренними войсками МВД РФ своих функций, достигаемый благодаря использованию аутсорсинга;

W_1 – вес экономии бюджетных средств в интегральной оценке экономического эффекта;

W_2 – веса прироста эффективности в интегральной оценке экономического эффекта.

Ожидаемые значения R и Z больше или равны некоторым заранее установленным значениям R_{\min} (минимально допустимый уровень экономии бюджетных средств) и Z_{\min} (минимально допустимый прирост эффективности выполнения Внутренними войсками МВД РФ своих функций).

Этот показатель может использоваться как для обоснования применения аутсорсинга во Внутренних войсках, так и для отбора оптимального аутсорсера.

При обосновании перехода к аутсорсингу необходимо задать, наряду со значениями E_{\min} и M_{\min} , также значение r_{\max} – максимально допустимый уровень прироста риска снижения боеспособности ВВ МВД РФ из-за интеграции с гражданским оператором. Прирост риска связан с тем, что тыловое обеспечение выходит из-под контроля ВВ.

Отказ от самостоятельной организации тылового обеспечения и передача выполнения этой функции внешнему оператору оправданы в том случае, если выполняются следующие условия:

$$\begin{cases} E \geq E_{\min}; \\ M \geq M_{\min}; \\ r \leq r_{\max}. \end{cases}$$

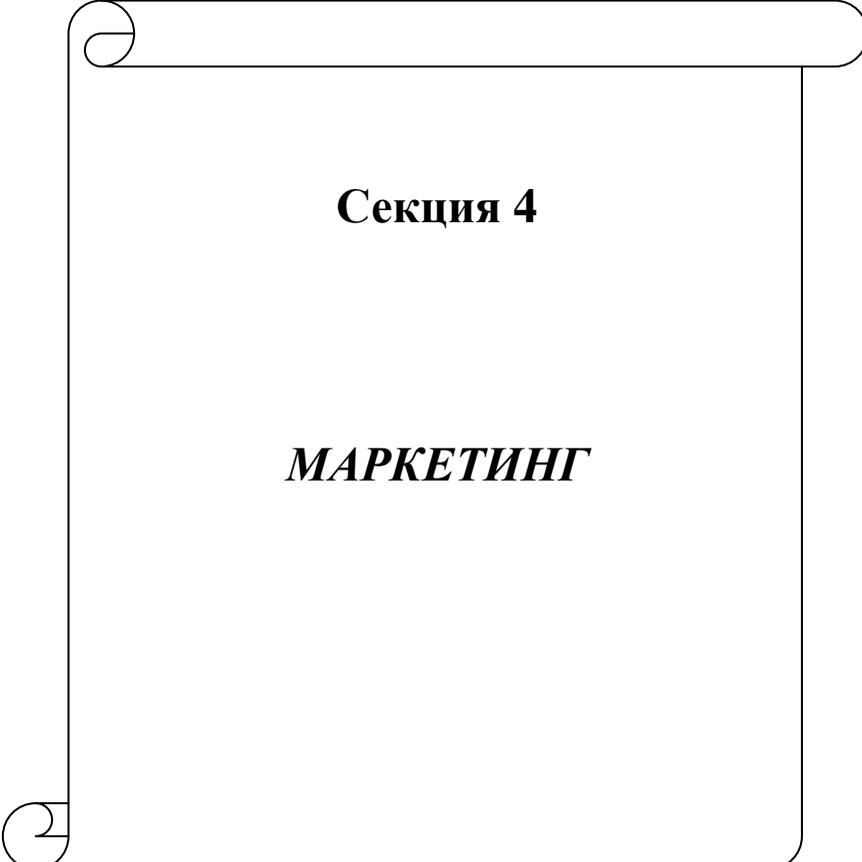
При разработке стратегии внедрения аутсорсинга в ВВ МВД РФ необходимо выбрать тот вариант, для которого выполняется условие:

$$\left\{ \begin{array}{l} Eff = \max(Eff_1, Eff_2, \dots, Eff_n); \\ E > E_{\min}; \\ M > M_{\min}; \\ r < r_{\max}; \end{array} \right.$$

где n – число вариантов стратегии внедрения аутсорсинга.

Список литературы:

1. Грошков Д.В. Оценка рисков поставщика вещевого имущества для нужд Вооруженных сил // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11. – С. 490-493.
2. Котляров И.Д. Алгоритм отбора аутсорсеров по критерию способности обеспечить целевые значения показателей, описывающих передаваемый процесс // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2012. – № 10. – С. 50-54.
3. Котляров И.Д. Проблемы оценки экономического эффекта аутсорсинга // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2013. – № 6. – С. 9-13.
4. Котляров И.Д. Методологические проблемы определения цены на услуги аутсорсера // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2013. – № 11. – С. 21-24.
5. Котляров И.Д. Анализ механизма формирования цены на услуги аутсорсера // Организатор производства. – 2013. – № 3. – С. 73-77.
6. Курбанов А.Х. Механизм реализации аутсорсинга в системе материально-технического снабжения ВС РФ: проблемы и пути решения // Вооружение и экономика. – 2011. – № 2. – С. 71-80.
7. Руденко Е.Н., Кравец О.Я. Моделирование выбора поставщика Интернет-услуг на основе системы поддержки принятия решений // Экономика и менеджмент систем управления. – 2012. – Т. 4, № 2. – С. 74-79.
8. Самсонова А.С. Метод отбора провайдера услуг технического сервиса // Экономика и экологический менеджмент: электронный научный журнал. – 2012. – № 2. – С. 416-421.
9. Тушавин В.А. Особенности аутсорсинга в сфере информационно-коммуникационных технологий // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2014. – № 1. – С. 79-86.



Секция 4

МАРКЕТИНГ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ И СРЕДСТВ РЕКЛАМЫ В СФЕРЕ УСЛУГ

© Вайнер А.С.*

Новосибирский государственный университет экономики и управления
«НИНХ», г. Новосибирск

Использование рекламы на сегодняшний день является, чуть ли не обязательным условием ведения бизнеса. Как крупные, так и мелкие предприятия и организации вынуждены обращаться к различным средствам и методам рекламы для привлечения большего количества потенциальных потребителей. Какое рекламное средство выбрать, каким методом воспользоваться – ответ на данные вопросы представляет наибольший интерес, как для производителей товаров, так и для организаций, предоставляющих услуги.

Ключевые слова: реклама, брендовая реклама, методы рекламы, средства рекламы, сфера услуг.

Развитие любой компании невозможно без применения разнообразных видов и методов рекламы. Увеличивающаяся конкуренция в различных сферах оказания услуг и товарного производства диктует необходимость постоянного использования рекламы.

Реклама – динамичная, быстро трансформирующаяся сфера человеческой деятельности. Характер рекламы, ее содержание и форма претерпевают кардинальные изменения вместе с развитием производительных сил общества, сменой социально-экономических формаций [5, с. 7].

Некоторые специалисты рассматривают рекламу как форму коммуникации, которая пытается перевести качества товаров и услуг, а также идеи на язык нужд и запросов потребителя [5, с. 145].

Экономическая роль рекламы заключается в повышении спроса и способствовании роста экономики в целом. Реклама развивает экономическую составляющую общества и оказывает влияние на уровень качества общего благосостояния населения государства.

В любом случае, реклама призвана отразить все положительные качества товара (услуги). Технология создания рекламы, подходы, идеи, ее методы имеют второстепенное значение и со временем изменяются по желанию рекламиста.

По мнению некоторых авторов, реклама не должна рассказывать о продукте, она должна его продавать. Хорошая качественная реклама обеспечит высокий уровень продаж, а значит, и высокий уровень прибыли [6, с. 94].

* Старший преподаватель кафедры Сервиса и организации коммерческой деятельности.

Для привлечения внимания покупателя рекламист может использовать различные, часто даже шокирующие образы, тексты, оригинальные шрифты, нестандартные сочетания цветов или геометрических фигур, рекламист может привлечь потенциального покупателя иллюзией, сложным оптическим эффектом, применить какую-либо необычную техническую конструкцию, например, мигающие неоновые осветительные приборы и т.д. Однако никогда не меняется психологическая сущность рекламы. Как правило, она всегда остается явной или завуалированной положительной оценкой [2].

Задача любой рекламной кампании заключается не в том, чтобы дать человеку некие ценности, а в том, чтобы окупить затраты, связанные с производством, и при этом убедить любыми доступными способами потребителей в том, что рекламируемая вещь им действительно необходима [4].

Любая реклама в большей степени не разъясняет характеристики того или иного товара, а преподносит те ценности, которые потребитель может получить после покупки.

Однако, необходимо четко понимать, что крупные компании, известные во всем мире, смогли получить такую популярность благодаря брендовой рекламе, которую представителям среднего и малого бизнеса использовать не имеет смысла. Крупные компании раскручивают свой бренд длительное время, вкладывая в это значительный капитал и преследуя дополнительные цели, такие как привлечение инвесторов. Малые компании, как правило, таким капиталом попросту не располагают.

В отличие от сферы товарного производства, в которой используются методы рекламы явного товара, обладающего конкретными отличительными характеристиками, сфера услуг располагает более обширными инструментами рекламы. Как правило, акцент в рекламе компании сферы услуг ставится не факте предоставления тех или иных услуг, а на процессе их оказания и предполагаемом результате.

Это связано с особенностями самих услуг. Услугам присущи определенные черты, от которых необходимо отталкиваться при разработке маркетинговой стратегии и рекламной стратегии в том числе.

1. Услуги нематериальны, то есть неосязаемы. Можно увидеть товары до момента их покупки, а также потрогать, попробовать, почувствовать запах или измерить и упаковать. В процессе оказания услуги отсутствует какое-то приобретаемое благо (товар), покупателю трудно в полной мере оценить и понять, что продается и ему приходится верить продавцу на слово. Таким образом, продавец может использовать все возможные демонстрационные материалы, фотографии, видео, дабы убедить покупателя в том, что он сможет получить желаемый результат.

2. Услуги неотделимы от источника. Производство и потребление услуг тесно взаимосвязаны и не могут рассматриваться отдельно, почти все виды услуг неотделимы от источника, т.е. от того, кто их предоставляет (от само-

го человека). В данном случае, сам производитель услуги может продемонстрировать свои успехи и достижения в данной сфере, т.е. рекламируя себя, производитель услуги автоматически рекламирует и всю организацию.

3. Услуги не подлежат хранению и транспортировке. В отличие от материальных товаров, услуги невозможно складировать, хранить и перевозить, это в принципе не представляется возможным. Таким образом, в рекламе нужно сделать упор на скорости обслуживания, на мастерстве сотрудников, на отличительных особенностях ее оказания.

4. Услуги не обладают постоянным качеством. Качество услуг колеблется в широких пределах – в зависимости от их поставщиков, места и времени оказания. На непостоянство качества также влияют сами потребители, точнее, их индивидуальность. Значит, самым оптимальным вариантом станет упор в рекламе на индивидуальном подходе к клиенту, его персональному обслуживанию.

К тому же, важно учитывать, на какого клиента ориентировано предоставление услуг – на организацию (юридическое лицо), либо на конечного потребителя (физическое лицо). Если речь идет об организации, то целесообразнее использовать такие рекламные средства как телевидение, специализированные журналы и интернет. Но если речь идет о физических лицах, то имеет смысл сделать упор на иных средствах рекламы.

Это обусловлено тем, что на рынке услуг сегодня имеет место недостаток информации о предлагаемых организациями видах услуг, месте и условиях их оказания. Вследствие этого обращения к большинству из них со стороны потребителя носят случайный характер, так как, обращаясь к услуге, потребитель не всегда знает о ней достаточно, а зачастую вынужден тратить время на поиск места, где услугу могут оказать.

Таким образом, выбор носителя рекламы становится первостепенной задачей. Для начала необходимо осуществлять, учитывая степень участия потребителя в процессе оказания услуги. Чем она выше, тем больше у потребителя потребность в информации, помогающей добиться наилучших результатов. Поэтому организациям, оказывающим, например, бытовые услуги, необходимо стараться заранее проинструктировать клиентов, не имеющих достаточного опыта пользования услугой. В частности, это касается услуг, которые оказываются в порядке самообслуживания [3].

Наиболее эффективными средствами рекламы для организаций сферы услуг становятся газеты и наружная реклама. Наиболее оптимальным вариантом размещения рекламы для большинства предприятий услуг будут являться ежедневные газеты. Стоимость публикаций в них значительно ниже, чем в других типах газет, к тому же, газеты доступны всем, особенно малым предприятиям, локальный рынок которых совпадает с территориальным охватом большинства местных газет [3].

Использованию наружной рекламы также необходимо уделять особое внимание. Включая целый спектр различных средств – от рекламных щитов, панно, различного рода вывесок, электронных табло, плакатов, настенных, напольных рисунков до локальной рекламы – она позволит воздействовать на потребителя в том месте, где он вероятнее всего воспользуется услугой. Для бытовых услуг особенно эффективно будет размещение наружной рекламы в жилых кварталах, поскольку наиболее вероятно, что потребитель воспользуется услугой именно вблизи места своего проживания [3].

Кроме традиционных рекламных средств на сегодняшний день в распоряжении субъектов рынка появились инновационные рекламные методы. Некоторые из них целесообразно использовать и в сфере услуг. Такими методами могут быть: технологии InDoor NV – трансляция видеорекламы в местах скопления людей; технология интерактивного взаимодействия Just Touch – инновационный тип рекламы, позволяющий отслеживать движение рук потребителя и с их помощью управлять функциями меню специализированного информационного табло, на котором присутствует рекламируемый логотип; технология Ground FX – интерактивная проекция, позволяющая потребителю наблюдать и даже участвовать в рекламном ролике; технология Free Format Projection – особая обработка изображения, проецируемого во весь рост на поверхности, это может быть девушка или сам товар; проекционная реклама больших размеров – на поверхности от 20 до 2000 квадратных метров, современный вариант наружной рекламы. Также особо можно отметить инновационную интернет рекламу VideoClick, объединившую видео и контекст.

Разумеется, использование инновационных рекламных средств требует и более высоких затрат, что могут себе позволить далеко не все организации, особенно относящиеся к малому бизнесу. Однако, современный уровень научно-технического прогресса и информатизация заставляют пересматривать свое отношение к методам и средствам ведения конкурентной борьбы. Рекламные кампании, проводимые фирмами, становятся, чуть ли не основными способами завоевания клиентов. Помимо отличительных свойств, качества обслуживания и востребованности самой услуги, реклама все чаще начинает играть основную роль в выборе потребителя.

Так или иначе, для достижения эффективного результата рекламной кампании необходимо использовать все возможности, которые предоставляют существующие источники коммуникации, и применять по отношению к ним современные методы и средства рекламы.

Список литературы:

1. Бабурин В.А., Гончарова Н.Л. Инновационные средства рекламы и проблемы их использования в сфере сервиса // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2014. – № 2 (28).

2. Лебедев-Любимов А. Психология рекламы. – СПб.: Питер, 2002. – 368 с.

3. Отвагина И.Е. Использование средств маркетинговых коммуникаций в сфере бытового обслуживания населения //Актуальные проблемы развития экономики современного предпринимательства / Сборник докладов по итогам Всероссийской научно-практической конференции, Москва, 10-19 марта 2010 г. – М.: Издательство «Креативная экономика», 2010 – С. 93-95.

4. Родичев И. Реклама как образ жизни // Рекламодатель: теория и практика. – 2013. – № 11.

5. Ромат Е.В. Реклама / Е.В. Ромат. – СПб.: Питер, 2003. – 556 с.

6. Самойлов Я. Реклама, которая действительно продает. // Рекламодатель: теория и практика. – 2012. – № 12.

ОРГАНИЗАЦИЯ БЕНЧМАРКИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Назипова Д.А.*

Институт управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета, г. Казань

В данной статье рассматривается такой инструмент повышения конкурентоспособности как бенчмаркинг. Приведена методика проведения бенчмаркингового анализа в организациях, его основные этапы.

Ключевые слова: бенчмаркинг, бенчмаркинговый анализ, «колесо бенчмаркинга», конкуренты, конкурентоспособность.

Сегодня на рынке очень сложно найти фирмы, которые бы не осуществляли даже самые примитивные попытки наблюдения за конкурентами. В настоящее время нет единой методики проведения бенчмаркингового анализа, поэтому каждая организация проводит его по-разному, однако существуют основные принципы, которых придерживается фирма при его проведении. Количество этапов при осуществлении бенчмаркинга может также различаться.

Одна из моделей осуществления бенчмаркингового исследования называется «колесо бенчмаркинга». Данная модель состоит из следующих этапов: планирование, исследование, наблюдение, анализ и адаптация, улучшение.

К наиболее важным предпосылкам применения бенчмаркинга в организации относятся:

- ухудшение основных показателей деятельности фирмы, снижение количества потребителей, довольных потребляемой продукцией, ухудшение климата среди сотрудников;

* Студент.

- конкуренты или родственные организации, которые преодолели вышеприведенные проблемы или вообще с ними не сталкивались;
- применение в других организациях передовых технологий, методов управления, отсутствующих в данной организации.

Если фирма решила использовать метод бенчмаркинга в своей деятельности, то она должна постоянно создавать условия для его успешной реализации. Результативное бенчмаркинговое исследование предполагает длительный срок его осуществления, который может длиться от двух до восемнадцати месяцев. В среднем организации тратят около шести месяцев на осуществление бенчмаркинга. Поэтому для успешной реализации концепции бенчмаркинга руководители организации должны запастись терпением и придерживаться данной концепции [1].

На этапе **планирования** перед компанией стоит ряд задач. Компания определяет объект бенчмаркинга, разрабатывает план сбора необходимых данных, согласовывает данный план с экспертами в данной области, разрабатывает план дальнейшего выбора наиболее значимых критериев.

Для того, что выбрать, какая тема станет предметом бенчмаркинга, нужно отдавать предпочтение темам, имеющим важное значение для потребителей, отражающим потребности бизнеса, соответствующим миссии, целям и ценностям организации. Предметом бенчмаркинга может стать, к примеру, время обслуживания потребителя в ресторане, оборудование для приготовления еды или текучесть кадров. После выбора наиболее подходящей темы для исследования, формируется группа, отвечающая за выполнение задачи. В данную группу обычно входят наиболее квалифицированные сотрудники, выполнение работы которых связано с данной темой. Рабочая группа работает не изолированно, она может сотрудничать со специалистами по бенчмаркингу, может привлекать консультантов как из данной организации, так и извне.

На этапе **исследования** организация выбирает вид бенчмаркинга, которого она будет придерживаться, определяет необходимые параметры для проведения бенчмаркинга, осуществляет отбор партнеров для проведения исследования и сбор информации из открытых источников.

Если руководство приняло решение применить внешний бенчмаркинг, то следует отдать предпочтение партнерскому бенчмаркингу, поскольку он является официальным. Если же организация выбирает конкурентный бенчмаркинг, то данный метод может привести к значительным убыткам для организации и потере репутации, поскольку он часто отождествляется с промышленным шпионажем и осуждается обществом [2].

Нередко при планировании процесса бенчмаркинга руководству организации необходимо решить, что же является первоочередной задачей: устранение недостатков фирмы или же развитие ее достоинств? Для ответа на данный вопрос организация должна оценить, какую позицию занимает на

рынке, каковы основные достоинства и недостатки лидирующих компаний на данном рынке. Если организация обладает такими достоинствами, как известный бренд, квалифицированные кадры, то ей необходимо заниматься развитием этих достоинств, ведь благодаря их развитию организация может стать лучшей среди конкурентов. Если основные фирмы-конкуренты не обладают важными преимуществами и существует возможность для их опережения, то организация должна устранять свои недостатки.

Важным моментом является выбор партнеров по бенчмаркингу. Отбор партнеров осуществляется в три этапа и называется STC. Его название обусловлено набором трех слов: to skim – пробежать глазами, to trim – привести в порядок, to cream – «снимать сливки». На первом этапе список партнеров достаточно широк, он состоит из 15-30 кандидатов. К критериям отбора будущих партнеров относятся такие, как наличие наград за качество продукции, высоких мест в рейтинговых опросах отрасли, значительные финансовые результаты. На следующем этапе список сокращается до 3-6 компаний. Сюда попадают компании, которые добились успехов в определенной сфере и готовых поделиться данным опытом на выгодных для обеих сторон условиях. Также политика компаний должна основываться на высоком качестве продукции, быть надежной, иметь хорошую репутацию, прибыль компании и сбыт должны ежегодно увеличиваться на 25 %, штат организации должен состоять более чем из 20000 сотрудников.

Однако лишь половина организаций соглашается сотрудничать по вопросам партнерского бенчмаркинга, остальные компании, как правило, каждый день слышат подобные предложения и сотрудничают только со своими потребителями или поставщиками.

На этапе **наблюдения** происходит активный сбор информации, который осуществляется с помощью контактирования с выбранным партнером. Компания пытается добиться соглашения с объектом бенчмаркинга о проведении исследования, выбирает метод сбора важной информации, осуществляет оценку деятельности своей организации. Сбор информации проходит открыто посредством телефонных звонков, встреч, проведения опросов по электронной почте.

На этапе **анализа** происходит упорядочение и сопоставление собранной информации, контроль качества информации, нормализация данных, то есть корректировка данных с учетом тех или иных особенностей, раскрытие недостатков применяемых методов по сравнению с остальными, объяснение причин выбора именно этих методов [3].

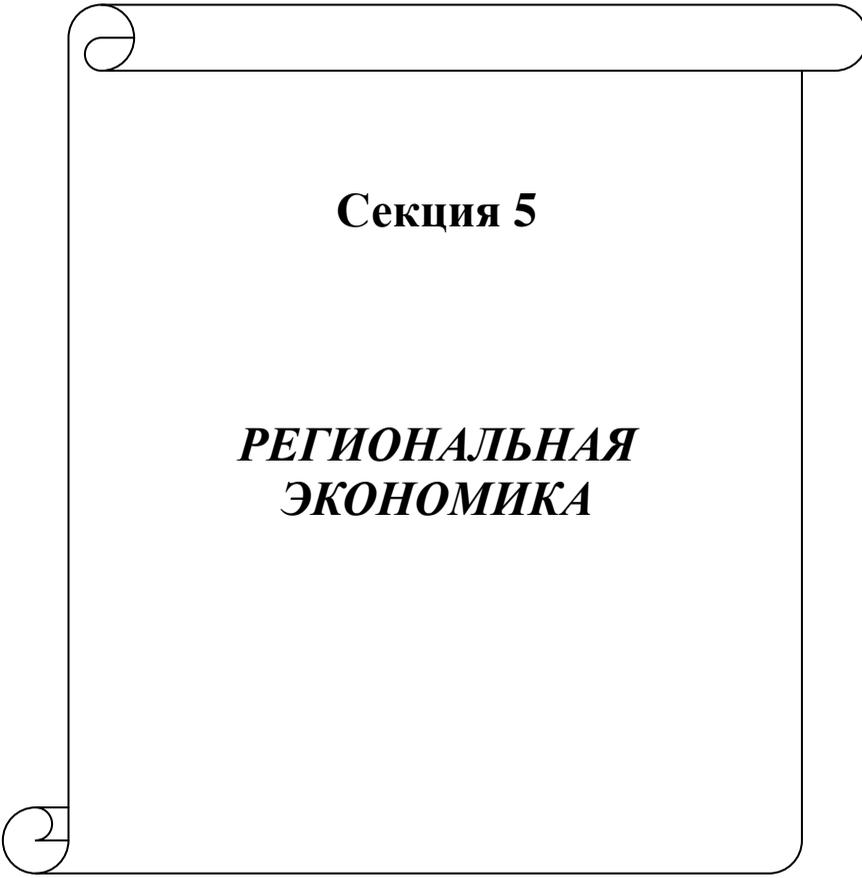
Этап **адаптации** является очень сложным периодом для организации. Не существует двух совершенно одинаковых организаций, поэтому особенности одной организации несовместимы с параметрами другой. Компании следует, сделав соответствующие выводы, определить стратегию, которой она будет придерживаться в ходе внедрения мероприятий по улучшению

своей деятельности, а также мер по дальнейшему развитию компании для противостояния ожидающимся в дальнейшем вызовам. Здесь важно знать, что нужно не копировать достижения лучших компаний, а воспринимать их как стимул для разработки плана по развитию собственной организационной структуры. Только после этого необходимо внедрять улучшения в организации.

Руководство организации должно понимать, что для того, чтобы бенчмаркинг принес свои плоды, может понадобиться немало времени, поэтому не стоит ждать быстрых результатов. Эффективность внедрения результатов бенчмаркинга зависит от того, насколько каждый его этап был реализован, ведь только после тщательного планирования можно переходить к детальному исследованию, от детального исследования к основательному наблюдению, от основательного наблюдения к доскональному анализу. Лишь после всех этих этапов необходимо переходить к продуманной адаптации. Попытки сделать слишком многое за очень короткий период времени могут привести к поспешной реализации всех этапов и получению недостоверных результатов.

Список литературы:

1. Вепрева Н.С. Бенчмаркинг управления изменениями // Дискуссия теоретиков и практиков. – 2010. – № 3. – С. 66-69.
2. Белянчев В.В. Бенчмаркинг как элемент системы повышения конкурентоспособности организации // Вестник Академии. – 2010. – № 4. – С. 114-116.
3. Титова В.А., Колочева В.В. Бенчмаркинг как инструмент повышения результативности бизнес-процессов предприятия // В мире научных открытий. – 2011. – № 6. – С. 49.

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

Секция 5

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНИХ «ИМПУЛЬСОВ» НА РАЗВИТИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ХИМИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

© Ельшин Л.А.*

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань
Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан, г. Казань

В работе рассматриваются методические подходы к оценке влияния внешних конъюнктурных параметров региональной и национальной экономических систем на развитие химического производства Республики Татарстан.

Ключевые слова: конкурентоспособность, региональное развитие, промышленный профиль.

Логика выбора показателя, характеризующего ожидания экономических агентов, в разрабатываемую модель влияния внешних «импульсов» на развитие химического производства Республики Татарстан выглядит следующим образом. Ожидания являются центральным звеном в процессе определения перспективных планов развития, разрабатываемых в корпоративном секторе. Любые действия экономических агентов, приводящие к корректировкам объемов производимой и отгруженной продукции, вытекают и следуют, прежде всего, из их ожиданий. Если ожидания экономических агентов являются адаптивными, то текущие объемы производства и поставок продукции будут в значительной степени определяться прошлыми значениями темпов их прироста. Моделирование ожиданий было проведено на основе показателя, оценивающего деловую активность региона.

При этом в качестве показателя, позволяющего отслеживать состояние деловой активности на регулярной ежемесячной основе, автор предлагает использование композитного индекса деловой активности региона. В качестве составляющих данного показателя включены четыре основных показателя: индекс изменения капитала, фондовый индекс, ресурсный индекс, производственный индекс [4]. Набор показателей, включенных в состав композитного индекса, определялся исходя из факторов, влияющих на формирование региональной экономической конъюнктуры и динамики ее развития.

* Старший научный сотрудник Центра стратегических оценок и прогнозов Института управления и территориального развития, кандидат экономических наук, доцент.

Процесс моделирования состоит в определении ежемесячных индексов деловой и экономической активности региона и его отдельных секторов экономики. Применение данного метода позволяет выявить межрыночные взаимодействия, определить структуру возникновения экономических кризисов, а также выявить реакцию экономических агентов на внешние «импульсы».

Макроэкономические данные группируются в следующие категории: производство, финансовый сектор, ресурсная база экономики, потребительский рынок. Внутри каждой категории определяются веса входящих в нее показателей; каждая категория, в свою очередь, имеет свой вес в интегральном индексе деловой активности.

В общем виде интегральный индекс деловой активности – это сумма четырех основных составляющих: трех взвешенных индексов по различным отраслевым группам экономики (индекс изменения капитала, ресурсный и производственный индексы), а также фондового индекса, отражающего тенденцию развития рынка ценных бумаг.

Определение весовых коэффициентов каждой составляющей сводного индекса базировалось на проведенном кросс-корреляционном анализе. Анализируемый лаг составил от 3 до 8 месяцев. Веса рассчитывались пропорционально полученным максимальным коэффициентам корреляции.

Таблица 1

Кросс-корреляционный анализ весовых коэффициентов составляющих сводный опережающий индекс

| Наименование субиндекса | Значение присвоенного веса | Коэффициент корреляции |
|---------------------------|----------------------------|------------------------|
| Индекс изменения капитала | 0,33 | 0,76 |
| Фондовый индекс | 0,19 | 0,50 |
| Ресурсный индекс | 0,29 | 0,69 |
| Производственный индекс | 0,19 | 0,26 |

Использование представленных методологических подходов позволяет сделать выводы о том, что в Республике Татарстан в период с 2007 по 2013 гг. наблюдалась разнонаправленность тенденций в динамике деловой активности хозяйствующих субъектов. На протяжении 2010 – начала 2012 гг. сводный опережающий индекс деловой активности Республики Татарстан демонстрировал, в целом, положительный тренд, что свидетельствовало об усилении ожиданий экономического роста. Однако уже к концу второго квартала 2012 года произошел спад его уровня. А начиная с сентября 2013 года, динамика уровня индекса деловой активности начала демонстрировать существенное падение.

Учитывая, что ИДА строится исходя из учета конъюнктурных изменений на внешних и внутренних рынках можно с полной уверенностью утверждать, что разрабатываемая модель влияния воздействия внешних «импульсов» на развитие ВЭД в отдельных регионах анализирует взаимосвязи между внешним и внутренним рынками производимой продукции.

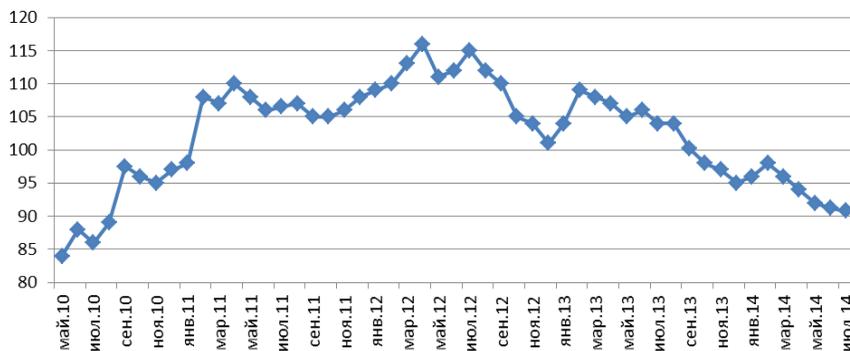


Рис. 1. Динамика сводного опережающего индекса Республики Татарстан

В качестве эндогенного параметра в модели выбран объем производства продукции.

Эконометрическая зависимость для показателей построена по месячным данным в диапазоне 2009-2014 гг. Вся выборка включает в себя 65 наблюдений.

Результаты оценки системы уравнений представлены ниже:

$$P = 89,05 + 0,105 P(-1) + 0,083IDA(-2) \quad (R^2 = 0,7821),$$

где P – темпы роста химического производства (сглаженный ряд);

IDA – темпы роста сводного индекса деловой активности региона.

Таблица 2

**Характеристика параметров статистической значимости
эконометрического уравнения, оценивающего зависимость
динамики объемов производства химической промышленности
Республики Татарстан от внешних «импульсов»**

| | Коэффициенты | t-статистика |
|----------------|--------------|--------------|
| Y – пересеч. | 89,05 | 2,2301 |
| $P(-1)$ | 0,105 | 2,1683 |
| $IDA(-2)$ | 0,083 | 1,2508 |

Модель позволяет, на основе пошагового алгоритма учета изменений экзогенных переменных, разрабатывать прогноз развития изучаемых ВЭД путем оценки их реакции на шоковые импульсы (реакция экономических агентов на изменение норм и правил внешнеторговой деятельности (вступление в ВТО), ввод зарубежных санкций, предусматривающих систему экономических и политических ограничений и т.п.).

Крайне важным и познавательным, на наш взгляд, является оценка коэффициентов при факторе, оценивающим ожидания экономических агентов.

Так, если рассчитать данные значения в разрезе множества отдельных видов экономической деятельности региона можно с высокой степенью вероятности определять степень их реакции на внешние «импульсы». Тем самым, по сути, можно определять уровень конкурентоспособности данных ВЭД и региона в целом и прогнозировать их дальнейшее развитие с учетом формирующихся сейчас и в будущем шоковых импульсов.

Благодарности

Работа выполнена за счет средств субсидии, выделенной Казанскому федеральному университету для выполнения государственного задания в сфере научной деятельности.

Список литературы:

1. Гафуров И.Р., Сафиуллин М.Р., Сафиуллин А.Р. Анализ структурных разрывов конкурентоспособности производств нефтехимического кластера Республики Татарстан. – Казань: Казан.ун-т, 2012. – 286 с.

2. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Шакирова А.И. Оценка деловой и экономической активности как инструмент краткосрочного прогнозирования // Вестник Российской академии наук. – 2012. – № 7 – С. 623.

3. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Шакирова А.И. Позиционирование регионов на основе сводного индекса социально-экономической привлекательности и выявление стратегических точек дальнейшего роста // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2013. – № 3.

4. Сергеев П.Б. Отраслевые аспекты вступления России во всемирную торговую организацию (на примере медной подотрасли): дисс. ... канд. экономических наук. – Екатеринбург, 2010; Токарев А.Н. Инновационное развитие нефтегазового сектора России: стратегия и тактика, предпосылки и эффекты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://law.admtuumen.ru/noframe/nic?d&nd=466201944> (дата обращения: 30.08.2014).

ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ СЛУЖБА В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

© Целовальникова И.В.*

Ставропольский государственный педагогический институт,
г. Ставрополь

В статье рассмотрены проблемы организации информационно-консультационной службы в региональном АПК.

* Доцент кафедры Экономики, менеджмента и рекламы, кандидат экономических наук.

Ключевые слова: информационно-консультационная служба, сельскохозяйственные товаропроизводители, научно-исследовательские учреждения.

Проблемы информационного обеспечения аграрного производства активно изучают В.М. Баутин, М.Я. Веселовский и другие ученые. Все они сходятся во мнении о необходимости создания методики оценки деятельности информационно-консультационной службы (далее – ИКС), позволяющей, во-первых, определять результативность внедрения передовых технологий и инноваций; во-вторых, оценивать помощь консультантов [1].

При этом не определен статус консультанта, не разработан механизм развития платных услуг, отсутствуют прейскуранты на информационно-консультационные услуги, а самое главное отсутствуют комплексные методики оценки эффективности ИКС.

ИКС должны иметь непрерывное взаимодействие с научными образовательными учреждениями, чтобы собирать информацию об инновациях.

ИКС должна быть хорошо отлаженной структурой и представлена в каждом административном районе [3].

Основная цель сельскохозяйственной информационно-консультационной службы состоит в «... помощи людям, занятым в сельскохозяйственной отрасли, в решении их экономических и социальных проблем» [1]. Как правило, на практике это означает оказание поддержки фермерам в их стремлении увеличить доход своей семьи, в основном за счет повышения уровня дохода, получаемого непосредственно от сельскохозяйственного производства. В настоящее время сфера действия системы информационно-консультационной службы значительно расширилась и по охвату пользователей и по маркетинговым подходам в работе. В настоящий момент эта структура определяется как оказывающая помощь жителям сельских регионов в решении их проблем и стимулирующая развитие сельских зон.

Задачей общенационального масштаба является разработка и планирование стратегии устойчивого развития с использованием комплексного подхода. Главными элементами этой стратегии должны быть сельскохозяйственное производство, продовольственная безопасность, надёжность и качество продовольственных товаров, охрана окружающей среды, создание соответствующей инфраструктуры. Только на основе взаимосвязи этих элементов возможно повышение устойчивости развития сельской местности.

За последние 5-10 лет произошло значительное сокращение государственного финансирования сельхознауки.

В связи с этим:

- произошел и продолжается отток молодых ученых от науки;
- ученые стали заниматься второстепенной деятельностью в ущерб научной работе;

- ученые вынуждены заниматься не только научной работой, но и быть продавцами по продаже своих разработок;
- отсутствие ИКС резко снижает эффективность внедрения законченных разработок.

Несмотря на резкое сокращение финансирования, уменьшение коллективов научно-исследовательских учреждений, ученые продолжают работать, писать отчеты, выступать в печати, на научных конференциях, участвовать в выставках.

К числу других причин низкой результативности и малой эффективности науки следует отнести следующее:

- практически не принято отчитываться и докладывать результаты работ ученых перед ее потребителями – товаропроизводителями. Практиков в первую очередь интересует законченность разработки, а еще больше экономика – сколько, когда, во что он должен вложить капитал, какую и когда от него получить прибыль. Не говоря уже о том, что он должен думать, где и кто ему даст этот капитал и что он может предложить в залог для гарантии банка;
- результаты науки редко сравниваются с мировыми показателями. Поэтому часто бывает, что научные разработки неконкурентоспособны в мире;
- из-за недостатка свободных средств у товаропроизводителей на новые технологии часто эти технологии остаются невостребованными.

Специалисты ИКС умеют профессионально разбираться в ситуациях и проблемах сельского товаропроизводителя, а поэтому:

- рекомендуют ученым актуальную тематику для исследований;
- привлекают ученых для работы в мероприятиях ИКС;
- приглашают ученых к участию в составлении плана работы информационно-консультационной службы;
- составляют совместно с учеными различного рода информацию в пригодной для потребителя форме.

В структуре каждого научно-исследовательского учреждения (далее – НИУ) необходимо иметь информационно консультационный сектор или отдел, который поддерживал бы тесные контакты с краевыми и районными ИКЦ. В НИУ надо иметь хорошую библиотеку, патентный сектор, выставку законченных научных разработок, базу данных этих результатов работы, типографию. Уметь показать на опытных полях и животноводческих фермах результаты работы.

В целях повышения эффективности науки, более полного учета законченных разработок и представления их потребителю, необходимо иметь паспорт по каждой законченной работе.

Наблюдения и анализ показывают, что далеко не всем приходится по душе организация ИКС на селе. В определенных сферах специалисты ИКС

заменяют часть работников сельхозорганов. А им терять свои места не очень хотелось бы. Но информационный голод на селе заставит создавать ИКС. Надо четко и ясно представлять, что индикативный метод управления требует на порядок увеличить объем информации на селе, повысить качество и своевременность получения потребителем этой информации. В настоящее время информационно-консультационные службы зарегистрированы в 53 регионах Российской Федерации, в 37 из них ИКС развернули активную практическую деятельность. Большинство их создано в структуре или при органах управления АПК, одновременно развивались службы, созданные при институтах повышения квалификации, вузах и колледжах, а также в форме государственных (унитарных) предприятий.

Наиболее многочисленными являются информационно-консультационные службы, функционирующие в структуре или при органах управления АПК. Эти службы организованы в 38 субъектах Российской Федерации, в том числе в 125 районах. Создание информационно-консультационных служб в структуре или при органах управления АПК имеет ряд преимуществ. Это, прежде всего, наличие кадрового состава с большим опытом организационной работы в сельском хозяйстве и глубоким знанием проблем отрасли, возможностью более оперативного решения управленческих и финансовых вопросов службы.

Вторыми по численности являются информационно-консультационные службы, функционирующие в системе дополнительного профессионального образования, где созданы 29 служб, в том числе 11 регионального уровня и 18 районного. Информационно-консультационные службы при институтах повышения квалификации также имеют очевидные преимущества. Сложившийся профессорско-преподавательский состав с определенным опытом работы непосредственно с руководителями и специалистами хозяйств, а также фермерами, относительно неплохая материально-техническая база и телекоммуникационные средства позволяют на высоком уровне организовывать семинары, конференции и выставки.

Перспективными являются информационно-консультационные службы высших и средних специальных учебных заведений: при вузах функционируют 3 региональные ИКС, при колледжах и техникумах – 9 районных. Образовательные учреждения располагают не только профессиональными кадрами практически по всем отраслям агропромышленного комплекса, учебными хозяйствами для организации демонстрационных полей, но и соответствующей материально-технической базой. Большое значение в деле подготовки современных специалистов имеет также вовлечение студентов в практику консультационной деятельности.

В настоящее время сельхозконсультирование в Ставропольском крае осуществляют 62 специалиста. В течение 2013 года ими предоставлено 25,9 тысяч консультаций товаропроизводителям и сельскому населению (для сравнения: в

целом в 2012 г. ими оказано 18,3 тысяч консультаций, в 2011 году – 15,7 тысяч). За последние три года специалистами ГКУ «Ставропольский СИКЦ» было организовано и проведено 39 информационно-обучающих семинаров, 37 из которых – с выездом в муниципальные районы края. Весьма популярными стали обучающие семинары (в 2012 и 2011 годах – 34 обучающих семинара ежегодно).

Значимыми и масштабными в 2013 году стали также и тематические семинары, посвященные актуальным вопросам аграрной политики государства в связи с вступлением России в ВТО и не менее актуальные для всех ставропольских аграриев, – связанные с агрострахованием посевов озимых сельхозкультур.

В целях развития альтернативной занятости в сельской местности и придания импульса развитию сельских территорий была сформирована информационная база действующих и перспективных объектов агротуризма в крае. Данная информация размещена на ежедневно обновляемом официальном сайте учреждения (www.stav-ikc.ru); издано соответствующее справочно-информационное пособие «Ресурсный потенциал эко- и агротуризма на Ставрополье».

В средствах массовой информации федерального и регионального уровней в течение отчетного периода специалистами-консультантами опубликовано 33 статьи и обзора (в 2011-2012 гг. – по 23 статьи в год).

Центр является постоянным участником ярмарочно-выставочных мероприятий. За неполные 9 месяцев учреждение получило 2 диплома за активное участие в работе двух международных выставок и одну – на выставке регионального уровня.

В текущем году консультантами центра в помощь начинающим фермерам выполнено 13 бизнес-планов (столько же и в 2012 году).

Практика показывает, что консультации важны, прежде всего, для малых форм хозяйствования, которые производят свыше 40 % сельхозпродукции и в структуре аграрной экономики Ставрополя являются наиболее динамично развивающимся сектором.

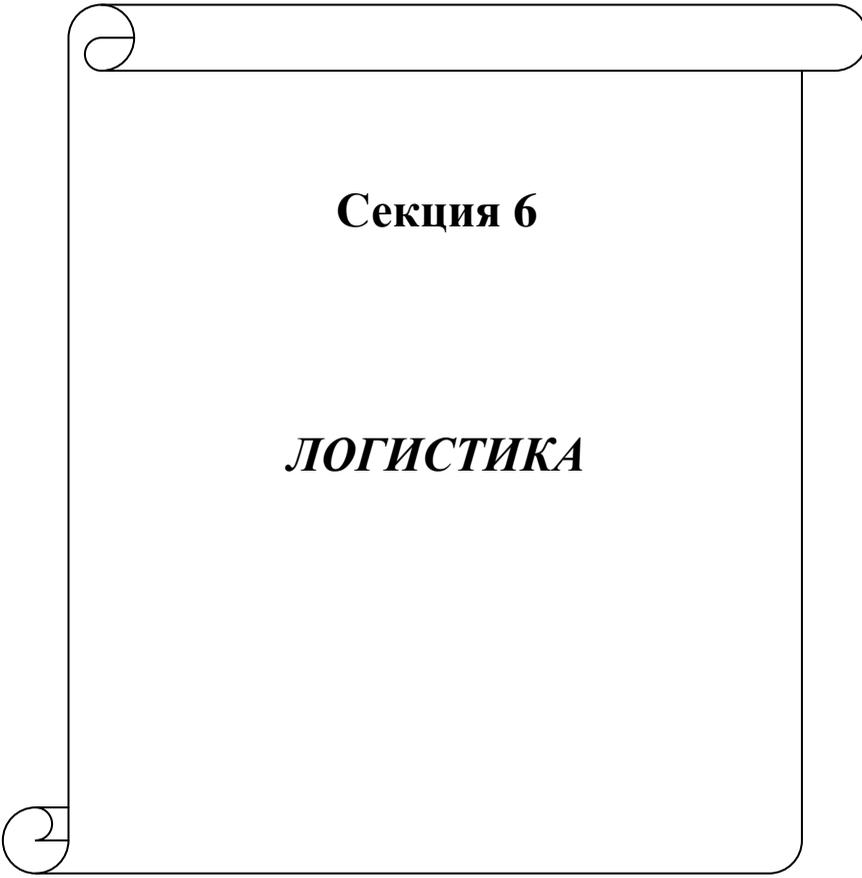
В связи с вышеизложенным, в разрабатываемом министерством сельского хозяйства края проекте стратегии развития АПК предлагается предусмотреть раздел по укреплению и совершенствованию деятельности сельскохозяйственной консультационной службы.

Кроме того, в проекте этого документа важно запланировать создание единого постоянно действующего центра обучения малых форм хозяйствования в рамках организации агротехнопарка для МФХ СКФО на базе выставочного комплекса ГКУ «Ставропольский СИКЦ» (г. Михайловск) с привлечением к обучению ученых аграрных вузов и сельскохозяйственных консультантов.

Полагаем, что реализация вышеизложенных предложений позволит значительно повысить грамотность сельского населения и экономическую эффективность применяемых на Ставрополье аграрных технологий.

Список литературы:

1. Баутин В.М., Веселовский М.Я. Информационно-консультативная служба АПК: итоги работы, проблемы, задачи / В.М. Баутин, М.Я. Веселовский // Экономика, управление. – 2007. – № 3. – С. 16-20.
2. Колотов Л.С. Опыт работы региональных информационно-консультационных служб по расширению информационных ресурсов / Л.С. Колотов // Информационный бюллетень Минсельхоза России. – 2010. – № 10. – С. 33-36.
3. Целовальников И.К., Бровкина М.А. Отечественный опыт информационно-консультационной службы в управлении аграрным производством / И.К. Целовальников, М.А. Бровкина // Материалы XXXIII научно-технической конференции. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2004. – С. 14-18.



Секция 6

ЛОГИСТИКА

АЛГОРИТМ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ МОЩНОСТЕЙ ВОЕННО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА МЕЖДУ ВОЕННЫМИ И КОММЕРЧЕСКИМИ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

© Кречотнев Р.Н.

Военная академия материально-технического обеспечения
им. генерала армии А.В. Хрулева, г. Санкт-Петербург

В данном исследовании предложена методика распределения логистических мощностей военно-логистических центров.

Ключевые слова: военно-логистические центры, логистические мощности.

Важной задачей, которая должна быть решена для обеспечения эффективности проекта частно-государственного партнерства в рамках проекта создания военно-логистического центра (ВЛЦ), является разработка алгоритма распределения логистических мощностей центра между частным оператором коммерческими и государственными заказами. Очевидно, что доли частных и государственных заказов в общем портфеле заказов не могут быть зафиксированы в контракте между государством и ВЛЦ на весь срок действия этого контракта. Они будут зависеть от текущего размера потребностей государства, а для обслуживания частных заказов оператор будет использовать те логистические мощности, которые не задействованы в удовлетворении потребностей государства. Это означает, что существующие экономико-математические алгоритмы распределения материальных ресурсов [1] для решения задачи распределения мощностей ВЛЦ между государственным и коммерческим заказом не подходят, поскольку они отталкиваются от равноправия заказов и цели максимизации прибыли, тогда как приоритетом оператора ВЛЦ должно быть максимально полное удовлетворение потребностей ВС РФ в логистическом обслуживании.

Таким образом, необходимо создать алгоритм прогнозирования потребности государства в услугах ВЛЦ, который позволил бы оператору центра заблаговременно распределять логистические мощности между различными типами заказов.

В качестве методологической основы для построения такого алгоритма могут быть взяты два интуитивно очевидных предположения:

- Объем потребности государства в логистических мощностях зависит от степени военной опасности, при этом чем выше уровень военных угроз, тем выше спрос государства на логистические мощности;
- Объем потребностей частных заказчиков в логистических мощностях также зависит от степени военной опасности, но носит, по срав-

нению со спросом со стороны государства, обратный характер: чем выше уровень военных угроз, тем ниже спрос на грузоперевозки и логистическое обслуживание со стороны бизнеса.

Эти предположения позволяют оператору ВЛЦ согласовать интересы частных и коммерческих заказчиков: рост заказов со стороны государства сопровождается уменьшением заказов со стороны бизнеса, тогда как уменьшение спроса государства на услуги ВЛЦ компенсируется ростом соответствующего спроса со стороны бизнеса. Следовательно, представляется логичным строить прогноз потребности государства в услугах ВЛЦ на основе прогноза будущего уровня военных угроз.

Сконструировать алгоритм распределения логистических мощностей между государством и бизнесом можно следующим образом (в основе предлагаемой нами методики лежат исследование [2], в котором описан алгоритм оценки конкурентоспособности предприятия в зависимости от состояния его внешней среды, и работа [4], где описана связь состояния системы материально-технического обеспечения Вооруженных Сил со спецификой региона):

1. Разрабатывается оценочная порядковая шкала уровня военных угроз;
2. Для каждого уровня военных угроз и для каждого региона Российской Федерации определяется состав и численность подразделений Вооруженных Сил, необходимый для обеспечения национальной безопасности в этих условиях;
3. Аналогично, для каждого подразделения Вооруженных Сил и для каждого уровня военных угроз задается объем материально-технического обеспечения (МТО), необходимый для полноценного функционирования этого подразделения. Методика расчета этой потребности изложена в работе [3];
4. Для каждого значения уровня военных угроз и для каждого ВЛЦ устанавливается соответствующий ему уровень потребности Вооруженных Сил (ВС) РФ в логистических услугах ВЛЦ;
5. Для каждого ВЛЦ и для каждого уровня военных угроз определяется та доля логистических мощностей ВЛЦ, которая необходима для удовлетворения потребности ВС РФ в МТО:

$$d_{ij} = \frac{P_{ij}}{M_j},$$

где d_{ij} – доля логистических мощностей j -го ВЛЦ, необходимая для удовлетворения потребности ВС РФ в МТО при i -м уровне военных угроз;

P_{ij} – потребность ВС РФ в услугах j -го ВЛЦ при i -м уровне военных угроз;

M_j – совокупный размер логистических мощностей j -го ВЛЦ;

6. Орган исполнительной власти, ответственный за взаимодействие с оператором ВЛЦ, регулярно запрашивает у Министерства обороны РФ

и/или Генерального штаба ВС РФ прогнозные значения уровня военных угроз для будущего периода по каждому региону, в котором размещены ВЛЦ и на основе этой информации рассчитывает значение d_{ij} для каждого ВЛЦ. Это значение заблаговременно сообщается оператору соответствующего ВЛЦ, чтобы он мог планировать использование своих логистических мощностей.

Таким образом, размер M_j^C логистических мощностей j -го ВЛЦ, который может быть использован для обслуживания коммерческих заказчиков, рассчитывается по формуле:

$$M_j^C = M_j (1 - d_{ij}).$$

Однако этот алгоритм, простой и прозрачный по своему содержанию, обладает важным недостатком – в нем не учитывается тот факт, что прогноз будущего уровня военных угроз не обладает полной достоверностью (т.е. он реализуется с той или иной вероятностью), и, как следствие, отсутствует резервирование дополнительных логистических мощностей на случай наступления более высокого по сравнению с прогнозируемым уровня военных угроз.

Устранить эту проблему можно следующим образом – поскольку потребность ВС РФ в услугах j -го ВЛЦ P_{ij} представляет собой функцию от прогнозного уровня военных угроз, то для каждого ВЛЦ следует рассчитать математическое ожидание потребности ВС РФ в логистических услугах P_{mj} :

$$P_{mj} = \sum_{k=1}^m w_k P_{kj},$$

где m – число уровней военных угроз, которые могут реализоваться в прогнозном периоде (определяется экспертным путем);

w_k – вероятность реализации k -го уровня военных угроз в прогнозном периоде (также определяется экспертно);

P_{kj} – потребность ВЛЦ в услугах j -го логистического центра при k -м уровне военных угроз.

Затем рассчитывается среднеквадратичное отклонение потребности в услугах ВЛЦ:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{k=1}^m (P_{kj} - P_{mj})^2}.$$

Дальнейшее применение алгоритма имеет следующий вид:

– Оператору ВЛЦ сообщается откорректированная величина доли его логистических мощностей d^* , которую ВС РФ планируют использовать для обслуживания своих потребностей:

$$d^* = \frac{P_{mj}}{M_j}.$$

Эта доля логистических мощностей ВЛЦ жестко резервируется за государственными заказами (и должна быть оплачена государством в полном объеме – даже если реально в полном объеме она использована она не будет);

– Рассчитывается доля d_{sup} дополнительного резервирования логистических мощностей ВЛЦ:

$$d_{\text{sup}} = \frac{\sigma}{M_j}.$$

Эту долю своих логистических мощностей оператор ВЛЦ должен быть готов предоставить ВС РФ по их первому требованию в прогнозном периоде, однако ВС РФ не принимают на себя обязательств по гарантированной оплате этих мощностей (они будут оплачены только в том случае, если они реально будут использованы). Это означает, что эту долю своих логистических мощностей оператор ВЛЦ может использовать для краткосрочных (или даже разовых) заказов со стороны коммерческих заказчиков, так, чтобы иметь возможность в любой момент расторгнуть с ними договор без значительных неустоек в случае поступления запроса от ВС РФ;

– Определяется операционная доля логистических мощностей ВЛЦ:

$$d_{\text{op}} = 1 - \frac{P_{mj} + \sigma}{M_j}.$$

Эту долю своих логистических мощностей оператор ВЛЦ может использовать для заключения долгосрочных контрактов с коммерческими заказчиками. Иначе говоря, государство принимает на себя обязательство не использовать эти мощности для своих нужд в течение прогнозного периода (разумеется, при условии, что не произойдут форс-мажорные события).

Предлагаемый алгоритм может также служить основой для прогнозирования затрат Z бюджетных средств на оплату услуг оператора ВЛЦ. Очевидно, что в составе этих затрат будет выделяться фиксированная составляющая Z_f (предназначенная для оплаты той доли логистических мощностей d^* , которая жестко закреплена за ВС РФ), и переменная составляющая Z_v (которую государство должно зарезервировать на случай необходимости оплаты той доли d_{sup} дополнительного резервирования логистических мощностей оператора ВЛЦ). Рассчитать величину этих составляющих затрат можно по следующим формулам:

$$Z_f = d^* M_j N_j,$$

где N_j – норматив оплаты одной единицы логистических мощностей j -го ВЛЦ (например, одного квадратного метра складских площадей). Этот нор-

матив рассчитывается таким образом, чтобы обеспечить оператору ВЛЦ гарантированный доход в расчете на единицу его логистических мощностей. Его величина согласовывается с оператором ВЛЦ и фиксируется в контракте с ним. В контракте также может быть предусмотрен механизм регулярной корректировки этого норматива. В частности, он может повышаться с учетом инфляции и зависеть от размера доли логистических мощностей ВЛЦ, используемых для обслуживания потребностей ВС РФ (можно предположить, что чем выше эта доля, тем ниже должен быть норматив оплаты).

Очевидно, что этот норматив будет разным для различных ВЛЦ:

$$Z_f = d_{\text{sup}} M_j N_j.$$

Совокупный размер бюджетных средств, который должен быть зарезервирован для оплаты услуг ВЛЦ на прогнозный период, равен:

$$Z = Z_f + Z_v.$$

При этом величина Z_f должна быть жестко предусмотрена в бюджете ВС РФ на прогнозный период для своевременного перечисления оператору ВЛЦ платы за предоставленные логистические услуги, тогда как сумма Z_f может быть, для минимизации потерь государства от резервирования денежных средств, размещена в краткосрочных ценных бумагах или в иных краткосрочных активах (которые, в случае возникновения потребности в оплате дополнительных услуг ВЛЦ, могут быть легко проданы, а до этого времени могут приносить государству дополнительный доход).

Список литературы:

1. Короленко В.В., Лазников Н.М. Методика рационального распределения заказов на материальные ресурсы при планировании поставок в системе интегрированной логистической поддержки эксплуатации авиационной техники военного назначения // Вооружение и экономика. – 2014. – № 2. – С. 85-96.
2. Котляров И.Д., Сычева О.С. Оценка конкурентоспособности предприятия сферы услуг: модель плавающих весов // Практический маркетинг. – 2010. – № 11. – С. 11-15.
3. Курбанов А.Х., Курбанов Т.Х., Плотников В.А. Модель военно-экономического обоснования стационарной системы хранения материально-технических средств тыла для ВС РФ нового облика // Вооружение и экономика. – 2011. – № 1. – С. 139-148.
4. Курбанов А.Х., Плотников В.А. Влияние уровня экономического развития регионов России на трансформацию механизмов материально-технического обеспечения с использованием аутсорсинга // Управленческое консультирование. – 2012. – № 4. – С. 50-59.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© Федотенков Д.Г.*

Брянский государственный университет им. ак. И.Г. Петровского,
г. Брянск

Глобализация мировой экономики вызвала необходимость развития логистических систем. Автором в данной работе на основе информационного поиска и эмпирических исследований раскрыта роль логистики в экономике, представлены основные факторы развития логистики.

Ключевые слова: глобализация, глобальная логистика, международная логистика, логистика, мировая экономика, транспорт.

В истории человечества в послевоенный период был период бурного развития, и важным фактором этого периода была способность в первую очередь эффективно, быстро и бесперебойно осуществлять перевозки, что впоследствии получило название логистики, призвание которой в данном более узком смысле – доставка нужных товаров в место назначения в согласованные сроки, в должном состоянии и по приемлемой цене. Столь обманчиво простая на первый взгляд характеристика скрывает сложную реальность современного интегрированного логистического управления материальными, информационными и финансовыми потоками.

В 1990-е годы концепция логистики, ключевым положением которой является необходимость интеграции, была признана большинством участников цепей снабжения, производства и распределения, в результате чего появились фундаментальные изменения в организации и управлении рыночными процессами во всей мировой экономике. Компании стали осуществлять свою деятельность не только на региональном или национальном уровнях, но и на глобальном. Началась глобализация мировой экономики [3].

Глобальная логистика стала важнейшим стратегическим инструментом в обеспечении конкурентных преимуществ на мировом рынке сбыта продукции, успех которой достигается за счет быстрой адаптации товаропроизводителей, в условиях постоянно изменяющейся рыночной среды и спроса на продукцию. Главным требованием в развитии глобальной логистики стало максимальное сокращение всех временных стадий жизненного (логистического) цикла продукции, а именно: сроков проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, времени поставок сырья и материалов, длительности производственного цикла, сроков обработки заказов, доставки и реализации продукции.

Глобализация мировой экономики усилила потребность в привлечении «третьих участников» – таможенных и экспедиционных агентств, банков,

* Аспирант, помощник проректора по экономическим и бюджетно-финансовым вопросам.

что предъявило новые требования к менеджерам логистики которые должны знать и уметь:

- законодательную основу, налоговую систему, особенности правил регулирования экономики различных стран;
- выполнять требования к упаковке, маркировке с учетом языковых различий;
- уметь оперативно обработать и подготовить сложную документацию;
- уметь устранять таможенные барьеры.

В связи с этим в индустриально развитых странах были созданы национальные и международные специализированные общества и ассоциации логистики, которые имеют свои исследовательские центры, консультативные отделы, банки информации, учебные центры.

Появилась технология электронной почты, получил развитие электронный бизнес, широкое распространение получили электронные закупки. Электронная торговля стала происходить как между различными фирмами (B2B – business-to-business), например, поставщиком и производителем, так и между электронными фирмами и конечными потребителями (B2C – business-to-customer). Для поддержки электронного обмена данными были разработаны технологии кодирования товара в виде штрихового кода или магнитной полоски, а также электронный перевод денежных средств [3].

Глобализация мировой экономики и расширение международного сотрудничества, развитие транспортных сообщений, системы информационного и коммуникационного обеспечения способствовали формированию крупных транснациональных корпораций, где важнейшим фактором экономического роста становится интеграция, осуществляемая как на отраслевом и региональном, так и на межотраслевом, межрегиональном и международном уровнях [2].

Считаем важным и необходимым отметить новую роль транспорта и всей инфраструктуры в экономике XXI в., когда развитие транспорта становится важнейшим звеном управления экономикой, мощным катализатором социально-экономического роста государства.

Современный этап развития логистики в начале 2000-х определяют два основных фактора: глобализация мировой экономики и глобальная научно-техническая революция, которые порождают новые потребности клиентов в логистических услугах и разнообразные формы их удовлетворения, которые ставят перед логистикой задачи, без решения которых очень трудно остаться на плаву [3].

Глобализация бизнеса выражается в следующем:

- физические расстояния стали менее значимыми, благодаря чему предприятия стали работать на едином, охватывающем весь мир рынке;
- стало происходить сокращение торговых барьеров между странами и рост международной торговли и конкуренции, что стало усложнять задачи логистики;

– размещение предприятий происходит не по национальному принципу, а в странах и регионах с низкими затратами на производство.

В настоящее время в области науки и техники происходит глобальная революция, где технологические изменения происходят повсеместно, а не появляются где-то в одном месте, а затем постепенно распространяются – как это происходило ранее, в сельскохозяйственной и промышленной революциях. Описанные нами в таблице факторы на основе изучения многих авторов, предопределили следующие основные тенденции современной логистики и задачи логистики будущего.

Таблица 1

Факторы развития логистики [3, 5, 6, 7]

| № п/п | Факторы | Признаки | Вывод |
|-------|---|---|---|
| 1 | Международный рост промышленности | Этот фактор побуждает фактически все крупные компании к участию в бизнесе за пределами своей страны. | Организации теперь находятся в постоянном поиске, в пределах суши и воды земного шара, лучших вариантов доставки, хранения, распределения и сбыта своей продукции, и в этом им помогает логистика. |
| 2 | Развитие конкуренции, и рост международной торговли | <p>Конкуренция дала толчок предпринимателям уделять все больше внимания не самому товару, а качеству его поставки, стратегии развития логистики на своем предприятии. Улучшение работы в сфере распределения товаров не требовало таких больших дополнительных капиталовложений, как, например, освоение выпуска нового товара, а денежные средства, вложенные в сферу распределения, стали влиять на положение поставщика на рынке гораздо сильнее, чем те же средства, вложенные в сферу производства.</p> <p>Факт роста международной торговли был зафиксирован Программой действий «Повестка дня на XXI век (AGENDA 21)», одобренной Конвенцией ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро (Саммит «Планета Земля», 1992 г.). В данном документе указано, что «за последние годы мировая торговля продолжала расти более интенсивно, чем мировое производство. Открытая, справедливая, надежная, недискриминационная многосторонняя система торговли, согласующаяся с целями постоянного развития, ведет к оптимальному распределению глобального производства в соответствии с конкурентоспособностью и является выгодной для всех торговых партнеров».</p> | <p>В этих условиях высокая конкурентоспособность зависела не от величины капитальных вложений, а от умения правильно организовать логистический процесс и проводить постоянное развитие логистики.</p> <p>Указанная выгода сегодня во многом усиливается благодаря логистике, интегрирующей деятельность международных фирм и компаний для достижения наиболее высоких результатов.</p> |

Продолжение табл. 1

| № п/п | Факторы | Признаки | Вывод |
|-------|---|---|---|
| 3 | Развитие системы рыночных отношений и повышение требований к качеству процессов распределения продукции | Повышение требований к качеству процессов реализации готовой продукции, вызванное жесткой конкуренцией, обусловило такие же требования со стороны производителей к поставщикам сырья, материалов, комплектующих, полуфабрикатов. В итоге образовалась сложная система связей между различными субъектами рынка, которая потребовала усовершенствования существующих моделей организации снабжения и сбыта, конечной целью стало развитие логистики. | Благодаря этому начали активно разрабатываться методы и модели оптимального размещения складов, определения оптимальных партий поставок, оптимальных схем маршрутов перевозок, в общем проводилось всестороннее развитие логистики. |
| 4 | Энергетический кризис 70-х годов XX века | Повышение стоимости энергоносителей вынудило предпринимателей искать новые методы повышения экономичности перевозок. Традиционный подход заключался в рациональной организации транспорта, но этого было недостаточно в условиях энергетического кризиса. | Большей эффективности решения этой задачи можно было достичь за счет согласования действий всех участников логистического процесса. |
| 5 | Научно-технический прогресс в создании гибких автоматизированных производств | Замена традиционных конвейеров автоматизированными производственными линиями привела к созданию гибких производственных структур, сделавших рентабельным производство продукции мелкими партиями. Работа по принципу «малых партий» повлекла соответствующие изменения в системе обеспечения производства и сбыта готовой продукции. В связи с этим отпала необходимость иметь большие складские емкости на предприятиях, возникла потребность в поставке грузов небольшими партиями, но в более жесткие сроки. | Все это привлекло внимание к методам решения проблемы эффективной организации логистического процесса. |
| 6 | Научно-технический прогресс в области средств связи и информатики | К важнейшим достижениям НТП в области средств связи и информатики, позволившим реализовать идеи логистического управления на практике, относятся: 1. компьютеризации управления логистическими процессами, а именно: – создание и массовое использование ЭВМ; – создание прикладных программных систем, автоматизирующих процессы планирования, прогнозирования, принятия решений, ведения баз данных, решение оптимизационных задач; 2. развитие средств передачи данных: – разработка стандартов передачи информации; – создание средств передачи информации (факс-аппараты, EDI – электронный обмен данными, компьютерные сети), в том числе и быстродействующих (спутниковые телекоммуникационные системы). | Все это привело к улучшению логистической системы |

Продолжение табл. 1

| № п/п | Факторы | Признаки | Вывод |
|-------|--|--|--|
| 7 | Разработка теории систем и теории компромиссов | Теория систем позволила с научной точки зрения рассматривать проблему товародвижения как комплексную, а различные предприятия, участвующие в товародвижении, представлять в виде единой системы участвующие в существовании и развитии логистики. Это привело к пониманию необходимости учета и согласования особенностей, интересов, внутренних и внешних взаимосвязей всех участников, которые занимаются в том числе и развитием логистики. | Теория компромиссов позволила выбирать решения, сокращающие общие затраты или повышающие суммарную прибыль, несмотря на ущерб деятельности отдельных подразделений фирмы или отдельных предприятий-участников общего логистического процесса в разрезе развития логистики. |
| 8 | Унификация правил и норм внешнеэкономической деятельности, стандартизация параметров технических средств в различных странах | Приняты меры по унификации правил внешнеэкономической деятельности, по упрощению прохождения таможенных барьеров, контроля и технологических процедур на пограничных переходах, смысл всего конечно был не только в развитии логистики, но развитию логистики также отдавалась значительная роль. Создавались международные распределительные центры, происходила концентрация перегрузочно-складских пунктов в условиях интеграции экономик стран Западной Европы, были унифицированы тара, подвижной состав и технические параметры путей сообщения, внедрялись новые технологии перевозок (например, интермодальные) и обработки информации, стали использоваться автоматические системы считывания и адресования грузов. | Все это значительно повлияло на развитие логистики как в нашем регионе так и на развитие логистики во всем мире. |
| 9 | Растущая экономическая мощь регионов. | Этот процесс представляет более широкие возможности перемещения материалов ввиду увеличения потребления продуктов. | Более сильная экономика имеет и более эффективную логистику благодаря более совершенной инфраструктуре. Это было отмечено еще в 1776 г. Адамом Смитом: «Дороги, каналы и судходные реки – это самые сильные факторы, способствующие улучшениям». |

Как мы видим из представленной нами таблицы, логистика фигурирует, по крайней мере, в неявном виде, практически в каждом указанном пункте. Сегодня в области экономии ресурсов логистика имеет достаточно широкие возможности, реализовать которые призваны именно «новые и усовершенствованные структуры» – службы и отделы логистики.

Считаем так же важным привести более подробно еще один фактор развития логистики к которому относится рост объемов производства и связанное с этим увеличение издержек сферы обращения, используя материалы экономического и социального Совета ООН, опубликованные Комитетом по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии ООН, а также результаты исследований известных американских (А. Кирни и Дональда Уотерса) и российских ученых (А. Гаджинского и др.).

Получение продуктов и услуг связано с огромными материальными затратами. Так, в промышленности они в среднем составляют до 50 % всех расходов, а в некоторых отраслях удельный вес материальных затрат увеличивается до 80-90 %. Издержки, связанные с хранением сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции на складах, составляют в среднем 10-15 % для стран Западной Европы и 20-28 % для государств СНГ. А, к примеру, в Украине, согласно результатам расчета специалистов, в большинстве отраслей экономики в середине 90-х гг. XX в. удельные затраты на производство продуктов и услуг были выше, чем в Японии, в 2,8 раза, чем в США – в 2,7 и чем в Германии – в 2,3 раза. Одной из основных причин такого превышения стало игнорирование принципов логистики [4].

В западных странах около 93 % времени движения товара от источника сырья до конечного потребителя расходуется на его прохождение по различным каналам снабжения, сбыта и, главным образом, на хранение, то есть на логистические операции. Сокращение этой составляющей позволяет ускорить оборачиваемость капитала, соответственно увеличить прибыль, получаемую в единицу времени, снизить себестоимость продукции. А собственно производство товаров, как свидетельствует статистика, занимает лишь 2 % от суммарного времени цикла процесса производственно-коммерческой деятельности. На внешнюю транспортировку уходит до 5 % от суммарных затрат времени. В этих же странах доля производства валового внутреннего продукта отраслями, осуществляющими товародвижение, составляет около 20 %. При этом в структуре расходов этих отраслей на издержки по содержанию запасов сырья, полуфабрикатов и готовой продукции приходится примерно 44 %, на складирование и экспедирование – 16, магистральные и технологические перевозки грузов – соответственно, 23 и 9 %. Оставшиеся 8 % приходятся на расходы по обеспечению сбыта готовой продукции [4].

Операции по перемещению товаров в рамках мирового рынка являются более дорогими и сложными, чем на национальных рынках. Затраты на мировых рынках составляют 25-35 % от стоимости продаж экспортно-импортной продукции, по сравнению с 8-10 % от стоимости товаров, предназначенных для потребления на внутреннем рынке. Проведенные в Великобритании исследования производственного цикла материального потока, вклю-

чая его доставку конечному потребителю, показали, что в стоимости продукта, попавшего к потребителю, более 70 % составляют расходы, связанные с хранением, транспортированием, упаковкой и другими операциями, обеспечивающими продвижение материального потока.

Весьма высокая доля расходов на логистику в конечной цене товара показывает, какие резервы улучшения экономических показателей субъектов хозяйствования содержит оптимизация управления материальными потоками путем совершенствования конкретных логистических операций. Данный инструментарий является весьма эффективным в конкурентной борьбе за устойчивые позиции на рынке.

В заключении стоит отметить, что глобализация экономики невозможна без хорошо функционирующей логистики. В связи с развитием международной торговли появилось понятие «международной логистики», под которой можно понимать совокупность интегрированных логистических операций, выполняемых в международном масштабе. Логистика становится международной в тех условиях, когда цепь поставок пересекает национальные границы. Многие специалисты предпочитают использовать здесь термин глобальная логистика являющейся стратегией и тактикой создания, как правило, устойчивых макрологистических систем, связывающих бизнес-структуры различных стран мира на основе разделения труда, партнерства и кооперирования в форме договоров, соглашений, общих планов, поддерживаемых на межгосударственном уровне.

Экспортно-импортные операции в глобальных логистических системах, как правило, связаны с большим, чем в обычном логистическом менеджменте, объемом информации, более сложным документооборотом и требуют государственного регулирования.

Международная логистика может столкнуться с рядом проблем (барьеров). Многие из них вызываются различиями в условиях, существующих по разные стороны международных границ. Некоторые из этих трудностей могут быть преодолены простыми административными согласованиями, другие решены в результате реализации таких крупных инициатив, как создание таможенных союзов.

Список литературы:

1. Международные логистические системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studentbank.ru/view.php?id=65986>.
2. Развитие интеграционных процессов на транспорте в условиях глобализации мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://articlekz.com/node/645>.
3. Глобализация логистики и ее основные факторы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.coolreferat.com/Глобализация_логистики_и_ее_основные_факторы.

4. Сумец А.М. Логистика: теория, ситуации, практические задания: учеб. пособие. – К.: Хай-Тек Пресс, 2008. – 320 с.
5. Этапы развития логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/logistika/etapy-razvitiya-logistiki.html>.
6. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005.
7. Факторы и тенденции развития логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.znaytovar.ru/new2734.html>.

Секция 7

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

СОКРАЩЕНИЕ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА

© Щепетова Ю.А.*

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

Раскрывается связь между инновационным развитием экономики, производительностью труда, продолжительностью рабочего времени и увеличением свободного времени работника. Обосновывается необходимость высококвалифицированных специалистов на современном рынке труда, способных к самосовершенствованию и саморазвитию.

Ключевые слова: инновации, инновационная экономика, производительность труда, продолжительность рабочего времени, свободное время.

На современном этапе развития экономики особое внимание уделяется трудовым ресурсам. Это обусловлено, прежде всего, усилением роли человеческого фактора в условиях становления постиндустриального общества, где превалирует повышение качества и конкурентоспособности инновационной экономики.

Необходимость инновационной экономики состоит в том, чтобы общество достигло такого уровня производительности труда, который означал бы выход на траекторию устойчивого экономического роста. Рост производительности труда происходит в силу изменений в производственных предпосылках инновационной экономики: оснащенность рабочих мест высококвалифицированными рабочими кадрами и высокотехническими средствами труда.

Современная экономика постепенно превращается в экономику непрерывного развития, для которой характерно постоянное совершенствование методов производства, принципов управления, форм обслуживания населения.

Совершенствование средств производства и рост квалификации работников ведут к экономии производительного труда и к увеличению свободного времени общества. Ельмеев В.Я. отмечает, что «свободное время общества составляет из не отведенного материальному производству времени, расходуемому на активную деятельность по управлению обществом, развитию производительных-трудовых качеств людей, их научно-образовательных возможностей, по нравственному воспитанию, развитию эстетических качеств и художественному воспитанию, физическому совершенствованию, а также на досуг» [1]. Роль увеличения свободного времени как времени для развития способностей человека незаменима в инновационном процессе.

* Аспирант кафедры «Экономическая теория».

В современных условиях уровень производительности работника снижается в силу опережающего роста научно-технического прогресса и старения накопленных профессиональных знаний и навыков. И как следствие происходит снижение объема прибавочного продукта, производимого работником, и соответственно получаемой предприятием прибыли. Для того, чтобы быть востребованным на современном рынке труда, работник должен не только иметь адекватный профессиональный уровень, но и постоянно его совершенствовать, т.е. соответствовать параметрам инновационной экономики, куда входят непрерывное повышение квалификации, овладение основами научных знаний, самообразование, определенная возможность самостоятельного выбора управленческих решений.

Поэтому экономический рост в России должен обеспечиваться не только технологическим прогрессом, но и соответствующей кадровой базой, отвечающей потребностям технологических изменений. Вместе с тем, уровень развития работника должен расти темпами, опережающими технологические преобразования. Инвестиции в развитие работника ведут к росту производительности труда, что важно для России, так как по данному показателю Россия отстает от высокоразвитых стран в 4-5 раз. А рост производительности труда, как правило, ведет к росту прибыли – источников инвестиций в инновации. Стратегическая цель инновационного развития предприятия достижима за счет эффективного использования человеческого капитала. Причем, чем продолжительней будет период инвестирования в работника, тем более высокой будет отдача от человеческого капитала и тем большей будет заинтересованность работодателя в данном работнике.

Кроме того, процессы инвестирования в человеческий капитал на разных предприятиях и в разных отраслях имеют разную интенсивность. Можно предположить, что в будущем, в виду ускорения научно-технического прогресса, это приведет к большей дифференциации между более квалифицированными и менее квалифицированными работниками по ряду показателей: гарантий занятости, размеру заработной платы и социальных выплат, уровню личных доходов. Такие экономисты, как Р. Сюэ, А. Горц, Дж. Рифкин, К. Рейх в своих работах предполагают, что такой процесс приведет в долгосрочном периоде к отрицательным экономическим последствиям. А именно: высококвалифицированный труд, создавая большую экономию времени при своей высочайшей производительности, приведет к разрушению системы занятости. Дальнейшее увеличение инвестиций в новые информационные и коммуникационные технологии уже не будет, как раньше, содействовать занятости в целом, а лишь усилит отрыв высокооплачиваемых специалистов в области инновационных технологий и менеджеров высшего звена от других работников. Высококвалифицированные кадры будут иметь гарантии занятости, конкурентный уровень оплаты труда, обладать высокой нормой свободного времени. В свою очередь малоквалифицированные ра-

ботники будут сталкиваться с конкуренцией, как на внутреннем, так и на внешнем рынках труда.

В целях повышения уровня доходов, менее квалифицированный работник будет использовать резервы своего свободного времени не для деятельности в непроизводственной сфере и самообразования, а для вторичной занятости, что приведет к сокращению нормы свободного времени.

Таким образом, возникнет резкая дифференциация в норме свободного времени между квалифицированными и менее квалифицированными работниками, что противоречит принципу развития каждого работника. Но и низкоквалифицированный труд в силу высокой нормы замещения труда – капиталом будет заменен трудом – «smart machine». В данном случае научно-технический прогресс будет усиливать социальную несправедливость в обществе и приведет к разрушению рынков труда под воздействием трудосберегающих технологий.

Специфика современного капиталистического способа производства заключается в том, что капитал нуждается в более развитой рабочей силе. Перспектива устойчивого и долгосрочного развития производительных сил в инновационной экономике невозможна без прогрессивных производственных отношений.

Дальнейшее развитие инновационных процессов будет определяться не столько возможностями научно-технического прогресса, который также определяется научным человеческим потенциалом, или перспективами макроэкономической политики, сколько уровнем развития непосредственных производителей.

В новых более эффективных организационных условиях происходит соединение трудовых ресурсов и рабочих мест, включение в инновационно-производственный процесс творческого потенциала, подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров. Смит А. писал, что «увеличение производительности полезного труда зависит, прежде всего, от повышения ловкости и умения рабочего, а затем от улучшения машин и инструментов, с помощью которых он работал» [2]. В свою очередь, современные авторы характеризуют человеческий капитал как «имеющийся у каждого запас знаний, способностей и мотиваций», которые «составляют капитал, так как их формирование требует отвлечения средств в ущерб текущему потреблению, но при этом они служат источником повышения производительности и заработков в будущем» [3]. Факторами, способствующим привлечению квалифицированных трудовых ресурсов в отрасли, являются инновации, внедряемые в производственные процессы, а также инвестиции, которые можно рассматривать как потенциально созданные инновации, технологии в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Освоение рабочими новых технологий и новой техники означает сокращение времени непосредственно производительного труда, особенно в

случае реализации существенных новаций, требующих повышения квалификации и даже профессиональной переподготовки рабочих. Это свидетельствует о том, что увеличение свободного времени работников образует предпосылку повышения производительности труда.

Рост свободного времени рабочих, приступающих к внедрению инноваций, осуществим за счет перераспределения в их пользу уже имеющегося свободного времени общества. После реализации инноваций будет достигнуто абсолютное увеличение свободного времени общества, открывающее новые возможности для развития каждого.

Уровень образования человека позволяет выполнить, работы той или иной сложности. Изменение образования влечет за собой изменения в квалификации, повышение соответствующего разряда. С образованием человека тесно связаны и его индивидуальные особенности, наклонности, склад мышления, все то, что характеризует его как личность и определяет его поведение. Образование рабочих оказывает воздействие и на использование рабочего времени. С ростом образования расширяется кругозор рабочего, растет его сознательность и дисциплина, отношение к труду, понимание цены рабочего времени.

Внедрение в производство достижений науки и техники позволяет постоянно снижать необходимые затраты времени на выполнение отдельных операций и изготовление готовой продукции. Экономическая сущность производительности труда выражается количественным отношением между продуктом труда и затратами времени на его изготовление. При современном разделении и кооперировании труда готовый продукт создается совокупной деятельностью работников.

Производительные силы инновационного производства представляются субъектами развития – творческими личностями, воплощающими в себе свой человеческий капитал, информацию, знания как предмет своего творческого труда и свой интеллект как средство творческого труда. Такое качество производительных сил является первым необходимым условием роста инновационного производства. По мере роста творческой составляющей в деятельности субъекта человеческого капитала социально-экономические отношения все более замещаются организационно-экономическими отношениями.

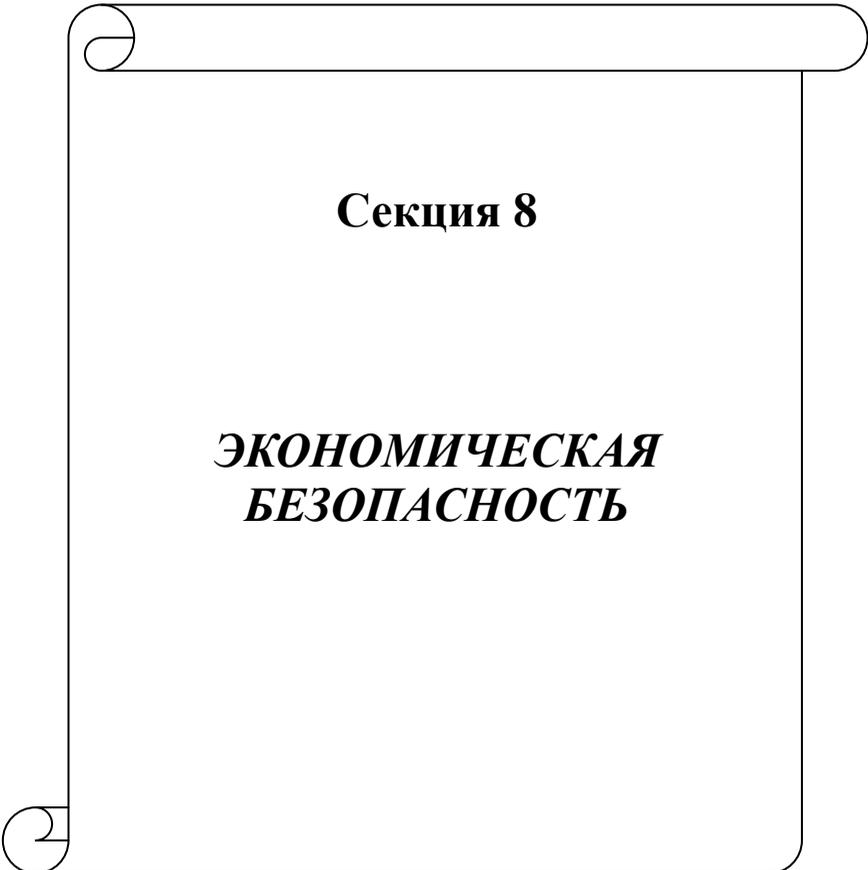
Внедрение в производство достижений науки и техники позволяет постоянно снижать необходимые затраты времени на выполнение отдельных операций и изготовление готовой продукции.

Эффективное использование рабочего времени приводит к росту производительности труда. Повышение производительности труда сокращает рабочее время и в результате действия закона экономии времени увеличивает свободное время. Неэффективное использование рабочего времени приводит к экономическим потерям, как в материальной, так и нематериальной сферах производства, и предопределяет необходимость совершенствования механизма управления им на стадии становления постиндустриального общества.

Учитывая, что рост свободного времени должен послужить активизации инновационных процессов, целесообразно законодательно предусмотреть, чтобы преобладающая часть времени, высвобожденного в результате сокращения рабочего времени, в обязательном порядке использовалась работниками для повышения квалификации, освоения новых технологий и т.д.

Список литературы:

1. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. – М., 2006. – С. 22.
2. Золотов А.В., Попов М.В. Философия производительного труда: монография. – Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 2006. – 48 с.
3. Подолинский С.А. Труд человека и его отношение к распределению энергии // Мыслители отечества. – М., 2003. – С. 8-10.

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

Секция 8

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ***

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ, США, ЯПОНИИ И СТРАНАХ ЕВРОПЫ

© Зырянова Е.С.*

Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск

В данной статье дается определение экономической безопасности, ее структуры. Рассматривается современное состояние экономической безопасности в разных странах мира, значение экономической безопасности для государства.

Настоящие перемены в международных отношениях определяют важность развития новых подходов к оценке состояния военной, политической и, прежде всего, экономической безопасности всех стран мира. Важность этого обуславливается рядом факторов внешнего и внутреннего характера. Первый фактор – явно выраженное стремление некоторых государств, прежде всего США, выразить свое верховенство через экономическую блокаду для некоторых государств во имя достижения своих политических интересов. Второй фактор – обострение проблемы соблюдения нормального соотношения между негативными и позитивными сторонами глобализации со стороны обороноспособности страны. Следовательно, можно сделать вывод, что одной из основных задач любого государства мира в современное время выступает развитие такой системы экономической безопасности, которая давала бы гарантию на стабильность внутри страны, активное участие в международном разделении труда и национальный суверенитет.

Закон Российской Федерации «О безопасности» трактует понятие «национальная безопасность» как «состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз». При этом «жизненно важные интересы» представляются как «совокупность потребностей, удовлетворение которых надежно обеспечивает существование и возможности прогрессивного развития личности, общества и государства» [1].

Это значит, что экономическая безопасность входит в состав национальной безопасности. Сама же экономическая безопасность может быть определена как защита национального хозяйства от внутренних и внешних угроз, при которой обеспечивается поступательное развитие общественного устройства, его экономическая и социально-политическая стабильность, вне зависимости от каких-либо факторов. Экономическая безопасность государства – сложное социально-экономическое понятие, показывающее огромное количество постоянно изменяющихся условий материального производства,

* Студент.

внешних и внутренних угроз, которые могут нанести вред экономике страны. В данной взаимосвязи следует обратить внимание на то, что у государства не может быть абсолютной экономической безопасности, то есть такого состояния, когда не существует каких-либо внешних и внутренних угрозы национальному хозяйству страны [2].

В состав экономической безопасности страны выходят следующие составляющие: продовольственная, технико-производственная, валютно-кредитная, сырьевая, энергетическая, технологическая, информационная и экологическая составляющие. Составные структурные элементы экономической безопасности представлены на рис. 1.



Рис. 1. Составляющие экономической безопасности

Существенную опасность для национальной безопасности страны представляет зависимость от поставок товаров из других стран. В случае обострения экономического или развязывания прямого военного противоборства такая зависимость может привести к существенным экономическим затруднениям и даже потере экономической самостоятельности [3].

К списку наиболее экономически самостоятельных стран относятся: Япония и США. Соотношение импорта продукции к ВВП у них составляет 8 и 13 % соответственно.

Однако в Германии, России, Италии, Франции и Великобритании значения соотношения объема импорта к ВВП варьируются в диапазоне 20-30 %. В этой связи можно сделать вывод, что Россия не отстает от экономически независимых стран Европы.

Страны, национальное хозяйство которых находится в зависимости от чьего-либо влияния, имеют соотношение объема импорта к ВВП 40-70 %.

Из стран Европы сюда можно отнести такие страны как: Австрия (45 %), Бельгия (73 %), Голландия (56 %), Ирландия (73 %), Португалия (40 %), Чехия (62 %), Венгрия (55 %), Словакия (67 %). Если показатели страны выходят за этот диапазон можно говорить о том, что экономика страны уже не может жить самостоятельно. Примером является Эстония, у которой характерный показатель находится на уровне 80 %.

Наблюдения показывают, что устойчивый экономический рост и экономическая безопасность государства возможны лишь при инвестиционном типе развития национального хозяйства. Каждое государство по-своему осуществляет этот тип, но практически всегда соблюдаются оптимальные соотношения, которые дают максимальный эффект для экономики государства:

- объем инвестиций должен составлять 20-25 % ВВП (уровень капитализации);
- при этом доля прямых иностранных инвестиций должна составлять не менее 15 – 17 % от объема внутренних;
- степень износа основных фондов не должна превышать 30-35 %.

Можно сделать вывод, что, например, для России удвоение ВВП невозможно без обеспечения устойчивого притока значительных объемов инвестиций (не менее 1,11 трлн. долл., в том числе прямых иностранных инвестиций – не менее 170 млрд. долл. за 2004-2013 гг.).

В этой связи следует заметить, что Россия обладает большим инвестиционным потенциалом, реализация которого пока еще сдерживается имеющимся инвестиционным риском.

В этой связи также становится явным, что обеспечение экономической безопасности представляет собой важнейшую функцию государства. Как специфическое направление государственной экономической политики, оно охватывает систему отношений между хозяйствующими субъектами по удовлетворению экономических потребностей общества и имеет целью поиск оптимальных путей решения всего комплекса экономических проблем.

Эффективная система обеспечения экономической безопасности – вопрос жизни любого государства. Особенно это важно для современной России, которая стремится занять достойное место в мировом геополитическом и экономическом пространстве.

Анализ тенденций развития мирохозяйственных связей, научно-технических преобразований в экономике, мировых интеграционных процессов и воздействия этих факторов на экономические основы национальной безопасности государств мирового сообщества позволяет наметить основные направления обеспечения экономической безопасности государства.

В целях экономического развития и повышения уровня экономической безопасности России. Министерство экономического развития и торговли разработало Концепцию долгосрочного социально-экономического развития нашего государства на период до 2020 года, целью которой явилось оп-

ределение путей устойчивого повышения благосостояния российских граждан, укрепления экономической безопасности страны и развития экономики России. При этом главным стратегическим экономическим ориентиром было названо восстановление Россией статуса мировой экономической державы.

К 2020 году, согласно этому ориентиру, Россия должна: войти в первую шестерку ведущих стран мира по экономической мощи – производству валового внутреннего продукта; обеспечить уровень благосостояния населения до соответствующего развитым странам мира; а также достичь научного, технологического и финансового лидерства, обеспечивающего специализацию страны в мировой экономике.

В условиях глобальной конкуренции предлагается обеспечить опережающее «прорывное» развитие в тех секторах российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость реализации сразу четырех стратегий экономического развития:

- во-первых, использование глобальных конкурентных преимуществ России в сферах энергетики, транспорта и аграрного сектора;
- во-вторых, формирование мощного научно-технологического комплекса, обеспечивающего глобальную специализацию России на высокотехнологичных рынках;
- в-третьих, структурная диверсификация национального хозяйства и,
- в-четвертых, развитие рыночных отношений, демократии и обеспечение защиты прав и свобод предпринимательства.

Таким образом, тенденции развития мировой экономики в долгосрочной перспективе создают и новые возможности, но и новые риски для Российской Федерации в плане обеспечения ее экономической безопасности.

Новые возможности для повышения уровня экономической безопасности России будут заключаться, в использовании имеющихся стратегических ресурсов, прежде всего – в реализации энергетического, транзитного, экологического и высокотехнологичного потенциала нашей страны и ее экономики. Одновременно, новая волна высокотехнологичных разработок на основе нано- и биотехнологий открывают перед Россией возможности для «порыва» на мировые рынки.

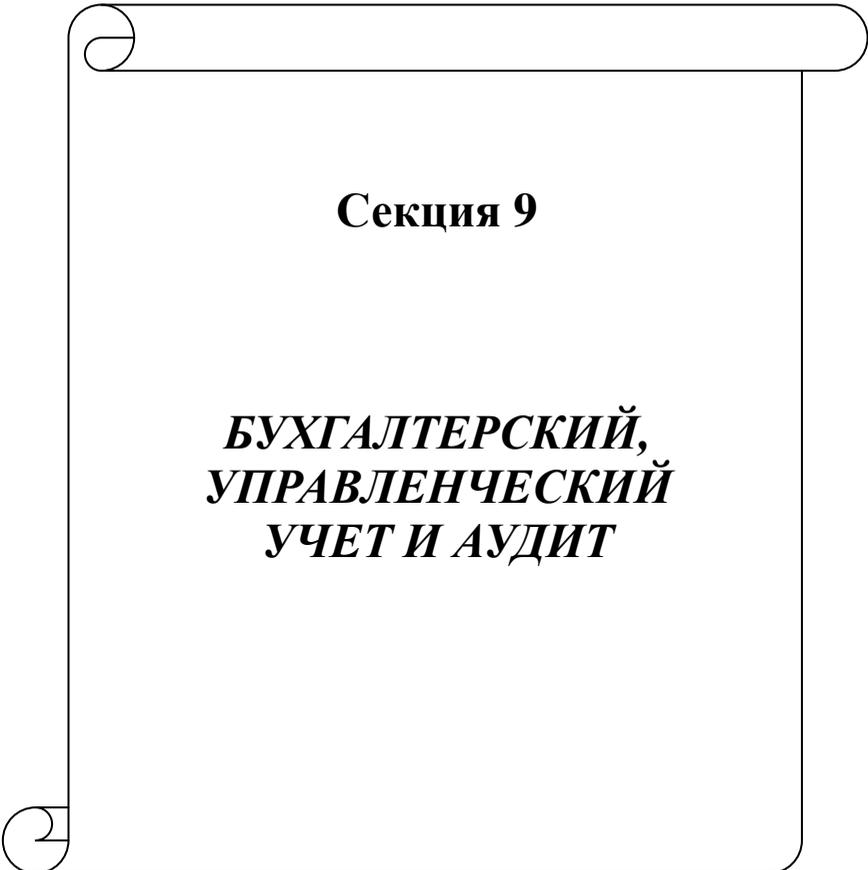
В то же время нестабильность мировых рынков энергоносителей, диверсификация каналов поставки газа и нефти на европейский и китайский рынки в обход России неизбежно окажет влияние на изменение ее позиций как одного из ведущих поставщиков этих видов энергоносителей. Одновременно глобализация финансовых рынков может повысить риски утраты российской финансовой системой своей самостоятельности и превращения ее в периферийный сегмент европейского и американского финансовых рынков [4].

Таким образом, перспективы экономического развития и повышения уровня экономической безопасности России будут определяться как объек-

тивными условиями и факторами развития мирового хозяйства, так и субъективными экономическими, социальными, но, главное – политическими процессами, происходящими в различных мировых регионах и в нашей стране.

Список литературы:

1. Закон Российской Федерации «О безопасности» (в редакции Указа Президента РФ от 24 декабря 1993 года № 2288 и Федерального закона от 25 июля 2002 года № 116-ФЗ) // Закон Российской Федерации «О безопасности». Федеральный закон «О Федеральной службе безопасности». – М.: «Ось-89», 2004. – 48 с.
2. Концепция экономической безопасности Российской Федерации. Основные положения. – М.: Научный совет при Совете безопасности РФ, 1994; «Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения)», одобренная Указом Президента РФ № 608 от 29 апреля 1996 года.
3. Инновации и экономический рост. / Отв. ред. К. Микульский. – М.: Наука, 2002.
4. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Издательство «Дело», 2005. – 806 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a slight shadow effect, framing the central text.

Секция 9

***БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
УЧЕТ И АУДИТ***

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО

© Биргебаева А.О.

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, г. Саратов

В статье рассматриваются вопросы формирования и представления отчета о совокупном доходе в соответствии с МСФО. Затронуты проблемы представления определенных раскрытий в составе отчета о прибылях и убытках для проведения финансового анализа.

Ключевые слова: анализ, доходы, расходы, финансовый результат, совокупный доход.

Прибыль служит критерием эффективности деятельности предприятия и основным внутренним источником формирования его финансовых результатов. Экономическое обоснованное определение размера прибыли имеет большое значение для предприятия, позволяет правильно оценить его финансовые ресурсы, размер платежей в бюджет, возможности расширения воспроизводства и материального стимулирования работников.

Для любого предприятия получение финансового результата означает признание обществом (рынком) полезности его деятельности или получение выручки от реализации произведенного на предприятии продукта в форме продукции, работ или услуг. Тогда конечным финансовым результатом деятельности для предприятия будет выступать сальдо выручки от реализации и расходов, понесенных им для ее получения.

Задача финансовой отчетности состоит в представлении информации о финансовом положении, финансовых результатах и движении денежных средств, которая может оказаться полезной для широкого круга лиц при принятии решений. Финансовая отчетность также показывает результаты деятельности руководства по управлению ресурсами организации.

Общий совокупный доход – это изменения в капитале за период, произошедшие в результате операции и других событий, помимо тех изменений, которые произошли в результате операций с владельцами.

Общий совокупный доход включает в себя все компоненты «доходов и расходов» и «прочего совокупного дохода».

Доход или убыток представляет собой совокупную прибыль за вычетом расходов, исключая компоненты прочего совокупного дохода.

Прочий совокупный доход включает в себя позиции прибылей и убытков (включая реклассификации), которые не были признаны в прибылях и убытках, как это требуется или разрешается другими МСФО.

Компоненты прочего совокупного дохода включают [1,4]:

- доход от переоценки (МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы»);
- актуарные прибыли и убытки по пенсионному плану с установленными выплатами, признанные в соответствии с МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам»;
- прибыли и убытки, возникающие при консолидации зарубежной деятельности (МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов»);
- прибыли и убытки, возникающие от инвестиций в долевые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход;
- эффективная составляющая прибылей и убытков по инструментам хеджирования в денежных потоках и хедж-инвестициям в долевые инструменты, оцениваемые по справедливой стоимости через прочий совокупный доход;
- изменение в стоимости обязательств, оцениваемых по справедливой стоимости через прибыль или убыток, если эти изменения вызваны изменением кредитного риска по таким обязательствам;
- изменение временной стоимости опционов;
- изменения в стоимости форвардных составляющих форвардных контрактов.

Хотя МСФО (IAS) 1 использует термин «прочий совокупный доход», «доходы и расходы» и «общий совокупный доход», предприятие может использовать другие термины для описания итоговых данных, при условии, что значение понятно. Например, предприятие может использовать термин «чистая прибыль» для описания дохода или убытка.

Предприятие должно признать все позиции доходов и расходов за период в прибылях и убытках, если МСФО не требуют или разрешают поступить иначе. Дивиденды не показывают в отчете о прибылях и убытках за период.

Прочий совокупный доход должен быть представлен как сумма составляющих его позиций за период с раскрытием сути каждого компонента, и группировкой этих составляющих в соответствии с другими МСФО (IFRS).

Предприятие должно раскрыть сумму налога на прибыль в отношении каждого компонента прочего совокупного дохода, включая реклассификационные корректировки, либо в отчете о совокупном доходе, либо в примечаниях.

Большинство пользователей изучают отчет о прибылях и убытках, в первую очередь, чтобы получить информацию о результатах деятельности компании. Примечания могут представить полезную дополнительную информацию, но их объем и сложность часто мешают пользователям изучить их детально [3].

Представление отчета о прибылях и убытках может повлиять на принятие решений пользователями. МСФО (IAS) 1 разрешает предприятиям составлять свой отчет о прибылях и убытках на функциональной основе (производственные затраты, выручка, маркетинг и т.д.) или по характеру расходов (зарплата, аренда, амортизация и т.д.).

Многие компании утверждают, что аналитики требуют определенных раскрытий в составе отчета о прибылях и убытках, которые не определены или не требуются в соответствии с МСФО. Примером тому является «прибыль до уплаты налогов, процентов, износа и амортизации» (ЕВITDA), которая используется во многих капиталоемких отраслях промышленности [2].

Существует много различных методов расчета. Одни компании исключают всю амортизацию из статьи «промежуточный результат – всего»; другие также исключают все существенные наращивания, такие как резервы на реструктуризацию или обесценение. Это делает ЕВITDA достаточно широкой категорией, сопоставимой в разных компаниях.

Отчетность получается прозрачной, если используются формат, аналогичный приведенному в руководстве по применению в МСФО (IAS) 1.

Использование промежуточных результатов «операционной прибыли»: многие компании раскрывают «Операционную прибыль» даже когда МСФО этого не требует. Если такие цифры представлены, МСФО (IAS) 1 отмечает, что тогда предполагается, что вся деятельность является частью операций, за исключением результатов финансовой деятельности, инвестиций, имеющих в наличии для продажи, прекращенной деятельности и налогообложения.

«Однократные» или «исключительные» результаты: еще одной часто используемой статьей промежуточных результатов является разделение операционной прибыли на «повторяющиеся» и «однократные» операции. Руководство может выбрать такое разделение, потому, что местные ОПБУ предусматривают такую классификацию.

Такие промежуточные результаты обычно не способствуют прозрачности и последовательности представления, но могут быть приемлемы, если выполняются общие критерии для смешанного представления информации.

Затем аналитики должны произвести ряд корректировок, опубликованных в ЕВITDA, основываясь на информации, содержащейся в примечаниях. Раскрытие части информации в отчете о прибылях и убытках (часто без объяснения порядка ее формирования) не добавляет ему ценности в глазах пользователей.

Список литературы:

1. Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ».

2. Плотникова В.В. Концептуальные подходы к анализу эффективности деятельности холдинговых структур. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2012.

3. Свиридова Н.В. Финансовая отчетность: сопоставимость, сравнительный анализ [текст] / Н.В. Свиридова. – Пенза: ИИЦ Пенз. гос. ун-та, 2008. – 420 с.

4. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 16.05.2014).

НАЛОГОВЫЙ УЧЁТ В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И МСФО

© Крукович А.С.^{*}, Лягуская Н.В.[♦]

Полесский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Пинск

В данной статье представлены основные различия в ведении налогового учёта Республики Беларусь и МСФО. Предложены пути ведения налогового учёта в государстве.

Ключевые слова: система бухгалтерской отчётности, показатели налогового учёта, МСФО.

Процесс глобализации, происходящий в современном мире, оказывает влияние на развитие и становление национальных систем бухгалтерского учета. Расширение сферы деятельности международных компаний, либерализация торговли и движения капитала вызывают необходимость сближения национальных систем бухгалтерского учета и в перспективе переход на единую систему его ведения.

В последние годы страны Европейского Союза, США и другие развитые державы требуют ведения документации по Международным Стандартам финансовой отчетности (МСФО). Эти требования становятся актуальным и для Республики Беларусь.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) – это правила, устанавливающие требования к признанию, оценке и раскрытию финансово-хозяйственных операций для составления финансовых отчетов фирм и компаний во всем мире. Стандарты финансовой отчетности обеспечивают сопоставимость бухгалтерской документации между субъек-

^{*} Студент.

[♦] Старший преподаватель.

тами предпринимательской деятельности в общемировом масштабе, а также являются условием доступности финансовой отчетной информации для внешних пользователей [1].

Переход на единую систему бухгалтерского учета лишь в определенной перспективе объясняется тем, что по объективным причинам нельзя моментально, и даже в короткий срок, отказаться от государственного регулирования экономики. Каждое государство, даже близкое по уровню экономического развития, имеет свои исторические, культурные, религиозные особенности.

Основной задачей на данном историческом этапе должны стать разработка фундаментальных положений, связанных с переходом на единую систему бухгалтерского учета стран – активных участников процесса глобализации.

В Республике Беларусь, как и в других странах, осуществляется государственное регулирование бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. Предприятия ведут учет и составляют отчетность по правилам, установленным компетентными государственными органами. В то же время государство не запрещает параллельно вести учет и составлять отчетность по правилам, установленным самим предприятием в целях управления и обеспечения информацией собственников, инвесторов и негосударственных учредителей и организаций, в том числе для выхода на рынки ценных бумаг и привлечения иностранных инвесторов.

В данном случае рассмотрим основные различия между двумя учетными системами – бухгалтерским учетом в формате МСФО и налоговым учетом в Республике Беларусь, которые представим в табл. 1.

Таблица 1

Показатели налогового учёта в МСФО и РБ

| Показатели МСФО | Показатели налогового учета Республики Беларусь |
|--|--|
| Предназначены для создания потока информации о финансовом положении организации для собственников, руководства и других пользователей. | Предназначен для учета объектов налогообложения и определения налоговой базы по налогам и сборам. |
| Отчетным периодом является год. | Отчетным периодом в зависимости от вида налога является месяц, квартал или год. |
| Основывается на принципе двойной записи. | Принцип двойной записи не используется. |
| Определяющим является профессиональное суждение конкретного бухгалтера. | Требование налогового законодательства и субъективная точка зрения налогового инспектора. |
| Наличие первичного документа не всегда является основанием для учетных записей. Применяются расчеты по методикам, установленным учетной политикой. | Наличие первичного документа, имеющего юридическую силу, является обязательным для подтверждения доходов и расходов организации. |
| Доходы классифицируются на доходы от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. | Доходы классифицируются на доходы от реализации имущества и на прочие доходы. |

Продолжение табл. 1

| Показатели МСФО | Показатели налогового учета Республики Беларусь |
|--|--|
| Возврат товаров не уменьшает доходы, но уменьшается сумма дебиторской задолженности. | В зависимости от применяемой методики возврат товаров может уменьшать и не уменьшать выручку. |
| Суммы дисконтирования имущества, дебиторской и кредиторской задолженности относятся на убытки или доходы. | Суммы дисконтирования имущества, дебиторской задолженности относятся на доходы организации, а убытки от дисконтирования на расходы – вряд ли. |
| Резервы по сомнительным долгам создаются ежемесячно или же сумма сомнительного долга сразу списывается на расходы. | Резервы по сомнительным долгам создаются на конец квартала или года. |
| Нерегламентирован состав расходов организации для расчета бухгалтерской прибыли понятия убытков и расходов идентичны. | Состав расходов организации для расчета суммы налогооблагаемой прибыли регламентирован налоговым законодательством. |
| Для оценки запасов используется наименьшая из двух величин: себестоимость и возможная чистая стоимость реализации. | Для оценки запасов принимаются только фактические затраты. |
| Списание запасов на расходы организации возможно методом «первое поступление – первый отпуск», средневзвешенной стоимости, путем точной идентификации индивидуальных затрат. | Списание запасов на расходы осуществляется по учетным ценам и средневзвешенным ценам. |
| Нет категории предметов в обороте, есть просто запасы. | Хозяйственный инвентарь может амортизироваться в отличном порядке от объектов основных средств и от запасов. |
| В обязательном порядке создаются резервы на устаревание запасов и на сомнительные долги по дебиторской задолженности, под обесценение ценных бумаг, основных средств, уменьшающие бухгалтерскую прибыль организации. | Созданные резервы на устаревание запасов и под обесценение ценных бумаг в качестве расходов для расчета налога на прибыль не принимаются. |
| По основным средствам – уменьшающие бухгалтерскую прибыль при полном израсходовании сумм от переоценки основных средств при учете по варианту восстановительной стоимости, а по варианту учета по первоначальной стоимости – сразу на затраты. | |
| Расходы организации классифицируются на операционные расходы (по методу функций затрат: себестоимость продаж, расходы на сбыт и административные расходы). | Расходы организации классифицируются на внереализационные расходы и на расходы от реализации продукции, работ и услуг и иных ценностей, а также на связанные и не связанные с извлечением доходов [2]. |
| Расходы организации не нормируются и расходы сверх нормы, установленных организацией, связанные с текущей деятельностью и объектов недвижимости, обособляются в учете с последующим включением в состав бухгалтерских убытков. | Расходы организации нормируются, а сверхнормативные расходы не уменьшают налогооблагаемую прибыль. |
| Налог на добавленную стоимость, уплаченный или причитающийся к уплате, и НДС из выручки «сворачивается», а остаток относится на стоимость запасов основных средств или включается в прочие расходы. | НДС, уплаченный или причитающийся к уплате, в разных случаях либо берется в зачет либо относится на стоимость имущества, либо включается в расходы организации. |

Продолжение табл. 1

| Показатели МСФО | Показатели налогового учета Республики Беларусь |
|---|---|
| В первоначальную стоимость объекта недвижимого имущества в обязательном порядке включаются расходы по ликвидации объекта. | Только фактические затраты. |
| Амортизация основных средств рассчитывается исходя из ликвидационной стоимости и срока полезной службы актива следующими методами: равномерного начисления, уменьшаемого остатка и методом единиц производства. | Амортизация рассчитывается исходя из первоначальной или восстановительной стоимости: линейным методом, нелинейным методом, производительным способом. |
| В конце года проводится тест на обесценение недвижимого имущества и нематериальных активов, с пересмотром размера и способа начисления амортизации. | Выбранный метод начисления амортизации и норма амортизационных отчислений не меняются. |
| Курсовые разницы включаются в убытки или доходы организации в полной сумме. | Курсовые разницы включаются в состав доходов и расходов. |
| Суммы от переоценки ценных бумаг включаются в состав доходов или убытков сверх резерва под обесценение. | Суммы от переоценки ценных бумаг включаются в состав доходов. |
| Отражаются как текущие налоги на прибыль к уплате, так и отложенные налоговые обязательства. | Отражаются текущие налоговые обязательства. |
| Мера ответственности за нарушение: потеря профессиональной репутации. | Мера ответственности за нарушение: экономическая и административная ответственность. |

Источник: собственная разработка на основе данных [1].

Кроме перечисленных показателей в таблице 1, в международном учете наблюдается преобладание экономического содержания операции над ее правовой формой, то есть в учете отражаются любые действия, влияющие на экономическое состояние предприятия вне зависимости от наличия или оформления подтверждающих документов. Безусловно, к трудностям также следует отнести и расхождения в учетных принципах для целей бухгалтерского учета и налогообложения. Они приводят к тому, что в белорусском налоговом учете надо выявить операции, учитываемые иначе в международном учете, и выполнить соответствующие корректировочные расчеты для определения корректной базы при расчете соответствующего налога или сбора.

Ведение учета по МСФО связано с признанием и оценкой элементов, необходимых при разработке форм отчетности. Подготовка информации требует от организации полного анализа внутренних и внешних данных, более широкого применения варианта учета по рыночной стоимости, носящего крайне ограниченный характер для целей налогового учета.

По составу финансовой отчетности в МСФО серьезных отличий от требований новой редакции Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» нет. Полный комплект по международным стандартам

включает бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях в капитале, отчет о движении денежных средств, учетную политику и примечания. В то же время желательна и другая финансовая и дополнительная информация, не входящая в обязательный перечень. Как требует международный стандарт IFRS 1, организация должна раскрыть информацию о влиянии перехода на МСФО. А также дать разъяснение о том, как смена прежних стандартов на МСФО повлияла на финансовые результаты. Здесь одной из проблем, с которой обязательно столкнутся бухгалтеры, являются достоверные оценки в отношении входящих остатков баланса, а также сумм, касающихся всех последующих периодов, представленных в финансовой отчетности согласно МСФО [3].

Следующая особенность, с которой могут столкнуться при анализе подготовленной финансовой отчетности, – применение принципов признания (то есть учета) и оценки активов и обязательств организации. Учету подлежат все активы и обязательства, отвечающие таким критериям в соответствии с МСФО.

На основании выше изложенного отметим, какими путями предпочтительнее вести налоговый учет в государстве.

Бухгалтерский учет в нашей стране продолжает дублировать систему налогового учета на основе применения принципа двойной записи, и параллельно ведется учет в формате МСФО, либо бухгалтерская отчетность белорусских организаций трансформируется по мере необходимости в отчетность по МСФО.

Налоговый учет существует сам по себе, со своим законодательством, своими принципами, учетными регистрами, оценками и т.п., а также со своими специалистами по налоговому планированию, и параллельно существует учет по МСФО, который соприкасается с первым для получения некоторой информации и для составления финансовой отчетности.

Список литературы:

1. Проблемы внедрения и эффективность применения Международных стандартов финансовой отчетности на предприятиях Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Бизнес онлайн. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://msfo.bl.by/articles/71432.php> (дата обращения: 25.10.2014).

2. Закон Республики Беларусь от 31 декабря 2013 г. № 96-З (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 02.01.2014, 2/2094) <Н11300096>.

3. Бухгалтерский учёт. МСФО [Электронный ресурс] / Мин. фин. Респ. Беларусь – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/accounting/> (дата обращения: 25.10.2014).

Секция 10

***ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ЗАЛОГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

© **Васильева М.В.***, **Буренков К.С.♦**

Брянский государственный университет
им. академика И.Г. Петровского, г. Брянск
Управление Росреестра по Брянской области, г. Брянск

Статья посвящена проблемам залогового кредитования корпоративного бизнеса через финансово-кредитные учреждения.

Ключевые слова: залоговое кредитование, банковские риски, ликвидность, регламент банка, заемщик.

Предоставление банковских ссуд под залог является одним из способов обеспечения исполнения заемщиком обязательств по кредитному договору перед банком, минимизации принимаемых кредитных рисков. Нестабильность макроэкономической ситуации, ухудшение качественных характеристик ссудной задолженности вынуждают банки применять более консервативные методы оценки залога в процессе кредитования. При определении рыночной и ликвидационной (залоговой) стоимости объекта залога, его ликвидности банки анализируют кредитоспособность и состояние бизнеса заемщика. В зависимости от финансового положения и перспектив развития предприятия определяется возможность принятия в залог различного имущества, его стоимостные оценки, сумма предоставляемого кредита. При появлении признаков возникновения предбанкротного состояния и банкротства заемщика (по показателям ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости) возникают правовые риски обеспечения. Для их устранения банки предусматривают в договорах кредитования, залога соответственно право досрочного отзыва кредита при ухудшении финансового положения заемщика и (или) залогодателя, отсутствии или неудовлетворительном состоянии объектов залога, возможность быстрой продажи обеспечения во внесудебном порядке по приемлемой для банка ликвидационной стоимости.

Внутренние регламенты банка при утверждении перечня закладываемого имущества с учетом законодательно установленных требований и ограничений классифицируют его рыночную ликвидность:

– первый уровень (высокая, достаточная ликвидность);

* Магистрант Брянского государственного университета им. академика И.Г. Петровского.

♦ Специалист отдела регистрации недвижимости Управления Росреестра по Брянской области.

- второй уровень (нормальная, допустимая ликвидность);
- третий уровень (низкая, недостаточная ликвидность).

К высоколиквидному залого, как правило, относятся ценные бумаги, имеющие устойчивые котировки на фондовых биржах, собственные обязательства банка (депозиты, облигации, депозитные сертификаты, векселя), аффинированные драгоценные металлы в слитках (золото, серебро, платина). Их ликвидационная стоимость совпадает с рыночной стоимостью.

В объекты залога с допустимым уровнем ликвидности включаются следующие виды имущества, не имеющих юридических ограничений для принятия в залог, с устойчивым рынком и возможностью беспрепятственной реализации в срок не позднее 180 календарных дней, с отсутствием в оформленных залоговых документах условий, препятствующих реализации залоговых прав, застрахованные в пользу банка:

- недвижимое имущество: земельные участки, здания, сооружения (за исключением вспомогательных, выделенных из единых имущественных комплексов, объектов незавершенного строительства), жилые и нежилые помещения, подлежащие государственной регистрации морские, речные и воздушные суда со сроком эксплуатации менее 50 % от нормативного срока пользования);
- оборудование, транспортные средства, имеющее устойчивый рынок потребителей, либо обязательство по обратному выкупу, со сроком эксплуатации менее 50 % от нормативно установленного срока пользования;
- товары в обороте (кроме сырья, материалов в переработке) со сроком годности не менее 6 месяцев.

К низколиквидному залого относится прочее имущество, включая приобретаемое залогодателем в будущем, имущественные права, доли в уставном капитале, нерыночные ценные бумаги. В качестве основного обеспечения, учитываемое в соответствии с Положениями Банка России № 254-П, № 283-П при регулировании резервов на возможные потери при проведении операций кредитования, принимается только имущество первой и второй категории ликвидности. Низко ликвидные объекты залога не влияют на степень обеспеченности выданных кредитов и рассматриваются в качестве дополнительного обеспечения (наряду с финансовым поручительством).

Ликвидационная стоимость объектов залога второй и третьей категории определяется путем дисконтирования рыночной стоимости. Размер дисконта банки устанавливают по видам обеспечения с учетом изменения за период действия кредитной сделки уровня цен, рыночной стоимости, а также затрат банка на реализацию заложенного имущества, неучтенного в рыночной стоимости НДС. При предоставлении кредитов с реальным обеспечением залоговая стоимость объекта залога, определяемая в договоре залога по соглашению сторон, не может быть выше его ликвидационной стоимости.

При использовании залога товаров в обороте банки для контроля за состоянием предметов залога, их отделения от имущества, подлежащему обременению другими лицами, предъявляют к данной форме залога дополнительные требования, характерные для залога товаров:

- определение в договоре залога точных родовых признаков товаров, передаваемых в залог, и товаров-заменителей;
- замена товаров в обороте возможна только с согласия банка;
- объем закладываемых товаров по договору не должен превышать объем находящихся на складе необремененных товаров, равный разнице между текущим остатком товаров на складе и кредиторской задолженностью перед поставщиками аналогичных товаров.

Предусматривается также страхование рисков, связанных с потерей качественных характеристик и потребительских свойств, влияющих на рыночную стоимость и ликвидность залога.

Заключение и ведение залоговых сделок проводят в банках уполномоченные кредитные работники, либо создаются специальные залоговые подразделения. В их функции входит:

- определение соответствия залоговой сделки действующему законодательству, регламентам банка и правоспособности залогодателя (совместно с юридической службой банка);
- анализ влияния принятого обеспечения на кредитные риски банка (совместно с кредитным подразделением и риск-менеджерами);
- проверка фактического наличия объекта залога;
- подготовка залоговой документации;
- определение рыночной, ликвидационной, залоговой стоимости объекта залога (самостоятельно, либо с привлечением профессиональных оценщиков);
- мониторинг заложенного имущества с уточнением ранее определенных его стоимостных оценок (с возможным привлечением профессиональных оценщиков).

Подразделение по работе с залогами определяет рыночную стоимость объектов залога при рассмотрении кредитной заявки и сопровождении кредитной сделки самостоятельно, с привлечением других подразделений банка (для оценки котируемых ценных бумаг, драгоценных металлов в слитках), профессиональных оценщиков в зависимости от внутренних регламентов банка. Представленные отчеты по оценке должны соответствовать стандартам оценки, принятым в рамках законодательства РФ по оценочной деятельности и признанным банком. Банк устанавливает требования к квалификации привлекаемых профессиональных оценщиков, подготовленным ими отчетам об оценке. Отчеты об оценке обязательно включают расчет ликвидационной стоимости с указанием сроков вынужденной продажи, расходов по обеспечению сохранности и реализации, рисков вложения средств в закладываемое имущество, ее возможного уменьшения в течение срока кредитования.

Оценка объектов залога в соответствии с Положением Банка России № 254-П проводится при выдаче кредита и уточняется ежеквартально. Подразделения банка по управлению рисками при принятии решения о выдаче кредита, последующем мониторинге кредитов и залогов определяют приемлемость предлагаемых предметов залога в зависимости от уровня риска рассматриваемой сделки (с учетом ее реальной обеспеченности) и возможность учета принятого обеспечения при формировании резервов на возможные потери. Риск-менеджеры подтверждают достоверность представленной оценки обеспечения, используя рыночный подход. Стоимостные характеристики сравниваются с действующими ценами в регионе на аналогичные предметы. В зависимости от вида предмета залога для сопоставления выбираются цены базовых единиц сравнения (например, квадратный метр производственной, жилой, полезной площади). Проверяется обоснованность представленных расчетов с данными из доступных источников информации.

Залоговые риски являются одной из форм проявления кредитного риска. Вместе с тем их проявление не всегда связано с факторами, определяющих кредитный и другие банковские риски. В управлении банковскими рисками необходимо предусмотреть подходы, обеспечивающие анализ, контроль и минимизацию залоговых рисков.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

© **Жунусов К.С.***

Костанайский филиал Челябинского государственного университета,
Республика Казахстан, г. Костанай

Рассматривается понятие малого бизнеса, а также специфика налогообложения малых предприятий, анализируется современное состояние малого бизнеса, выявляются проблемы налогообложения малых предприятий и предлагаются пути решения.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, упрощенная система налогообложения, перспективы развития малых предприятий, налоговое бремя.

В настоящее время проблемы налогообложения малого бизнеса актуальны не только в зарубежных странах, но и в Российской Федерации. Данные проблемы связаны с имеющимися противоречиями в налоговом законодательстве и его нестабильностью. Специфика налогообложения малого бизнеса зависит от страны, от форм собственности, от льгот, которые пре-

* Студент кафедры Экономике.

доставляются тем или иным видам деятельности предприятий малого бизнеса [3, с. 11].

Далее проведем анализ состояния малого бизнеса в Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1

**Динамика изменения объема оборота на предприятиях
малого бизнеса за 2011-2013 гг., %**

| Показатель | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | Отклонение 2013 г. от 2011 г. |
|---|---------|---------|---------|----------------------------------|
| Прирост объема оборота к предыдущему году | 13,8 | 107,2 | 85 | +71,2 |

Согласно данным табл. 1 мы видим, что за 2013 г. в Российской Федерации произошел рост числа субъектов малого предпринимательства по сравнению с 2011 г. (+71,2 %) [4, с. 19].

В 2013 г. зарегистрировано 1725,6 тыс. субъектов малого предпринимательства против 1426 тыс. субъектов малого предпринимательства в 2012 г. (рис. 1).

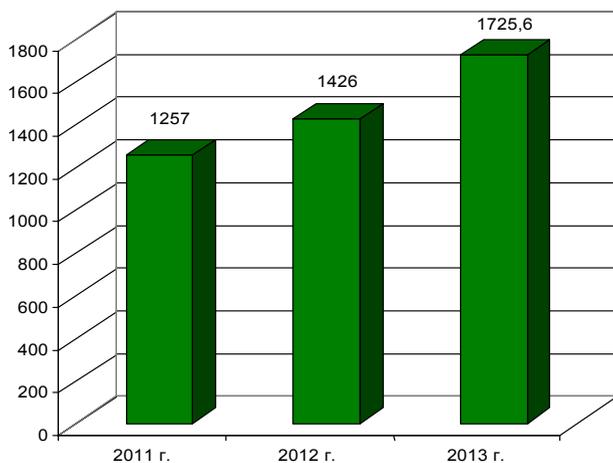


Рис. 1. Число зарегистрированных субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации за 2011-2013 гг., тыс. предприятий

Однако, в 2013 г. происходит уменьшение сектора малого предпринимательства. При росте на 20 % числа предприятий малого бизнеса, общее количество занятых сократилось на 1,1 %. Произошло и снижение объема оборота малых предприятий.

Ключевая проблема малого промышленного бизнеса России – нехватка денежных средств, что в особенности, очевидно, продемонстрировал эко-

номический кризис 2008 г. Ставки по кредитам резко выросли. Если в начале 2008 г. они составляли 13 %, то к концу года достигли 20 %, а в 2009 г. – 27 %, оказавшись на уровне 2002 года [4, с. 19].

Предоставленная тенденция стала изменяться в лучшую сторону только к концу 2009 г., согласно данным Общероссийской общественной организации «Опора России», в ноябре 2013 года для 16 % предпринимателей привлечь заемные средства стало немного легче (в январе 2013 года подобная доля составляла лишь 8 %).

Число предпринимателей, для которых привлечь денежные средства было затруднительно или же невозможно, сократилось (61 % в ноябре против 82 % в январе 2013 года), однако ситуация все равно остается сложной. Значительны дальнейшие шаги для создания законодательной среды для развития малого бизнеса.

Далее, в табл. 2, рассмотрим число зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам России за 2011-2013 г.

Таблица 2

Число зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам России за 2011-2013 гг.

| Федеральные округа | Количество зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. человек населения | | | Отклонение 2013-2011 гг. |
|-------------------------------------|---|---------|---------|--------------------------|
| | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. | |
| Российская Федерация | 204,7 | 204,8 | 211,8 | 7,1 |
| Центральный федеральный округ | 234 | 234,1 | 234,7 | 0,7 |
| Северо-Западный федеральный округ | 280,5 | 280,5 | 313,3 | 32,8 |
| Южный федеральный округ | 179,9 | 180,2 | 175,4 | -4,5 |
| Северо-Кавказский федеральный округ | 112,5 | 112,5 | 114,6 | 2,1 |
| Приволжский федеральный округ | 207,6 | 207,6 | 208,3 | 0,7 |
| Уральский федеральный округ | 166,5 | 166,5 | 186,8 | 20,3 |
| Сибирский федеральный округ | 178 | 178,1 | 192 | 14 |
| Дальневосточный федеральный округ | 204,2 | 204,5 | 203,6 | -0,6 |

Согласно данным табл. 2 мы видим, что в целом, по федеральным округам Российской Федерации наблюдается рост числа субъектов малого бизнеса, так в 2013 г. по сравнению с 2011 г. в Центральном федеральном округе число предприятий малого бизнеса увеличилось на 0,7, в Северо-Западном федеральном округе на 32,8, в Северо-Кавказском федеральном округе на 2,1, в Приволжском федеральном округе на 0,7, в Уральском федеральном округе на 20,3, в Сибирском федеральном округе на 14.

На рост числа субъектов малого бизнеса 2013 г. не повлияло снижение числа предприятий малого бизнеса в Южном федеральном округе на 4,5 и Дальневосточном федеральном округе на 0,6 [2, с. 54].

В условиях нестабильности мировой и российской экономики малые предприятия являются наилучшей формой производства в условиях повы-

шенного риска. Кроме этого, мы видим, что одна из составляющих функций малого бизнеса – вовлечение в производство материальных и финансовых сбережений населения и генерирование новых рабочих мест.

Подводя итог анализа можно отметить, что перспективы малого бизнеса в России туманны, а его потенциал не используется даже на 50 %.

В настоящее время ключевыми проблемами имеющейся системы налогообложения малого бизнеса в Российской Федерации являются следующие:

1. Система налогообложения сложна и запутанна. Фактически не соблюдается норма п. 6 ст. 3 Налогового кодекса РФ, предусматривающая выражение актов законодательства о налогах и сборах таким образом, чтобы «каждый точно знал, какие налоги и сборы и в каком порядке он должен платить». В настоящее время плата налогов требует от предпринимателя профессиональных знаний по учету и налогообложению либо найма высокооплачиваемых специалистов по бухгалтерскому учету и налогам.

2. Слишком высокое налоговое бремя. Бесспорен приоритет фискальных интересов государства над всеми остальными. Сегодня в Российской Федерации ставки налогов устанавливаются без достаточного экономического анализа их воздействия на производство, на стимулирование инвестиций и т.д. Между тем при учреждении ставок налогов нужно определить их влияние не только на это, но и на устранение причин, содействующих вполне легальному уходу налогоплательщика от уплаты налогов.

3. Нестабильность законодательства. Избыточная четкость и ясность нормативных документов, и слишком частые видоизменения налогового законодательства Российской Федерации затрудняют работу самих налоговых служб, делают бесправным налогоплательщика. Все трансформации в налоговом законодательстве должны осуществляться одновременно с внесением соответствующих уточнений в бюджеты исключительно путем внесения изменений в законодательные и нормативные акты по налогам

Согласно выше сказанному, главной задачей государства в настоящее время является организация действенной системы налогообложения субъектов малого бизнеса, соответствующей российским условиям и формирующей стимулы для развития малого предпринимательства.

Ключевыми направлениями государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации должны быть следующие:

- развитие подходящего предпринимательского климата;
- ликвидация нормативно-правовых, административных и организационных барьеров;
- увеличение доступа к финансовым ресурсам;
- системное формирование инфраструктуры для предоставления предприятиям интегральной финансовой, материальной, информационной, консультационной и организационно-методической помощи [5, с. 74].

Отлаженная и последовательная работа в данных направлениях позволит осуществить качественные изменения предпринимательской среды и повысить действенность функционирования предприятий малого бизнеса.

Улучшение налогообложения малого предпринимательства в Российской Федерации должно быть организовано на наилучшем сочетании интересов государства и малого бизнеса. Поэтому необходимо делать переход от гипертрофированной реализации фискальной функции налогообложения к активно-стимулирующей. Данные условия будут оказывать содействие на развитие малого предпринимательства в Российской Федерации, усиливать его социальную значимость и стимулировать инвестиционную активность.

Для того, чтобы налоговое бремя было несложным для малых предприятий, чтобы количество их росло, и они стремились вести свой бизнес в легальной, а не теневой экономике, необходима однозначность, стабильность системы налогообложения и справедливый уровень изъятия части доходов [6, с. 86].

Также должны быть приняты меры по борьбе с предоставлением незаконных льгот и с ведением неотражаемой в бухгалтерском учете хозяйственной деятельности путем ужесточения контроля за движением наличных денег в легальном секторе и перекрытие каналов их перетока в «теневой» сектор, за зарубежными банковскими счетами юридических и физических лиц (в том числе за оффшорными счетами), а также за предприятиями, оказывающими услуги по созданию оффшорных фирм и открытию зарубежных банковских счетов, за практикой осуществления расчетов за реализованную продукцию через счета специально создаваемых структурных подразделений и «третьих лиц».

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ (действующая редакция от 01.01.2014).
2. Власенкова В.А. Роль налогообложения в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства: проблемы и перспективы / В.А. Власенкова // *Налоговые вести*. – 2013. – № 12. – С. 8.
3. Гретченко, А.И. Совершенствование системы налогообложения предприятий и организаций малого и среднего бизнеса в России / А.И. Гретченко // *Аудит и финансовый анализ*. – 2013. – № 9. – С. 19.
4. Пансков В.Г. Узловые проблемы совершенствования налогообложения / В.Г. Пансков // *Российский экономический журнал*. – 2013. – № 3. – С. 11.
5. Пономарева О.С. Малому бизнесу – благоприятные налоговые условия? / О.С. Пономарева // *Все о налогах*. – 2013. – № 9. – С. 19.
6. Смогина И.А. Налогообложение малых предприятий / И.А. Смогина // *Право и экономика*. – 2013. – № 11. – С. 74.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НОВОЙ ДЛЯ РОССИИ ОТРАСЛИ ФИНАНСОВОЙ НАУКИ – ФИНАНСОВ НАСЕЛЕНИЯ¹

© Мыгарева Л.А.*

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

В статье исследуются теоретико-методологические ограничения становления и развития новой для России отрасли финансовой науки – финансов населения. На основе субординации существующих подходов и теории финансов дается авторское понимание финансов населения, их функций, классифицируются финансовые отношения населения, выделяется наличие потенциала в финансах населения региона.

Ключевые слова: финансы населения, регион, финансовые ресурсы населения, потенциал финансов населения.

На сегодняшний день методология исследования финансов россиян не сформирована вследствие двух существенных теоретико-методологических ограничений в следствии: во-первых, многовариантности подходов к выделению субъектов финансовых отношений, в которые вступают россияне; а во-вторых, неоднозначности понимания категории финансов в отечественной науке вообще.

Первое ограничение заключается в том, что в зависимости от уровня исследования и субъективных позиций исследователей субъектом финансовых отношений, в которые вступают россияне, рассматриваются: коллективы индивидов (семья, домашнее хозяйство), отдельные индивиды (физические лица, граждане), совокупности коллективов лиц и / или отдельных индивидов (сектор домохозяйств, население, россияне). Очевидно, что все перечисленные субъекты обладают существенно разнящейся спецификой участия в финансовых отношениях со всеми вытекающими из этих различий последствиями. Такими последствиями являются: расхождения в численности субъектов, проблемы в учете их численности, мониторинге финансового состояния, структуры и динамики их финансовых отношений, оценках уровня и форм их финансовой активности, макро и микро экономических оценках их места и роли в финансовой системе страны и пр.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Потенциал финансов населения региона как инновационный фактор сбалансированного регионального развития (на примере Волгоградской области)» № 14-12-34026 а/В.

* Доцент кафедры Теории финансов, кредита и налогообложения, кандидат экономических наук, доцент.

Ситуация осложняется еще и тем, что объективно финансовые отношения указанных субъектов складываются на нескольких уровнях: на макроэкономическом уровне финансовые отношения индивидов и их коллективов являются результатом и фактором перераспределения национального дохода страны; на микроэкономическом уровне – результатом и фактором перераспределения доходов между индивидом или их коллективами и другими группами хозяйствующих субъектов; на наноэкономическом уровне – результатом и фактором перераспределения дохода между самими индивидами и их коллективами. В то время как исследователи в каждом конкретном случае определяют перечень уровней финансовых отношений, исследуемых ими, субъективно.

Как результат, на сегодняшний день отрасль финансовой науки, исследующая финансовые отношения россиян, именуется исследователями по-разному: финансы населения, финансы сектора домашних хозяйств, финансы домашних хозяйств (домохозяйств), финансы граждан, личные финансы, персональные финансы, семейные финансы (финансы семьи), финансы физических лиц. Как мы уже отмечали, эта дискуссионность возникает из разного понимания авторами субъекта рассматриваемых финансовых отношений. Каждое из указанных наименований имеет право на существование, поскольку описывает объективно существующие особенности финансовых отношений человека и семьи в современном обществе и экономике.

Однако следует отметить, что, при такой многовариантности, становится логичным, что терминологический аппарат исследований существенно разнится. И, даже несмотря на то, что авторы используют общее наименование, их позиции зачастую существенно отличаются по многим ключевым вопросам, таким как, например: типологизация субъектов, содержание, структура и объем их финансов, финансовых ресурсов, финансовых отношений и др. Очевидно, что это существенно затрудняет объединение результатов отдельных исследований в общую концепцию или общий научный подход, применимый даже к субъектам одного уровня. Отметим, что состояние разрозненности обычно и свойственно любой только зарождающейся отрасли научного знания, коей и является исследуемое направление финансовой науки.

Помимо этого существенное воздействие на становление исследуемого нами нового направления финансовой науки оказывает и другое – существование, как минимум, пяти подходов отечественных финансовых экономической и правовой наук к категории финансов вообще [2, с. 7]. Условно эти подходы представлены: 1) фондо-ориентированным подходом, в рамках которого под финансами понимаются централизованные и децентрализованные фонды денежных средств, возникающие в процессе создания, распределения, перераспределения и использования валового продукта или национального дохода страны; 2) предметно-ориентированным подходом, рассматривающим финансы как особые денежные отношения, возникающие в

процессе создания, распределения, перераспределения и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств; 3) ресурсо-ориентированным подходом, представляющим финансы как совокупность денежных ресурсов и их эквивалентов, находящиеся в распоряжении хозяйствующих субъектов; 4) управленческим подходом, увязывающим сущность финансов непосредственно с управлением денежными потоками хозяйствующих субъектов; 5) правосубъектным подходом (юридический подход), согласно которому одной из сторон финансовых отношений всегда является государство, и, следовательно, финансами являются специфические денежные отношения государства с другими субъектами экономики и права, возникающие при выполнении государством возложенных на него функций. Первые четыре подхода характерны финансовой науке, а последний – отечественному праву. В перечисленных подходах нет противоречий, поскольку финансы являются многогранным явлением, которое может быть раскрыто и через способ организации общественных отношений (предметно-ориентированный подход), и через выделение целевых совокупностей этих отношений, исходя из того какую стадию общественного воспроизводства они обслуживают (фондо-ориентированный подход), и без выделения целевого характера исключительно в натуральном выражении – в деньгах и их эквивалентах (ресурсо-ориентированный подход), и через особую систему управления движением средств и фондов (целевых совокупностей средств) (управленческий подход).

Анализ различий и следствий различий в подходах к субъектам исследуемых финансовых отношений и к сущности самих финансов, позволяет определить под финансами населения – совокупность отношений населения, проживающего на территории одного региона (страны, области, города), между собой и с государством, предприятиями (организациями, учреждениями и фирмами), кредитно-финансовыми посредниками (банками, страховыми, инвестиционными, пенсионными фондами и компаниями и др. участниками финансового рынка), в результате которых происходит формирование, распределение, перераспределение и использование их общесемейных и индивидуальных фондов денежных средств.

К финансовым отношениям населения мы относим все отношения, связанные с движением денег в форме их притока (доходы) и оттока (расходы или использование доходов). Отметим, что это противоречит традиционному финансовому подходу, исключающему из состава финансовых отношений отношения товарно-материального обмена (например, отношения индивида по оплате труда, купле-продаже товаров, услуг, работ) [1, с. 29]. В результате такого взаимодействия у населения возникают финансовые отношения, которые могут быть классифицированы по разным критериям:

По направленности денежного потока «к» или «от» населения финансовые их отношения подразделяются на две группы [1, с. 32]: 1) отношения,

связанные с формированием доходов населения; 2) отношения, связанные с использованием населением своих доходов (расходованием дохода), условно включающие в себя: отношения, связанные с потребительскими расходами; отношения, связанные с формированием сбережений (не потребительскими расходами); отношения, связанные с трансформацией сбережений в инвестиции. По критерию уровня финансовых отношений выделяются также две их группы: 1) внешние финансовые отношения всего населения или, что встречается чаще, отдельных групп населения – домашних хозяйств или семей – с остальными хозяйствующими субъектами; 2) внутренние финансовые отношения – отношения внутри населения и / или между членами одной семьи или домохозяйства. По критерию обязательности можно выделить обязательные и добровольные (условно добровольные и абсолютно добровольные) финансовые отношения населения. Так, например, в числе обязательных финансовых отношений населения можно выделить налоговые отношения, алименты, исполнение решения суда; кредитные отношения являются условно добровольными (вступление в них добровольное, а дальнейшее выполнение обязательное); сбережение, инвестирование и благотворительность являются примерами абсолютно добровольных финансовых отношений.

Сущность финансовых явлений проявляется в выполняемых ими функциях. Функции финансов населения понимаются исследователями также неоднозначно. С одной стороны, логично, что финансы населения должны выполнять присущие финансам вообще функции (распределительную, регулируемую, социальную, контрольную). С другой стороны, содержание выполняемых финансами населения функций дополняется присущими им специфическими функциями: жизнеобеспечивающей (финансовые ресурсы необходимы для обеспечения жизнедеятельности населения и семей / домохозяйств); сберегательной (население традиционно рассматривается как основной генератор сбережений); инвестиционной (сбережения населения – это потенциальный источник инвестиций); предпринимательской (финансовые ресурсы населения являются базой для частного предпринимательства); и др.

Объем, структура, динамика и формы финансов населения региона задают, определяют, и в свою очередь определяются, объемами, структурой и динамикой федеральной, региональной и местными налоговой, бюджетной, кредитно-финансовой и предпринимательской (производственной) системами. Можно говорить о наличии у населения финансового потенциала, как заложенной в его финансах способности генерировать движение денежных потоков от населения или к населению, влияющее на финансовое положение государства, предприятий и финансовых организаций. Активизация этого потенциала может и должна стать инновационным фактором сбалансированного регионального развития.

Список литературы:

1. Мытарева Л.А. Управление личными финансами [Текст]: тетрадь-практикум / Л.А. Мытарева, Л.В. Григорьева; общ. ред. и предисл. канд. экон. наук, доц. Л.А. Мытаревой; Федер. гос. авт. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. ун-т», Ин-т мировой экономики и финансов, Каф. теории финансов, кредита и налогообложения. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013. – С. 29.

2. Перекрестова Л.В., Федотова Г.В., Мытарева Л.А. Теории финансов и финансового менеджмента [Текст]: учебное пособие / Л.В. Перекрестова, Г.В. Федотова, Л.А. Мытарева. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2010. – 185 с.

ПРОБЛЕМА ВОЗБУЖДЕНИЯ ДЕЛА О БАНКРОТСТВЕ НЕДЕЙСТВУЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

© Седаев П.В.*

Приволжский институт повышения квалификации ФНС России,
г. Нижний Новгород

Статья посвящена проблеме возбуждения дела о банкротстве недействующих должников. Здесь анализируются диаметрально противоположные позиции арбитражного суда и налогового органа в отношении данной проблемы. Автором проводится анализ судебных решений и позиции ФНС России. Кроме этого предлагается решение данной проблемы.

Ключевые слова: отсутствующий должник, государственная регистрация юридических лиц, банкротство, обязанность по уплате налогов.

Современное развитие российской экономики, а также проводимая Правительством РФ в последние годы политика, направленная на максимальное упрощение процедуры государственного контроля над юридическими лицами, обусловили значительное увеличение их количества.

Однако следует отметить, что наблюдаемый стремительный рост количества предприятий не сопровождается их качественной характеристикой. Это обусловлено несколькими обстоятельствами:

- Существующий порядок государственной регистрации юридических лиц предопределяет возможность их создания уже с целью нарушения закона.

* Доцент.

- В связи с недостаточностью текущего административного контроля со стороны государства продолжают функционировать юридические лица, которые нарушили закон в ходе осуществления деятельности.
- Единый государственный реестр юридических лиц (далее ЕГРЮЛ) переполнен организациями, фактически прекратившими свою деятельность, но по тем или иным причинам не ликвидированными в добровольном порядке.

При всем при этом налоговый орган в ходе проведения контрольных мероприятий выявляет и доначисляет в бюджет довольно значительные суммы. Но реально взыскать эти денежные средства часто не представляется возможным по причине отсутствия у таких налогоплательщиков какого-либо имущества и денежных средств уже на момент завершения налоговой проверки. Кроме этого, после мероприятий налогового контроля чаще всего такие юридические лица прекращают осуществлять финансово-хозяйственную деятельность, закрывают счета в банках, не предоставляют в налоговый орган бухгалтерскую и налоговую отчетность и т.д. Такая организация плавно перемещается в разряд недействующих юридических лиц, оставляя за собой в наследство значительную сумму задолженности по налогам, пеням и штрафам, которая практически невозможна к взысканию.

Учитывая, что такое количество недействующих должников весьма велико, то вопрос, что делать налоговому органу с их задолженностью и как ее урегулировать является актуальным. На налоговые органы, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 29.05.2004 № 257 «Об обеспечении интересов Российской Федерации как кредитора в деле о банкротстве» возложена обязанность по принятию решения о признании должника несостоятельным (банкротом), в том числе и недействующего (отсутствующего) юридического лица, и обращению в Арбитражный суд с соответствующим заявлением.

Казалось бы, у налоговых органов существует реальная возможность после проведения процедуры банкротства и исключения должника из ЕГРЮЛ после завершения конкурсного производства признать задолженность таких должников невозможной к взысканию и принять соответствующее решение о ее списании, тем самым снизить размер недоимки и задолженности по пеням и штрафам. Однако, как показывает практика, налоговые органы при осуществлении функций уполномоченного органа сталкиваются с рядом проблем при проведении мероприятий по признанию несостоятельными (банкротами) недействующих должников.

Понятие «отсутствующий» должник, определяемое Законом о банкротстве (ст. 228), соотносится с понятием «недействующее юридическое лицо», закрепленное Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей от 08.08.2001 № 129 (далее – Закон о государственной регистрации).

В соответствии со ст. 21.1 Закона о государственной регистрации, юридическое лицо, которое в течение последних двенадцати месяцев, предшествующих моменту принятия регистрирующим органом соответствующего решения, не предоставляло документы отчетности, предусмотренные законодательством РФ о налогах и сборах, и не осуществлявшее операций хотя бы по одному банковскому счету, признается фактически прекратившим свою деятельность. Такое юридическое лицо может быть исключено из ЕГРЮЛ в порядке, предусмотренном Законом о государственной регистрации.

Однако нередко налоговые органы сталкиваются с проблемами, вытекающими с позицией арбитражных судов. Такая позиция выражена Постановлением Пленума ВАС РФ от 20.12.2006 № 67 «О некоторых вопросах практики применения положений законодательства о банкротстве отсутствующих должников и прекращении недействующих юридических лиц», которая расходится с позицией ФНС России.

В п. 1 Постановления указано, что процедура исключения недействующего юридического лица из ЕГРЮЛ является специальным основанием прекращения деятельности, не связанным с его ликвидацией. Поэтому п. 4 ст. 61 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ), согласно которому в случае недостаточности имущества юридического лица для удовлетворения требований кредиторов необходимо производство по делу о банкротстве, в данном случае применению не подлежит.

В связи с этим исключение недействующего юридического лица из ЕГРЮЛ по решению регистрирующего органа допускается и в тех случаях, когда указанное лицо имеет задолженность по налогам, сборам, пеням и санкциям перед бюджетом разных уровней. Решение вопроса о целесообразности обращения в Арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом при условии, наличия достаточной вероятности погашения задолженности по обязательным платежам относится к компетенции уполномоченных органов в делах о банкротстве.

Факт наличия задолженности перед бюджетом не является препятствием для применения процедуры исключения недействующего юридического лица из ЕГРЮЛ. Поэтому, в случаях, когда сумма расходов, необходимых для осуществления процедуры банкротства отсутствующего должника за счет федерального, превышает размер требований уполномоченного органа к должнику и отсутствует возможность ее возмещения за счет имущества, заявление уполномоченного органа о признании такого должника банкротом, может быть возвращено.

Таким образом, Арбитражный суд при рассмотрении обоснованности заявления уполномоченного органа о признании недействующего юридического лица банкротом по упрощенной процедуре, в первую очередь проверяет наличие оснований для исключения недействующего юридического лица из ЕГРЮЛ в административном порядке в соответствии с Законом «О

государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Только после этого переходит к рассмотрению заявления уполномоченного органа в части доказательств, обосновывающих вероятность обнаружения в достаточном объеме имущества, за счет которого могут быть покрыты расходы по делу о банкротстве, а также полностью или частично может быть погашена задолженность по обязательным платежам.

По мнению Арбитражных судов нецелесообразно вводить процедуру банкротства в отношении недействующих юридических лиц только лишь в целях последующего списания задолженности по обязательным платежам в бюджет. При отсутствии у должника какого-либо имущества (что наблюдается практически всегда) не будет достигнута основная цель конкурсного производства – соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

Кроме того, процедура банкротства является более затратной для федерального бюджета, чем исключение недействующего юридического лица из ЕГРЮЛ в административном порядке, поскольку денежных средств в размере 10000 рублей, выделяемых ФНС России на одну процедуру банкротства явно недостаточно. Поэтому арбитражный суд РФ считает, что налоговый орган должен проводить процедуру исключения недействующих юридических лиц из ЕГРЮЛ в административном порядке, вне рамок Закона о банкротстве.

Однако данная позиция кардинально расходится с позицией ФНС России по вопросу исключения недействующих юридических лиц из ЕГРЮЛ, доведенной до территориальных органов письмом от 27.11.3013 № СА-4-14/21159. Здесь указывается, что в соответствии со ст. 21.1 Закона о государственной регистрации, юридическое лицо в течение последних двенадцати месяцев, не представлявшее документы отчетности предусмотренных законодательством РФ и не осуществлявшее операций хотя бы по одному банковскому счету, признается фактически прекратившим свою деятельность и может быть исключено из ЕГРЮЛ в порядке, предусмотренном Законом о государственной регистрации.

Исключение недействующего лица из ЕГРЮЛ не является основанием для прекращения обязанности по уплате налога (ст. 44 НК РФ) либо для признания задолженности безнадежной к взысканию (ст. 59 НК РФ) вне зависимости от наличия или отсутствия возможности взыскания задолженности. Таким образом, права и законные интересы налоговых органов затрагиваются в связи с исключением недействующего юридического лица, не исполнившего налоговые обязательства, из ЕГРЮЛ, что исходя из пп. 3 и 4 ст. 21.1 Закона о государственной регистрации является основанием для принятия решения об исключении недействующего юридического лица из ЕГРЮЛ.

Руководствуясь вышеизложенными указаниями ФНС России, в настоящее время налоговые органы не исключают из ЕГРЮЛ недействующие юридические лица, имеющие задолженность по обязательным платежам в бюджет.

Исходя из вышесказанного необходимо признать, что налоговый орган стал заложником диаметрально противоположных позиций ВАС РФ и ФНС России. ФНС России, являясь регистрирующим органом, запретила исключать из ЕГРЮЛ недействующие юридические лица, имеющие задолженность по обязательным платежам в бюджет. Вместе с тем, ФНС России, являясь также уполномоченным органом по представлению интересов РФ как кредитора в деле о банкротстве, обязана принять решение о признании такого должника банкротом и обратиться в арбитражный суд с соответствующим заявлением.

Пленум ВАС РФ Постановлением от 20.12.2006 № 67 обязал Арбитражные суды при рассмотрении обоснованности заявлений уполномоченного органа о признании банкротами недействующих юридических лиц по упрощенной процедуре отсутствующего должника в соответствии со ст. 228 и 230 Закона о банкротстве в обязательном порядке требовать у заявителя представления суду достаточных доказательств невозможности исключения недействующего юридического лица из ЕГРЮЛ. Налоговый орган не может предоставить такие доказательства по вышеизложенным объективным причинам.

В результате Арбитражные суды, исследуя в судебном заседании обоснованность заявления уполномоченного органа о признании недействующего юридического лица несостоятельным (банкротом) по упрощенной процедуре банкротства, руководствуясь позицией ВАС РФ, прекращают производство по делу на основании п. 1 ч. 1 ст. 150 АПК РФ.

Вместе с тем ФНС России согласовывает проекты решений о признании недействующих юридических лиц банкротами по упрощенной процедуре, следовательно, территориальные уполномоченные органы обязаны принимать решение о признании должников банкротами и обращаться в Арбитражные суды с соответствующим заявлением, заведомо зная то, что работа будет проведена «впустую» и производство по делу будет прекращено.

В связи с этим, как нам кажется, необходимо внести изменения в действующее законодательство в части расширения оснований для признания задолженности безнадежной к взысканию. Здесь необходимо закрепить возможность списания задолженности по обязательным платежам в бюджет недействующих юридических лиц, в отношении которых налоговым органом применены все меры принудительного взыскания, предусмотренные НК РФ, при отсутствии у них какого-либо имущества при наличии судебного акта арбитражного суда о прекращении производства по делу о признании должника несостоятельным (банкротом) по упрощенной процедуре отсутствующего должника.

Принятие такого решения способствовало бы значительному снижению размера задолженности по обязательным платежам в бюджет. Кроме этого, после списания задолженности будет возможность «расчистить» ЕГРЮЛ путем исключения из него вышеуказанной категории должников, так как

будут устранены препятствия в виде наличия задолженности по обязательным платежам в бюджет для принятия такого решения регистрирующим органом в соответствии с Законом о государственной регистрации.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве).
3. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
4. Постановление Пленума ВАС от 20.12.2006 № 67 «О некоторых вопросах практики применения положений законодательства о банкротстве отсутствующих должников и прекращении недействующих юридических лиц».
5. Постановление Правительства РФ от 29.05.2004 № 257 «Об обеспечении интересов Российской Федерации как кредитора в деле о банкротстве».
6. Письмо ФНС России от 27.11.3013 № СА-4-12/21159 «Об исключении компаний из ЕГРЮЛ».
7. Комментарии к письму ФНС России от 27.11.3013 № СА-4-12/21159 «Об исключении компаний из ЕГРЮЛ» // Нормативные акты для бухгалтера. – 2014. – № 1.

Секция 11

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

ПРОБЛЕМЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Бахвалова А.А.*

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

В статье рассматриваются проблемы, с которыми столкнулся детско-юношеский туризм в XXI веке. Рассматривается перспектива развития детско-юношеского туризма в РФ.

Ключевые слова: детско-юношеский туризм, комплекс «Готов к труду и обороне», ДЮТ, ГТО, социальный туризм.

До сих пор, понятие «туризм» трактуется по-разному и не имеет однозначного определения. Это связано, прежде всего, с тем, что туризм, в силу многообразия выполняемых им функций и большого числа форм его проявления, сочетает в себе такие аспекты как: экономический, социальный, эстетический, гуманитарный и воспитательный. Формирование единого комплекса через объединение взаимодополняющих отраслей, подсистем, установление внутренних и внешних связей, говорят о том, что туризм является многогранным механизмом.

Одним из видов туризма является детско-юношеский туризм (далее ДЮТ), о котором пойдет речь в данной статье. Прежде всего, стоит дать определение ДЮТ. Определение дефиниции ДЮТ мы можем встретить у таких исследователей как: И.А. Дрогов, Н.В. Романова, Е.А. Маслакова. Также определение термина ДЮТ присутствует в Модельном законе, принятом в г. Санкт-Петербурге 04.12.2004 постановлением 24-12 на 24-ом пленарном заседании межпарламентской ассамблеи государств-участников СНГ [2]. Проведя анализ различных подходов в определении термина ДЮТ, а также определив границы понятий «ребенок», «подросток», автор считает, что данный вид туризма можно определить как: «организованный вид туризма, ориентированный на категорию граждан в возрасте до 18 лет (среди которых дети – до 14 лет и подростки от 14 до 18 лет), предусматривающий разные организационные формы, в том числе: путешествия, походы, слеты, экскурсии, пребывание в туристских центрах различной направленности; с целью рекреации, оздоровления, лечения, образования и воспитания» [4].

Согласно конституции, Российская Федерация провозгласила детско-юношеский туризм приоритетной сферой, где посредством общедоступных путешествий и экскурсий, оздоровления и отдыха реализуются права рос-

* Аспирант.

сийских граждан на отдых и свободу передвижения, на восстановление и укрепление здоровья, благоприятную окружающую среду, пользование учреждениями культуры и доступ к природному, культурному наследию, на свободное получение информации и социальную защиту [1].

Становление ДЮТ в РФ с каждым годом приобретает все большее значение. В последние годы государство начало уделять значительное внимание развитию ДЮТ, так как это соотносится с вектором развития приоритетных социально-экономических сфер общества. Это проявляется через разработку и внедрение федеральных целевых программ (далее – ФЦП), краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных концепций социально-экономического развития РФ и проч. В последние несколько лет были разработаны и введены в действие следующие программы: «Социальная поддержка граждан» на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов»; «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2016 годы)»; ФЦП «Социальная поддержка инвалидов на 2006-2010 годы»; ФЦП «Культура России (2012-2018 годы)»; ФЦП «Дети России» на 2007-2010 годы; а также все ФЦП входящие в категорию «Развитие регионов РФ». Государственные программы, ФЦП, имеют целью планомерное развитие социальной, образовательной, экономической, туристской и других сфер человеческой активности.

Актуальность исследования ДЮТ туризма в нашей стране обусловлена социальным запросом общества в совершенствовании данного вида туризма. Вместе с тем, сегодня можно говорить о недостаточном уровне развития сферы ДЮТ, заключающемся в том, что существующая потребность в разработке новых подходов в организации ДЮТ, не соотносится с наличием тех разработок, которые достались по наследству от эпохи советского союза. Подходы, сохранившиеся со времени СССР, не соответствуют нынешним тенденциям развития общества и требуют преобразований.

Государственная политика в области ДЮТ основывается на принципах: поддержки его развития органами государственной власти Российской Федерации и ее субъектов; установления государственных гарантий прав граждан в области детско-юношеского туризма. Мы вынуждены констатировать, что возникшие проблемы связаны с устарением технологий и механизмов, применяемых в эпоху СССР. Безусловно, попытки трансформации ДЮТ исходя из условий экономических и социально-культурных преобразований в РФ были, но попытки формирования адекватной рыночным условиям и современному этапу развития не увенчались успехом.

Таким образом, можно говорить, что ДЮТ находится на переходном этапе развития, испытывая с одной стороны всевозрастающие запросы населения в качественно организованной системе ДЮТ, а с другой, отсутствием базы на которую эта система могла бы опираться.

Анализируя результаты реализации ФЦП достигнутые за предыдущие годы, можем отметить, что сегодня существует немало открытых вопросов в сфере обеспечения полноценной жизнедеятельности подрастающего поколения, которые требуют решения на государственном уровне. Автор видит необходимость рассмотрения таких категорий населения как: одаренные дети, дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, дети-инвалиды и несовершеннолетние, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации.

Говоря о проблемах, влияющих на развитие ДЮТ в современной России, стоит упомянуть:

1. Глобализацию и информатизацию общества. В XXI веке термины информатизация и глобализация неразрывно связаны с прогрессом. Своевременно полученная и актуальная информация становится ценным товаром. За счет расширения возможностей систем информационного обмена на международном, национальном и региональном уровнях происходит повышение уровня общекультурного и профессионального развития личности. Доминирование в социальной и экономической сферах информационно-коммуникационных технологий, ведет к появлению новых форм деятельности. Но, в виду того, что информационные технологии всё основательнее проникают в нашу жизнь и на бытовом уровне все отчетливее проявляется не только созидаящая функция, но и негативная. Она основана на неэффективном использовании новых технологий, например, в целях развлечения, и праздного времяпрепровождения. Таким образом, переходя из реальной жизни в жизнь виртуальную, подросток нивелирует возможность задействования себя в сфере ДЮТ.

2. В последние годы существенно снизился уровень здоровья населения. Помимо информатизации общества можно говорить о влиянии экологических и социально-психологических факторов. Статистические данные говорят о том, что государство за последние годы достигло положительных результатов в реализации ФЦП. В качестве примера, мы можем рассмотреть статистические показатели, отраженные в форме № 1-ФК «Сведения о физической культуре и спорте», утвержденной приказом Росстата от 26 октября 2012 года № 562. В Российской Федерации в 2012 году зафиксированы следующие показатели развития физической культуры и спорта:

- доля лиц, систематически занимающихся физической культурой и спортом, составляет 22,5 % общей численности населения страны (в 2008 году – 15,9 %);
- доля учащихся и студентов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, составляет 52,7 % численности данной категории населения (в 2008 году – 34,5 %);
- доля лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, составляет 3,5 % численности данной категории населения (в 2008 году – 1,7 %);

- обеспеченность всеми видами спортивных сооружений, исходя из единовременной пропускной способности, составляет 25,1 % (в 2008 году – 22,7 %);
- при этом доля учащихся и студентов, отнесенных к специальной медицинской группе и посещающих занятия физической культурой, составляет 60 % (в 2008 году – 34,5 %).
- доля лиц допризывного возраста, не соответствующих требованиям, предъявляемым армейской службой, снизилась и в настоящее время составляет 26,4 % (в 2008 году – более 40 %) [4].

Тем не менее, проблема грамотного подхода к повышению здоровья населения до их пор является открытым вопросом. В качестве положительной перспективы повышения здоровья населения и развития ДЮТ мы можем упомянуть создание всероссийского физкультурно-оздоровительного комплекса «готов к труду и обороне» (далее – ГТО), указ о возрождении которого, был подписан 24 марта 2014. В комплекс ГТО была включена категория спортивного туризма «туристский поход» [3].

3. Одной из проблем является нежелание разрабатывать и внедрять современные технологии в управлении системой ДЮТ. Исторически сложилось так, что ДЮТ относится к социальному виду туризма. Однако, новые социально-экономические условия диктуют другие приоритеты. Поскольку ДЮТ находится на переходном этапе, можно заметить, что частному бизнесу сегодня не интересно развивать данную сферу. Возвращаясь к социальной функции ДЮТ отметим, что одной из категорий подростков требующих особенного внимания являются дети с другими возможностями. Как видит автору, для данной категории граждан (инвалиды, дети из малообеспеченных семей и проч.) создано мало условий возможности участия в сфере ДЮТ. Социальная значимость проблем, связанных с ДЮТ в РФ, обуславливает необходимость их решения программными методами на основе реализации системы мероприятий, направленных на: снижение показателей детской заболеваемости, смертности, инвалидности, оздоровление подрастающего поколения, выявление и развитие способностей одаренных детей и подростков. Это должно осуществляться на всех ступенях их образования, развития и воспитания. Для этого необходимо совершенствование системы выявления одаренности детей и обеспечение условий, способствующих максимальному раскрытию возможностей каждого ребенка.

4. Изначально ДЮТ рассматривали с точки зрения педагогических аспектов, впрочем, в XXI веке, нужно уделять внимание и экономическим аспектам развития детско-юношеского туризма. Как нам кажется одним из векторов развития, способных урегулировать вопрос как социального, так и экономического характера является использования подхода «государственно-частного партнерства» (далее ГЧП). ГЧП в данном вопросе выступит в качестве инструмента по формированию новых подходов в управлении системой ДЮТ.

5. Следующей проблемой ДЮТ можно выделить частичную ликвидацию массовых молодежных и детских организаций, прекращение деятельности туристских клубов и станций, а также других объединений. В эпоху советского союза особое внимание уделялось внеклассовой работе с детьми и подростками. Сегодня можно говорить о частичной утрате подходов во внеклассовой работе. Снижение количества детско-юношеских спортивных мероприятий различного уровня, недостаточное их финансирование, увеличение транспортных тарифов приводит к ухудшению работы спортивных школ, к потере мотивации детей, подростков, рабочего персонала, педагогов, а как следствие к деградации системы работы с детьми и подростками в РФ.

Как было сказано выше, 24 марта 2014 года президент Российской Федерации В.В. Путин подписал указ о «Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе «ГТО»». Нам видится, что комплекс «ГТО» может частично решить вышеупомянутую проблему. При условии включения ДЮТ в систему «ГТО» через такие виды туризма как: пеший, водный, горный, лыжный.

6. В настоящее время сфера ДЮТ стремится стать объектом коммерческой деятельности, как следствие, сфера становится в меньшей степени доступной для детей и подростков из малообеспеченных семей, детей оказавшихся в сложной жизненной ситуации. Безусловно, государство выделяет дотации, в том числе инвалидам, детям из малообеспеченных семей, но в полной мере финансирования не хватает.

7. Особое внимание следует уделить нормативно-законодательным аспектам в сфере ДЮТ. Представляется целесообразным законодательно закрепить правовой статус общественных объединений за детско-юношескими и молодежными организациями. Проанализировав нормативно-правовую документацию, автором статьи было отмечено, что понятие детско-юношеского туризма и механизмы его развития и регулирования не имеют четких характеристик. Поэтому на федеральном уровне первоочередным видится создание нормативно-правовой базы, где будет дано определение «детско-юношеского туризма» (которого на сегодняшний день нет); а также четко обозначены приоритеты политики государства в отношении ДЮТ и созданы механизмы и рычаги управления этой системой.

Подводя итог, отметим, что совершенствование ДЮТ соотносится с целями и задачами государственной политики. Автор рассмотрел лишь основные проблемы ДЮТ. Тем не менее, большинство проблем могут быть решены с помощью грамотной государственной политики. Развитию ДЮТ может способствовать организация спортивных клубов при общеобразовательных учреждениях (школах, лицеях, гимназиях, колледжах). Новый комплекс «ГТО» также способен оказать позитивное влияние на ДЮТ через такие виды спортивного туризма как: пеший, водный, горный, лыжный.

ДЮТ не только важен для общества как социальное явление, включающее в себя нравственное образования и патриотическое воспитание моло-

дежи, но и является коммерчески привлекательным. Его можно и нужно развивать с коммерческими целями, главное контролировать равномерное соотношение полученных доходов и выполненных общественных задач.

Список литературы:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/cons/1_1.html#p27 (дата обращения: 25.10.2014).

2. «Модельный закон о детском и юношеском туризме» (Принят в г. Санкт-Петербурге 04.12.2004 Постановлением 24-12 на 24-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ) [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=30675> (дата обращения: 18.06.2014).

3. Указ Президента РФ от 24.03.2014 N 172 «О Всероссийском физкультурно-спортивном комплексе «Готов к труду и обороне» (ГТО)» [Электронный ресурс] // СПС Консультант плюс. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=160703;div=LAW;dst=100004;mnd=0.5852436890146778> (дата обращения: 23.10.2014).

3. Вестник Российской академии естественных наук / в ред. В.С. Новикова. – Гатчина: ГИЭФПТ (Государственный институт экономики, финансов, права и технологий), 2014. – С. 58.

4. Совет при президенте РФ по развитию физической культуры и спорта // Доклад «О развитии массового спорта и физического воспитания населения». – 2014. – 133 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМНОЙ ПОДДЕРЖКИ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКОЙ В РОССИИ

© Каурова Е.Э.*

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

В статье исследуются особенности молодежного предпринимательства в современной действительности. Определяются актуальные на-

* Аспирант кафедры Экономической теории и экономической политики.

правления российской экономики в данной сфере. На основе анализа функционирования молодежного предпринимательства в зарубежных странах, автором статьи формулируются основные стратегические пути развития данного института в России.

Ключевые слова: молодежное предпринимательства, самофинансирование, мировые финансовые рынки, инвестиционные ресурсы, взаимодействие бизнеса и государства, предпринимательство.

Молодежное предпринимательство в странах с развитой экономикой отличается высокой степенью участия в производстве национального продукта. Молодежное предпринимательство выполняет разнообразные социально-экономические функции – от обеспечения занятости значительного количества экономически активного населения и до формирования инновационного сектора малого и среднего бизнеса. Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность имеет индивидуальный эффект – приобретение первоначального опыта работы в бизнесе, а на макроуровне – способствует усилению диверсификации отраслевой структуры, повышая долю инновационно активных предприятий и, в результате, устойчивость экономики.

Молодежное предпринимательство нуждается в особой поддержке со стороны государства и бизнес-сообщества в силу слабого финансового обеспечения. Существенным препятствием развитию молодежного предпринимательства является недостаток эффективных объектов инфраструктуры, обеспечивающих деятельность малых предприятий. Создание комплексной и эффективной предпринимательской и финансовой инфраструктуры поддержки молодежного предпринимательства невозможно без участия государства и органов местной власти.

Следует создавать благополучные условия управления молодежного предпринимательства, предоставляя системную помощь инициативной молодежи со стороны государства. Финансовое обеспечение молодежного предпринимательства на примере зарубежного опыта (табл. 1).

Таблица 1

Анализ международного опыта финансового обеспечения молодежного предпринимательства

| Государство | Организационная форма | Меры поддержки молодежного предпринимательства | Регулирование |
|----------------|--|--|--|
| Австрия | Организация «Молодая экономика Австрии» при Федеральной палате экономики Австрии | Финансирование организации осуществляется в основном из бюджета Федеральной палаты экономики Австрии | Устав Федеральной палаты экономики Австрии |
| Великобритания | Молодежная торговая палата Великобритании (при Junior Chamber International – JCI) | Финансирование осуществляется специальным фондом «The British Junior Chamber Foundation» | Устав некоммерческой организации |

Продолжение табл. 1

| Государство | Организационная форма | Меры поддержки молодежного предпринимательства | Регулирование |
|-------------|--|---|--|
| Италия | Ассоциация молодых предпринимателей при Всеитальянской Конфедерации промышленников и предпринимателей | Для молодых предпринимателей предоставляются льготные ставки кредитов, ссуд и др. | Устав Всеитальянской Конфедерации промышленников и предпринимателей |
| Канада | Канадский фонд молодежного предпринимательства | Финансирование фонда осуществляется Министерством промышленности Канады и частными инвесторами | Некоммерческой организацией федерального уровня |
| Япония | Федерация молодых предпринимателей (далее ФМП) | ФМП оказывает содействие работе Торгово-промышленной палаты (далее ТПП) Японии в развитии регионов, совершенствовании предпринимательской деятельности | Кодекс и базовые принципы деятельности ТПП |
| Германия | Объединение молодых предпринимателей Германии федерального уровня JCI Wirtschaftsju-nioren Deutschland (WJD) | Поддержание высокого статуса предпринимателя в обществе, содействие развитию социально ответственной рыночной экономики, повышению конкурентоспособности германского предпринимательства в мире | Объединение ТПП Германии Deutscher Industrie-und Handelskammertag e.V. (ДИХК) осуществляет общее руководство деятельностью |

Особенно актуальным направлением российской экономики является создание системы бизнес-инкубирования. Основное назначение бизнес-инкубаторов – стать основой региональной инфраструктуры развития и поддержки малого бизнеса [1, с. 27].

Состояние дел в сфере финансирования научных исследований и изобретений России можно охарактеризовать как неутешительное. Расходы на исследования в России составляют около \$ 100 млн. в год. Для сравнения в США на эти цели ежегодно тратится \$ 1,351 млрд., в Японии – \$ 900 млн., в странах ЕС – \$ 1,15 млрд., во всех других странах мира – \$ 1,2 млрд, поэтому можно говорить об относительно слабом потенциале роста отечественного предпринимательства, по сравнению с темпами экономического развития других стран [2, с. 97].

Для того чтобы дать общую характеристику финансовой среды, в которой действуют малые предприятия, используем основные параметры, разработанные Банком Англии в рамках создания механизма финансирования малого бизнеса [3, с. 102].

Среди этих параметров выделяют:

- наличие финансирования;
- сходство финансовых услуг характера спроса на них;
- доступность финансовых услуг.

В США созданию малых инновационных предприятий способствовало большое количество научных открытий и изобретений в университетах и колледжах, в государственных научных центрах. Именно авторы этих научных открытий и изобретений стали основывать мелкие предприятия и выступать в качестве предпринимателей.

Основными стратегическими ориентирами для России являются: увеличение в 1,5 раза числа малых компаний, за счет неторгового сектора. На него будет приходиться до 40 % оборота сектора малого и среднего предпринимательства. Увеличение в 6 раз числа малых инновационных компаний с 1 % до 6 %; снижение расходов бизнеса на преодоление административных барьеров в 6 раз – с 6 % до 1 % от оборота [4, с. 21].

В настоящее время наиболее значительную роль для эффективного функционирования предприятия играют пути минимизации финансовых рисков.

Таблица 2

Риски, с которыми сталкиваются финансовые посредники

| Тип риска / Type of risk | Обоснование / Rationale |
|--|--|
| Кредитный риск / Credit risk | Риск отказа контрагента выполнять свои обязательства своевременно |
| Риск изменения процентных ставок / Interest rate risk | Риск снижения стоимости актива (например, облигации) из-за повышения процентных ставок |
| Рыночный риск / Market risk | Риск несоответствия процентной ставки между фиксированной ставкой активов и обязательств плавающей ставки |
| Риск ликвидности / Liquidity risk | Риск для активов или обязательств из-за экономических изменений или внешних событий |
| Расчетный риск / Settlement risk | Риск, связанный с неисполнением или задержкой исполнения транзакции (соглашение, договор) в системе исполнения сделок |
| Предоплатный риск / Prepayment risk | Риск кредитов (особенно ипотечных кредитов) предоплата до срока из-за падения процентных ставок |
| Операционный риск / Operational risk | Риски, связанные с потенциальными неудачами на рынке, возникновение убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности предприятия |
| Правовые и нормативные риски / Legal and regulatory risk | Причина изменения в законодательстве и правилах, которые отрицательно влияют на позиции банка |
| Риск колебаний / Volatility risk | Колебания обменного курса валют |
| Риск акций / Equity risk | Амортизация инвестиций из-за динамики фондового рынка |
| Страновой риск / Country risk | Потенциальная неустойчивость иностранных активов из-за политических или финансовых событий в стране |
| Риск события / Event risk | Непредсказуемый риск из-за непредвиденных событий, таких как банковский кризис, эффект домино и других внешних факторов |

В системе методов управления рисками предприятия основная роль принадлежит внутренним механизмам их нейтрализации (методам защиты от рисков, методам снижения рисков).

Актуальность темы обусловлена необходимостью принятия мер государственного воздействия на развитие структуры и инфраструктуры финансового обеспечения молодежного предпринимательства с целью создать благоприятные условия для участия молодежи в малом бизнесе, обеспечивая самозанятость креативного населения и импульс усиления предпринимательской активности.

Список литературы:

1. Власов И.П. Государственная финансовая поддержка малого и среднего бизнеса / И.П. Власов // Финансы и кредит. – 2009. – № 9 (345). – 27 с.
2. Крылов Т.А. Факторы, влияющие на «рождаемость» и «выживаемость» инновационного бизнеса // Российское предпринимательство. – 2012. – № 6 (204), март. – С. 94-97.
3. Симаева Н.П. Финансовая среда малого бизнеса / Н.П. Симаева // Финансовая среда предпринимательства: сб. науч. тр. / И.Д. Аникина [и др.]; редкол. Л.В. Перекрестова [и др.]; ВолГУ. – Волгоград: Авторское право, 2004. – 102 с.
4. Шаров А.В. Развитие малого и среднего инновационного предпринимательства – необходимое условие модернизации экономики России / А.В. Шаров // Инновации. – 2010. – № 5 (139). – 21 с.

ФАКТОРЫ И ПРОБЛЕМЫ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕГРИРОВАННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© Михайлова М.А.*

Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс,
г. Орёл

В современных рыночных условиях хозяйствования все большую роль начинает играть интегрированное планирование как эффективный инструмент планирования и управления. Однако внедрение системы интегрированного планирования на российских промышленных предприятиях сталкивается с рядом проблем и ограничивающих факторов, возникающих на всех этапах внедрения.

Ключевые слова: интегрированное планирование, процессный подход, инновационные методы планирования, ограничивающий фактор.

В современных рыночных условиях проблема интегрированного планирования особенно актуальна. Интегрированное планирование является

* Ассистент кафедры «Предпринимательство, логистика и маркетинг».

обязательной составляющей рациональной, эффективной деятельности любого промышленного предприятия. Несмотря на все преимущества, применение интегрированного подхода к планированию на российских промышленных предприятиях сталкивается с рядом серьезных проблем и ограничивающих факторов.

В первую очередь, возникает проблема в отсутствии видимой необходимости внедрения интегрированного планирования на предприятии. Это может быть связано с недостатком у руководства оперативной информации о проблемах, возникающих в результате отсутствия комплексного планирования или недостатков текущего стратегического, тактического, оперативного планирования и управления [7]. К тому же, практика современных российских промышленных предприятий показывает, что процесс планирования является незначительной составляющей деятельности предприятия, а планирование осуществляется формально раз в год [3].

Следующая проблема связана с распределением компетенций в процессе планирования. Работа по планированию часто поручается специалистам, мало знакомым с современными методиками и средствами планирования [4]. Вопрос некавалифицированных кадров в настоящее время актуален, но быстро решаем посредством взаимодействия с независимыми консультантами. Однако и здесь возникает проблема недоверия руководителей мнению внешнего специалиста и передовой практикой планирования. К тому же наем специалиста со стороны требует финансовых затрат [5].

Также проблемы возникают на уровне высшего менеджмента предприятия. Устоявшаяся функциональная структура управления приводит к непониманию и нежеланию руководством компаний необходимости перехода комплексному интегрированному планированию [2]. Несмотря на появление определенного интереса к методологии интегрированного планирования и процессного подхода, немногие руководители готовы к восприятию новых идей, способов управления и планирования [10]. К тому же среди российских предпринимателей довольно распространено мнение, что бизнес, приносящий достаточный для руководителя доход в развитии не нуждается и не требует дополнительных инвестиций.

Существенным недостатком является низкая вовлеченность высшего руководства и собственников в анализ существующего состояния, проблем и перспектив деятельности предприятия, а также в сам процесс планирования.

К тому же, внедрение интегрированного планирования предполагает открытую, прозрачную систему управления с вовлечением работников к управлению конкретными бизнес-процессами. Для многих российских предпринимателей такая система является неприемлемой.

Также следует отметить, что переход к инновационным методам управления требует определенных финансовых ресурсов и затрат. А для каждого руководителя предприятия внедрение интегрированного планирования – это

в первую очередь затраты временных и финансовых ресурсов и лишь неопределенные результаты в перспективе. Проблема возникает в том, что хочется получить конкретный результат уже в ближайшие сроки [10].

Проблемы могут возникнуть также и на этапе попытки внедрения интегрированного планирования. Это связано с целым рядом различных проблем, начиная от постановки целей перехода к комплексному планированию и процессно-ориентированной организации, заканчивая неумением управлять выделенными бизнес-процессами. Внедрение процессного подхода в рамках интегрированного планирования, в том числе, усложняется и отсутствием комплексной информации о возможностях и перспективах теории бизнес-процессов, нехваткой методической литературы, отсутствием точного понятийного аппарата в области описания бизнес-процессов [1, 8].

В связи с нехваткой теоретической информации возникают проблемы на всех этапах внедрения интегрированного планирования. Поскольку современная теория планирования тесно связана с переходом к теории процессного подхода, то возникают проблемы на всех этапах перехода.

В первую очередь, возникают проблемы на этапе планирования. Эти проблемы характеризуются некорректной постановкой целей и задач перехода к бизнес-процессам [8]. Ошибочная постановка целей ведет к ошибочному выделению процессов. Отсутствие отечественной практики внедрения процессного управления влечет за собой сложности идентификации бизнес-процессов. Каждый выделенный бизнес-процесс должен соответствовать конкретному направлению развития бизнеса, а рациональное управление им – повышению эффективности работы предприятия в целом. Поэтому на этапе планирования одной из важнейших задач является правильное выделение процессов организации. После выделения ключевых бизнес-процессов их необходимо формализовать, то есть, представить в виде документа. Строго регламентированные и документально оформленные бизнес-процессы являются первым стимулом эффективного внедрения процессного управления [10].

Другим ограничивающим фактором является неполное осуществление перехода от функциональной структуры к интегрированному планированию и процессному управлению или досрочное завершение проекта. Согласно исследованию компании «Ernst&Young» [6] большинство предприятий, пытающихся внедрить процессный подход и автоматизированные системы планирования, либо проходят не все этапы внедрения, либо используют возможности и мощности таких систем только наполовину [6, 8]. По статистическим данным Д. Нортон и Р. Каплана лишь 10 % предприятий удается внедрить в свою практику разработанную стратегию и 90 % терпят неудачи в процессе внедрения новых подходов [2].

Причиной неудач многих проектов по внедрению интегрированного планирования является неумение руководства правильно организовать управление по каждому процессу. Это приводит к тому, что сам процесс вне-

дения так и остается на стадии планирования. Для эффективного управления процессами на каждом предприятии просто необходимо создание системы разделения прав, обязанностей и ответственности. И при этом необходимо создать систему мотивации сотрудников как высшего менеджмента фирмы, так и рабочих.

Другим вопросом процесса реализации проекта по внедрению интегрированного планирования на основе процессного подхода является необходимость и возможность постоянного контроля, анализа и улучшения бизнес-процессов. Они не должны находиться в статичном состоянии, цель создания процессно-ориентированной организации – постоянное развитие и совершенствование ключевых процессов предприятия [10].

Возникают проблемы также на этапе контроля над процессами. Отсутствие критериев оценки результативности управления бизнес-процессами приводит к непониманию внедрения процессного подхода [9].

Таким образом, следует отметить, что проблемы внедрения процессного подхода связаны не только с восприятием руководства и сотрудников необходимости таких преобразований, проблемы возникают на всех этапах реализации проекта по созданию процессно-ориентированной организации (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, ограничивающие внедрение процессного подхода на российских промышленных предприятиях

| Проблема | Содержание |
|-----------------------|---|
| Человеческие ресурсы | Непонимание руководством необходимости перехода к интегрированному планированию. Неспособность высшего менеджмента к восприятию новых способов управления и планирования. Нежелание руководства привлекать к управлению процессами сотрудников. Страх выполнения дополнительных функций со стороны персонала, отсутствие мотивации сотрудников. |
| Проблемы планирования | Некорректная постановка целей и задач перехода к интегрированному планированию вследствие отсутствия достаточной информации о его возможностях и перспективах, нехватки методической литературы и передового опыта использования интегрированного планирования на предприятиях в России. Некорректное выделение ключевых процессов предприятия. |
| Проблемы внедрения | Неупорядоченность деятельности по реализации проекта перехода к интегрированному планированию. Досрочное прекращение проекта внедрения. Недостаток финансовых и человеческих ресурсов. Неумение управлять, контролировать, анализировать и совершенствовать бизнес-процессы. |
| Проблемы контроллинга | Отсутствие конкретных методик определения эффективности ключевых процессов предприятия. Отсутствие конкретных измеримых показателей результативности. |

Несмотря на все на все существующие проблемы, внедрение интегрированного планирования с применением процессного подхода имеет значительные перспективы на российских промышленных предприятиях, поскольку

ку современный уровень развития обеспечивает условия для разработки эффективной бизнес-модели, обеспечивающей конкурентоспособность и возможности адаптации к быстроменяющейся рыночной конъюнктуре. А четкое руководство, корректное определение целей и задач, точное распределение полномочий и ответственности, мотивация персонала – путь к решению проблем перехода к новым эффективным технологиям планирования.

Список литературы:

1. Волков М.М. Процессный подход к управлению промышленными организациями и проблемы внедрения в РФ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2010. – № 8. – С. 110-113.
2. Гайнуллин А. М. Проблема формализации стратегического планирования в российских организациях // Стратегическое и проектное управление. Сборник научных статей / Под ред. В.Г. Прудского. – Пермь. 2011. – С. 12-16.
3. Грачев С.Н. Диагностика и анализ факторов эффективного применения инструментов стратегического планирования // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2005. – № 1. – С. 75-80.
4. Кобилев А.Г., Шурупова О.В. основные тенденции и проблемы развития внутрифирменного планирования на промышленных предприятиях России // Российский академический журнал. 2014. – № 1, Т. 27. – С. 43-45.
5. Магданов П.В. Проблемы и трудности стратегического планирования в Российских компаниях // Вестник РУДН. – 2011. – Т. 14, № 12. – С. 147-151.
6. Сидорова Е.Ю. Внедрение и развитие процессного подхода в управлении внешнеэкономической деятельностью промышленных предприятий // Известия Саратовского университета. Т. 12. Серия Экономика. Управление. Право. – 2012. – № 2. – С. 78-83.
7. Сайт проекта Smart Person. Интегрированное планирование [Электронные данные]. – Режим доступа: http://www.smart-person.ru/articles/Technological_articles/supply_chain_management2/page192/.
8. Собакарева А.В. Процессный подход и мероприятия по устранению проблем его внедрения на российских предприятиях // Вестник МГТУ. – 2008. – № 2. – С. 279-283.
9. Стецкы И.О. Преимущества внедрения процессного подхода к принятию управленческих решений на предприятии // Вестник ВолГТУ. – 2011. – Т. 14, № 12. – С. 147-151.
10. Чеснокова Е.В., Исупова О.А. Процессный подход к управлению организацией: проблемы становления и преимущества при внедрении // Социогуманитарный вестник. – 2012. – № 2 (9). – С. 34-39.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

© Софронова А.А.*

Тюменский государственный университет, г. Тюмень

В статье описывается актуальность управления запасами на торговых предприятиях, описываются основные модели управления запасами, выявляются основные проблемы управления товарными запасами и даются рекомендации по решению данных проблем.

Ключевые слова: управление запасами, торговые запасы, методы анализа управления запасами.

В условиях глобализации торговля является одним из ключевых секторов экономики, относится к наиболее прогрессивным видам деятельности, затрагивающим все население. В 2013 году доля торговли в ВВП России составила 18,3 % [12].

Вопрос управления запасами – один из ключевых для торговых предприятий. С одной стороны, наличие запасов позволяет в полной мере удовлетворять потребности клиентов, обеспечивая бесперебойное снабжение товаром. Запасы оказывают значительное влияние на выполнение планов объема продаж, а следовательно, и на размер получаемой прибыли. При отсутствии нужного товара на складе фирма может потерять клиентов в случае сезонного колебания спроса или неожиданного роста объемов продаж. Также создание запасов помогает застраховаться от повышения закупочной цены и от сбоя в поставках. Запас необходим для ослабления зависимости от внешних факторов и от условий работы поставщиков. С другой стороны, запасы – это всегда отвлечение средств компании, поскольку финансовые ресурсы заморожены в запасах, фирма несет дополнительные затраты на содержание запасов: затраты на формирование заказа, содержание складского помещения, затраты на поддержание запаса в нормальном состоянии, затраты на оплату труда работников склада и управленческого персонала. Также есть риск того, что торговые запасы, в которые вкладывает средства компания, будет трудно реализовать, срок годности товара может закончиться и товар станет просрочкой.

В настоящее время большинство отечественных предприятий оценивают эффективность управления товарными запасами только по показателям бухгалтерского учета, что приводит к искажению восприятия текущего положения дел и может привести к финансовым потерям. Поэтому становится

* Магистрант кафедры Математических методов, информационных технологий и систем управления в экономике.

актуальным вопросом совершенствования методики анализа товарных запасов торговой организации.

Создание эффективного управления запасами в торговле нужно для повышения удовлетворенности потребностей клиентов, оно помогает создавать такое количество запасов, которое позволяет увеличить чистую прибыль компании, учитывая критерий минимизации затрат. Тем не менее, на сегодняшний день не существует единой систематизированной оценки результатов управленческой деятельности, что затрудняет управление товарными запасами, является одной из ключевых проблем современного бизнеса.

Существуют 3 основных метода анализа:

1. ABC-анализ. Классический метод, позволяющих разделить все запасы на 3 группы в зависимости от степени их значимости. Метод опирается на принцип Парето-эффективности: 20 % ассортимента товаров дают компании 80 % оборота. ABC-анализ позволяет выявить наиболее значимые позиции из всего ассортимента товаров, который в современных компаниях может достигать десятков тысяч наименований. Группа товаров А для компании наиболее важна, следовательно, нуждается в непрерывном контроле, за группой В нужен периодический контроль, группе С достаточно выборочного контроля.
2. Экономичный размер заказа (модель EOQ или формула Уилсона) – модель, позволяющая определить оптимальный размер одной партии заказа при минимизации переменных издержек, связанных с осуществлением заказа и хранением запасов;
3. Модели расчета коэффициентов системы сбалансированных показателей. Это механизм последовательного доведения до персонала стратегии развития, целей компании и контроль их достижения через так называемые ключевые показатели эффективности (КПЭ). КПЭ являются, по сути, измерителями достижимости целей, а также характеристиками эффективности бизнес-процессов и работы каждого отдельного сотрудника. В этом контексте, ССП является инструментом не только стратегического, но и оперативного управления. Основной принцип ССП, который во многом стал причиной высокой эффективности этой технологии управления – управлять можно только тем, что можно измерить. ССП делает акцент на нефинансовых показателях эффективности деятельности предприятия, давая возможность оценить такие, казалось бы, с трудом поддающиеся измерению, аспекты деятельности как степень лояльности клиентов, или инновационный потенциал компании.

Данные аналитические методы являются классическими и не всегда находят практическое применение в отечественной экономике. Использо-

вания этих методов по отдельности недостаточно для объективной оценки. В данном случае отсутствует анализ влияния различных факторов на результат, что приводит к затруднению корректного восприятия текущей ситуации.

Для наиболее эффективного управления товарными запасами, нужно решить следующие задачи:

1. Изучить товарные запасы по местонахождению и ассортименту.
2. Выявить факторы, влияющие на объем и состав товарных запасов.
3. Вычислить и проанализировать скорость обращения товаров.
4. Определить влияние уровня товарных запасов на прибыль.

Только при решении этих и ряда других задач можно достичь наиболее эффективного управления товарными запасами, что приведет к повышению рентабельности предприятия.

Размеры товарных запасов напрямую связаны со скоростью обращения товаров. Ускорение темпа оборачиваемости товаров имеет важное значение: оно повышает экономическую эффективность всего общественного производства, влияет на темпы воспроизводства. Оборачиваемость товаров можно ускорить только за счет усовершенствования всей торгово-коммерческой системы предприятия. Для этого важно выявить факторы, оказывающие влияние на формирование товарных запасов.

Основными факторами, влияющими на величину товарных запасов, являются:

1. соотношение между спросом и предложением. В ситуации превышения спроса над предложением резко ускоряется оборачиваемость товарных запасов, товарооборот осуществляется с меньшими товарными запасами. При увеличении предложения происходит замедление оборачиваемости запасов. Изучение спроса – важное условие нормализации размера товарных запасов;
2. квалификация кадров;
3. уровень организации бизнес-процессов в организации;
4. организация и частота завоза товаров. Чем чаще завозятся товары, тем меньшим размером запаса может обойтись организация;
5. потребительские свойства товаров. Могут уменьшать или увеличивать время оборота;
6. транспортные условия;
7. состояние материально-технической базы;
8. особенности фасовки товаров и др.

Анализ товарных запасов торговой организации должен состоять из двух этапов.

1 этап. Необходимо провести анализ ключевых факторов, определяющих успех данной компании, определить наиболее значимые из

них, которые оказывают наибольшее влияние на деятельность торговой организации.

2 этап. Анализ структуры запаса. Позволяет выявить тенденции и закономерности, оказывающие влияние на уровень запасов, определить доли запасов в динамике по отношению к общей сумме оборотных активов. На данном этапе необходимо рассчитать продолжительность одного оборота, коэффициент оборачиваемости средств, коэффициент загрузки средств в обороте. Это позволяет рассчитать сумму сэкономленных средств по формуле:

$$\Theta = \frac{\Delta K_3 \cdot \text{Выручка от реализации}}{100},$$

где ΔK_3 – коэффициент загрузки средств в обороте [1].

В случае экономии оборотных средств от всего объема выручки данный показатель будет отрицательным.

После этого необходимо провести анализ дебиторской и кредиторской задолженности, что позволяет получить информацию для оптимизации структуры дебиторской и кредиторской задолженности и показывает их влияние на деятельность организации в целом.

Проблемой оптимального управления товарными запасами является невозможность точно спрогнозировать спрос. Наличие точного прогноза продаж позволило бы решать проблему закупок идеально: «закупать ровно столько товара, сколько сможем продать до момента следующей закупки», но на практике это практически невозможно.

Есть множество методов прогнозирования, но ни один из них не может гарантировать качество, т.к. любой прогноз базируется на вероятностной оценке будущего.

Для покрытия неопределенности, связанной с невозможностью точного прогнозирования, необходим страховой запас. Есть различные стратегии расчета страхового запаса:

1. Жестко заданное количество для каждого товара / категории.
2. Среднемесячные, недельные продажи.
3. Процент от прогнозируемого объема.
4. Оценка вероятности отклонения прогноза.

На практике сложно однозначно выбрать тот или иной метод из-за недостатка данных, их плохого качества и постоянных отклонений.

Применение всех описанных способов оптимизации все равно не гарантирует отсутствия неликвидного или просроченного товара. Следовательно, система оптимизации запасов должна позволять как можно раньше выявлять подобные товарные позиции и предлагать инициировать действия для минимизации потерь. Рекомендуется использовать маркетинговые ак-

ции, кросс-продажи, программы скидок, при необходимости возвращать товар поставщику.

Список литературы:

1. Аникин Б.А. Логистика. – М.: ИНФРА-М, 2008.
2. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л.Е. Басовский. – М.: Инфра-М, 2013. – 603 с.
3. Беляев Ю.А. Дефицит, рынок и управление запасами. – М.: УДН, 2005.
4. Бродецкий Г.Л. Управление запасами: учебное пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 352 с.
5. Гаджинский А.М. Логистика. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2004. – С. 183.
6. Смехов А.А. Основы логистики: учебник для вузов. – М., 2006.
7. Степанов В.И. Логистика / В.И. Степанов. – М.: ТК Велби Проспект, 2011. – 488 с.
8. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник. – Ростов-н/Д, 2006.
9. <http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/>.
10. <http://fnow.ru/ru/effektivnoe-upravlenie-zapasami>.
11. <http://www.lokad.com/ru/>.
12. <http://newsruss.ru/doc/index.php>.

КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ АГЕНТСТВОМ НЕДВИЖИМОСТИ

© Тарский М.О.*

Кемеровский технологический институт пищевой промышленности,
г. Кемерово

В публикации рассмотрены соотношение категорий качество управления со спецификой ведения риелторского бизнеса. Дана авторская оценка приоритетов развития агентства недвижимости исходя из определения качества управления и системы оценки премии Правительства РФ в области качества.

Ключевые слова: качество управления, агентство недвижимости, критерии качества, оценка качества управления.

В современной экономической ситуации профессиональные услуги являются необходимой частью развития общества. Индивид неспособен от-

* Ассистент кафедры «Экономика и управление».

слеживать тенденции во всех сферах, особенно необходимыми являются услуги, связанные с обладанием исполнителем информации правового, маркетингового характера, особыми технологиями. Организации, оказывающие консультативные и посреднические услуги на рынке недвижимости называются агентства недвижимости, риелторские конторы, бюро недвижимости, супермаркеты или гипермаркеты недвижимости.

В последнее время наблюдается бурное развитие данного вида предприятий среди предприятий малого бизнеса. Данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области представленные в табл. 1 свидетельствуют о росте общего количества субъектов малого бизнеса занимающихся операциями с недвижимостью за период с 2011 года по 2013 год на 1661 единицу, или 15,08 % прироста.

Таблица 1

**Динамика численности малых предприятий
в сфере операций с недвижимостью за 2011-2013 года**

| Тип предприятия | Численность, ед | | | Абсолютное изменение, ед | | | Относительное изменение, % | | |
|---|-----------------|-------|-------|--------------------------|-----------|-----------|----------------------------|-----------|-----------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2012-2011 | 2013-2012 | 2013-2011 | 2012/2011 | 2013/2012 | 2013/2011 |
| ИП | 4425 | 5570 | 5101 | 1145 | -469 | 676 | 25,88 % | -8,42 % | 15,28 % |
| Микропредприятия | 5728 | 6416 | 6614 | 688 | 198 | 886 | 12,01 % | 3,09 % | 15,47 % |
| Малые предприятия (без ИП и микропредприятий) | 860 | 994 | 959 | 134 | -35 | 99 | 15,58 % | -3,52 % | 11,51 % |
| Всего | 11013 | 12980 | 12674 | 1967 | -306 | 1661 | 17,86 % | -2,36 % | 15,08 % |

Данные табл. 1 также показывают то, что в 2013 году произошло снижение предпринимательской активности в данной сфере, данная сфера деятельности сократилась незначительно, но немного сильнее по отношению к общему числу малых предприятий, численность которых сократилась с 2012 по 2013 год на 1745 или -2,25 %. Среди причин можно выделить как общие для всего предпринимательского климата в регионе и стране – повышение обязательных взносов в Пенсионный фонд для предпринимателей, так и специфические для рынка агентств недвижимости – перенасыщение рынка предложением услуг; снижение качества услуг из-за вхождения на рынок агентств не имеющих достаточного опыта и профессиональных знаний. Причины привлекательности агентства недвижимости, как объекта малого бизнеса:

1. Малый первоначальный капитал. 20 тысяч рублей. В необходимые расходы включаются: аренда помещения, реклама, расходы на связь и регистрацию предприятия.
2. Низкий уровень безубыточности. Выручка за 1 сделку может полностью покрыть постоянные и переменные издержки.
3. Отсутствие административных барьеров. Лицензирование отменено.

Высокая привлекательность сферы бизнеса, а также растущее количество закрывающихся агентств недвижимости свидетельствует о низкой конкурентоспособности агентств недвижимости. Так как конкурентоспособность организации определяется ее управлением, то следует искать причину в низком качестве управления организациями в данной сфере.

Качество управления – это совокупность свойств, присущих управлению и определяющих его состояние, возможность создавать надлежащие условия путем выбора, интегрирования и комбинирования факторов внутренней и внешней среды для обеспечения требуемой конкурентоспособности предприятия [1].

Для оценки качества управления используем методику премии Правительства РФ в области качества. В качестве объекта оценки выступает ООО «МегаДом», агентство недвижимости, осуществляющее деятельность в городе Кемерово с августа 2010 года. Оценка проводится коммерческим директором ООО «МегаДом» самостоятельно, для наглядности каждый критерий ранжируется по 10-тибалльной шкале. Полученные результаты представлены в табл. 2. Основными сильными сторонами являются работа с персоналом, его удовлетворенность, удовлетворенность клиентов, а также выработка этических норм и стратегии организации, а также соблюдение их руководством. К слабым сторонам отнесены отсутствие четкой регламентации процессов, а также негативное отношение общества к риелторам, вызванное устоявшимся в сознании населения образом «черного риелтора»

Также к комментариям самого сотрудника стоит добавить, что ООО «МегаДом» занимает место в «первом дивизионе», не являясь ни лидером, ни аутсайдером рынка недвижимости Кемерово, входит в СРО «Ассоциация риэлторов Кемеровской области», имеет договора с застройщиками на реализацию объектов и партнерские соглашения с банками.

Таблица 2

**Самооценка ООО «МегаДом» по критериям премии
Правительства РФ в области качества**

| Критерий оценки | Балл |
|--|------|
| 1. ЛИДИРУЮЩАЯ РОЛЬ РУКОВОДСТВА | |
| 1а. Определение руководителями предназначения организации, стратегии ее развития, ценностей и этических норм, демонстрация на личных примерах своей приверженности культуре качества | 8 |
| 1в. Участие руководителей в работе с потребителями, партнерами и другими внешними заинтересованными сторонами | 7 |
| 1д. Определение и поддержка руководителями инноваций и перемен в организации | 5 |
| 2. ПОЛИТИКА И СТРАТЕГИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА | |
| 2а. Определение существующих и будущих потребностей и ожиданий заинтересованных сторон для разработки политики и стратегии | 6 |
| 2в. Разработка, анализ и актуализация политики и стратегии | 4 |

Продолжение табл. 2

| Критерий оценки | Балл |
|--|------|
| 2г. Развертывание и доведение политики и стратегии в рамках структуры ключевых процессов | 4 |
| 3. ПЕРСОНАЛ | |
| 3а. Планирование, обеспечение и улучшение работы с персоналом | 7 |
| 3г. Общение персонала в организации | 9 |
| 4. ПАРТНЕРСТВО И РЕСУРСЫ | |
| 4а. Партнеры и поставщики | 9 |
| 4б. Финансовые ресурсы | 8 |
| 4в. Инфраструктура и материальные ресурсы | 8 |
| 5. ПРОЦЕССЫ, ПРОДУКЦИЯ И УСЛУГИ | |
| 5а. Систематическое проектирование и менеджмент процессов | 5 |
| 5б. Проектирование и разработка продукции и услуг на основе ожиданий потребителей | 3 |
| 5в. Продвижение продукции и услуг на рынок | 7 |
| 5г. Производство, поставка и последующее обслуживание продукции и услуг | 7 |
| 6. УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ | |
| 6а. Показатели восприятия потребителями организации, качества продукции и услуг | 8 |
| 6б. Показатели работы организации по повышению удовлетворенности потребителей | 8 |
| 7. УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА | |
| 7а. Показатели восприятия персоналом своей работы в организации | 9 |
| 7б. Показатели работы организации по повышению удовлетворенности персонала | 8 |
| 8. ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОБЩЕСТВО | |
| 8а. Показатели восприятия обществом деятельности организации | 3 |
| 8б. Показатели работы организации по повышению удовлетворенности общества | 5 |
| 9. РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ | |
| 9а. Финансовые показатели работы организации | 7 |
| 9б. Качество продукции и услуг и другие результаты работы организации | 6 |

Исходя из вышеизложенного следует сделать вывод, что качество управления в сфере операций с недвижимостью может и должно совершенствоваться, даже самооценка предприятия руководством показывает определенные направления совершенствования деятельности, такие как систематизация процессов обслуживания клиентов, и их проектирование исходя из ожиданий клиентов, что позволит существенно повысить конкурентоспособность организаций, а со временем приведет к признанию профессиональных участников рынка недвижимости обществом в целом.

Список литературы:

1. Винокуров В.А. Качество менеджмента – основа современной управленческой парадигмы // Менеджмент в России и Зарубежом. – 2006. – № 6.
2. Малое и среднее предпринимательство [Электронный ресурс] / Кемеровостат. – Режим доступа: http://kemerovostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kemerovostat/ru/statistics/enterprises/small_and_medium_enterprises/.
3. Модель и критерии премии [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.vniis.ru/qualityaward/methods/cotnents>.

АНАЛИЗ СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЦЕН НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПТИЦЕВОДСТВА В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

© Юдин П.В.* , Лаврушина Е.Г.♦

ЗАО «Михайловский бройлер», Владивосток

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Ключевые слова: мясо птицы, продукция, рынок, покупатель, конкурент, динамика цен, ценовая политика, предложение, спрос.

Предприятия промышленного птицеводства представляют собой сложные экoproизводственные системы. Для функционирования предприятий промышленного птицеводства характерны следующие особенности: замкнутость полного цикла производства; непрерывность производственного цикла; заданная интенсивность производства; специфика формирования типов продукции; широкий ассортимент продукции; различие спроса на виды продукции; временные ограничения по реализации некоторых видов продукции [1].

Рентабельность нашего бизнеса не является величиной плановой, а зависит от конкретной ситуации на рынке. Поэтому при установлении цен на нашу продукцию мы ориентируемся исключительно на рыночную стоимость данного товара. Единственный параметр в формуле определения рентабельности производства, на который мы способны влиять – себестоимость. Но на сегодняшний момент оптимизированы практически все участки производства и работают на пределе своих мощностей [1, 2, 3, 4, 5, 6]. За годы развития предприятия устранены практически все непроизводительные затраты.

Рынок продукции мяса птицы в Приморском крае сложно классифицировать по видам конкуренции.

Взаимодействие нашего предприятия как поставщика продукции (мяса птицы) конечному потребителю (покупателю) осуществляется по двухуровневой схеме в которой присутствует промежуточное звено ритейла в виде торговых сетей и розничных магазинов. Наша продукция реализуется в торговые сети по каналам В2В, которые в данном случае являются нашими покупателями. Данное звено продаж в условиях отсутствия свободной конкуренции (поскольку количество торговых сетей и магазинов ограничено) спо-

* Доцент кафедры Информационных технологий и систем ВГУЭС, кандидат экономических наук.

♦ Старший преподаватель кафедры информационных технологий и систем ВГУЭС.

собно диктовать цену на рынке мяса птицы как для поставщика так и для конечного покупателя.

Рынок производителей мяса птицы в РФ достаточно конкурентен и в последние годы насыщен производимой отечественной продукцией. На рынке Приморского края присутствует продукция, произведенная практически во всех регионах Российской Федерации. Наиболее массово представлена продукция торговых марок «Приосколье» (Белгородская область), «Куриное царство» (Липецкая область), «Амурский бройлер» (Амурская область) и т.д. Для продвижения товаров производители этих торговых марок с 2010 года открыли в Приморском крае торговые представительства и создали локальных дистрибьюторов. Таким образом, ассортиментная линейка предложения мяса птицы достаточно широка, а объем предложения продукции из других регионов РФ достигает 75 % от общего объема рынка. Численность населения ДВФО на 2012 год составляет 6 263 219 человек. Общая емкость рынка Дальневосточного федерального округа составляет порядка 159,7 тыс. тонн мяса птицы в убойном весе в год, при уровне потребления равном 25,5 кг мяса птицы на душу населения в год. Доля ЗАО «Михайловский бройлер» в рыночных ресурсах мяса птицы в ДВФО достигает 16,7 %.

Основными потребителями продукции предприятия «Михайловский бройлер» являются жители Приморского края и отчасти Хабаровского края, определяя, таким образом, границы конкурентного рынка для выпускаемой предприятием продукции.

Для общего представления ситуации по формированию цен на продукцию промышленного птицеводства нашего предприятия приведем варьирование цен на мясо замороженного цыпленка-бройлера первого сорта за период с 01.01.2012 по 08.10.2014 (рис. 1) и прокомментируем складывающуюся на рынке картину.

В 2012-2013 году в период перепроизводства мяса птицы в целом по РФ, в условиях жесткой нехватки кормовых ресурсов и условиях свободного ввоза мяса свинины после вступления в ВТО, ценовая конкуренция на рынке мяса птицы достигла максимума: предприятия стали снижать цены для обеспечения платежеспособного спроса на свою продукцию.

Посредник, в лице торговых сетей и магазинов, искушенный огромным предложением дешевой продукции из других регионов РФ, начал осуществлять ценовое давление на продукцию местного производителя. А поскольку ЗАО «Михайловский бройлер» не занимает доминирующее положение на рынке мяса птицы – мы вынуждены были подчиниться установленным на рынке «правилам игры» – мы стали снижать цену на продукцию «Михайловского бройлера» в ущерб собственной экономике предприятия.

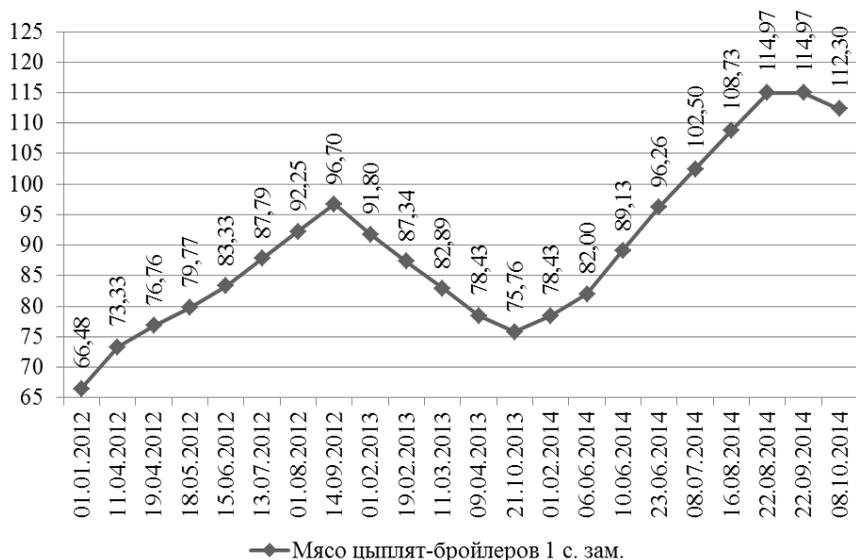


Рис. 1. Динамика цен на продукцию предприятия промышленного птицеводства за период с 01.01.2012 по 08.10.2014

В условиях удорожания основных сырьевых ресурсов (корма, ветпрепараты, ГСМ), средняя цена на отпускаемую предприятием «Михайловский бройлер» продукцию в 2012-2013 году была даже ниже среднерыночной цены на продукцию соответствующего сегмента.

Экономические предпосылки для еще большего снижения цен в 2013 отсутствовали полностью, поскольку снижение цены на продукцию, при удорожании цены на корма – неадекватная мера.

Однако объективная реальность, в тот момент, в условиях удорожания в два раза стоимости кормов, подорожания энергоносителей, увеличения стоимости трудовых ресурсов, необходимости возобновления производственной базы, обслуживания кредитных ресурсов требовала как минимум корректировки в сторону увеличения отпускной стоимости на нашу продукцию хотя бы в размере годовой инфляции.

Не смотря ни на что мы сохранили коллектив, производство и материальную базу для восстановления численности поголовья цыплят-бройлера, накопив существенные убытки от производственной деятельности в 2012-2014 году. Благодаря средствам государственной поддержки мы прожили 2013 год.

Для определения ценовой политики предприятия мы осуществляем ценовой мониторинг на продукцию в розничных торговых точках на еженедельной основе. Вся выпускаемая номенклатурная линейка мясной продук-

ции в полном объеме дублируется конкурирующими производителями, что позволяет вести честную конкурентную игру с другими участниками рынка.

В 2014 году для покрытия убытков, которые понесла отрасль птицеводства за 2013 год, на общероссийском рынке произошел естественный подъем цены на продукцию мяса кур, которому способствовали также инфляция и рост курса мировых валют, влияющий на стоимость таких элементов затрат как вакцинопрофилактика, биовитаминные и минеральные добавки, стоимость племенного поголовья птицы, тара и упаковочные материалы, запасные части для импортного производственного оборудования доля которого составляет более 90 %.

Так как все участники рынка, на который поставляет продукцию предприятие ЗАО «Михайловский бройлер», стали последовательно производить повышение цены на свою продукцию, то и наше предприятие, не являясь доминирующим на рынке, для поддержания статуса честного игрока рынка и соблюдения правил конкурентной борьбы так же осуществляло коррекцию цен на отпускаемую продукцию, реализуя ценовую политику «работа от рыночной цены».

Таким образом, можно констатировать, что цена на продукцию промышленного птицеводства в крае на текущий момент зависит от ситуации, складывающейся на конкурентном рынке, и имеет верхнее ограничение в виде рыночной цены. Предприятие, не являющееся монополистом рынка, существенно влиять на создавшуюся ситуацию не может, и соответственно вынуждено принимать существующие правила игры для сохранения и удержания собственных позиций среди конкурентов.

Список литературы:

1. Лаврушина Е.Г., Журавлев Н.А. Организация информационно-логистической системы управления в промышленном птицеводстве // Сборник научных трудов Sworld. – 2012. – Т. 31, № 4. – С. 21-26.

2. Лаврушина Е.Г. Применение имитационного моделирования для совершенствования производственных процессов промышленного птицеводства [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Науковедение». – М.: Науковедение, 2013. – № 6 (19). – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/134EVN613.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.

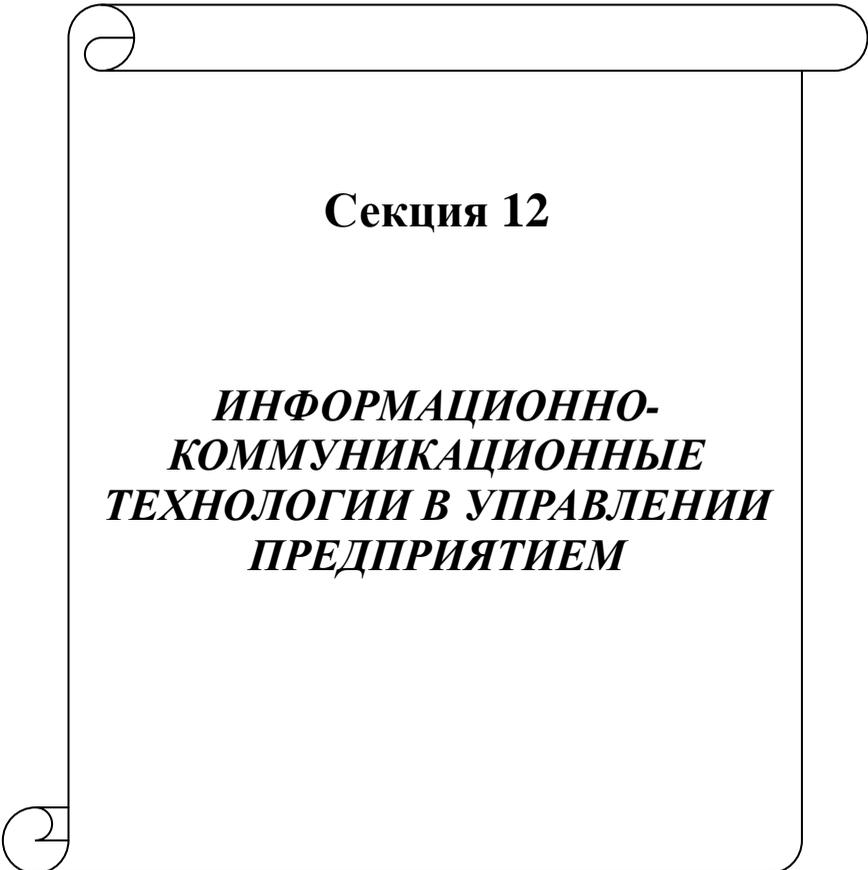
3. Лаврушина Е.Г. Разработка имитационной модели работы убойного комплекса для совершенствования деятельности предприятия промышленного птицеводства // Мир науки, культуры, образования. – 2013. – № 3 (40). – С. 404-408.

4. Лаврушина Е.Г., Гаевой С.С. Построение имитационной модели оптимизации количества сотрудников склада при отгрузке готовой продукции птицефабрики [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Науковедение». –

М.: Науковедение, 2014. – № 3 (22). – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/56EYN314.pdf>, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ.

5. Лаврушина Е.Г., Журавлев Н.А. Организация информационно-логистической системы управления в промышленном птицеводстве // Сборник научных трудов Sworld. – 2012. – Т. 31, № 4. – С. 21-26.

6. Лаврушина Е.Г. Проведение работ по автоматизации формирования оперативного плана выполнения заявок на готовую продукцию птицефабрики // Сборник научных трудов Sworld. – 2012. – Т. 25, № 2. – С. 78-80.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a slight shadow effect, framing the central text.

Секция 12

***ИНФОРМАЦИОННО-
КОММУНИКАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ
ПРЕДПРИЯТИЕМ***

ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЫ БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЙ ОТ КИБЕРАТАК

© Акользина М.Н.

Южно-Российский институт – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

В наше время бизнес-приложения являются основой бизнеса. И для его функционирования, а возможно даже существования, необходима корректная работа таких приложений. Однако возникает проблема информационной безопасности, в связи с их сложностью.

Ключевые слова: бизнес-приложения, хакер, хакерские атаки, информационная безопасность, взломщик, уязвимые места, принципы безопасности.

Бизнес-приложения – это интегрированные системы и комплексы, предназначенные для автоматизации ключевых бизнес-функций и процессов. Можно назвать несколько основных драйверов рынка бизнес-приложений: удобство использования мобильных приложений для решения бизнес-задач, распространение 3G, LTE, NFC. Рост пропускной способности каналов, экспансия смартфонов и широкое проникновение мобильных устройств, рост количества планшетных компьютеров, повышение эффективности работы компании.

Но существуют и барьеры развития рынка бизнес-приложений: непонимание многими компаниями возможности и применения бизнес-приложений, высокая стоимость разработки бизнес-приложений, недостаточная информированность населения о преимуществах мобильных бизнес-приложений, недостаточный уровень качества мобильного интернета.

С каждым днем увеличивается число хакерских атак, многие из которых увенчаны успехом. Можно выделить несколько причин успехов взломщиков: уязвимости ищут не только специалисты по информационной безопасности, но и преступные группировки, а также разведслужбы по всему миру. Обнаруженные ошибки не предаются огласке и эксплуатируются для слежки, проведения военных и политических операций. Еще одна проблема – медлительность производителей ПО, которые не торопятся выпускать обновления безопасности, и заказчиков, которые не спешат их устанавливать [1].

Взломщиком может быть и рабочий предприятия. В зависимости от тяжести инцидента к подобным нарушителям применяются санкции в рамках трудового, административного и уголовного законодательства. Примерами могут служить выговор, лишение премии, перевод на другую работу, увольнение, уголовное преследование.

Для проведения атаки, хакеру не обязательно иметь высокую квалификацию, из-за того, что многие компании ставят ненадежные пароли (рис. 1, 2, 3).

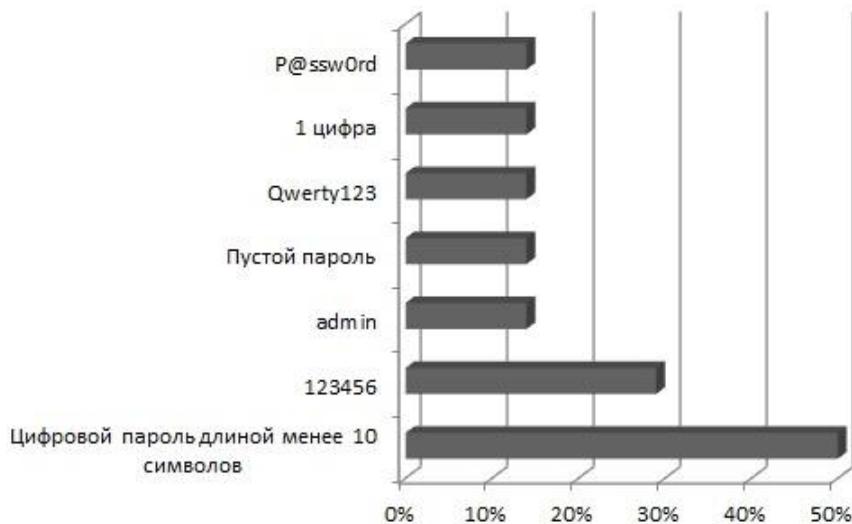


Рис. 1. Результаты исследования компании Positive Technologie sza 2013 год о легко взламываемых паролях

- Любой внешний нарушитель
- Любой нарушитель, обладающий удаленным доступом на одном из серверов
- Любой нарушитель из пользовательского сегмента ЛВС
- Любой нарушитель из административного сегмента ЛВС
- Не установлен в рамках заданных границ проведения работ

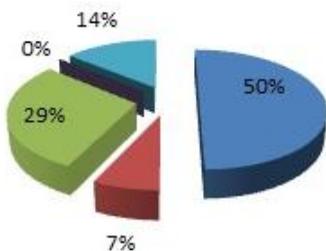


Рис. 2. Результаты исследования компании Positive Technologies за 2013 год о наличии квалификации взломщиков



Рис. 3. Результаты исследования компании Positive Technologies за 2009 год об уязвимости приложений

Сложно не согласиться с тем, что «человек, привыкший к удобству, которое к тому же сочетается с функциональностью, не согласится на меньшее» [1]. Именно поэтому, предприятия тратят много сил и средств для защиты информационных данных. Помимо защиты инфраструктуры можно выделить два направления, которые могут уменьшить риск взлома бизнес-приложений: обеспечение работы приложения в рамках установленной бизнес логики, контроль информационных потоков [2].

Некоторые специалисты утверждают, что затраты на организацию защиты бизнес-приложений слишком велики в связи с ограниченным бюджетом информационных технологий и дефицитом человеческих ресурсов. Они считают, что при наличии надежного брандмауэра нет необходимости тратить средства на обеспечения безопасности приложений. Однако их точку зрения разделяют далеко не все, ведь цена потерянной бизнес-информации намного выше инвестиций, требующихся для ее охраны.

При создании бизнес-приложения, основное внимание разработчиков уделяется его функциональности. А ведь недооценивание производителями и потребителями вопросов информационной безопасности является основной причиной уязвимости приложения. В результате оно содержит уязвимости различной степени критичности. Зачастую приложения не получают должного внимания, хотя и являются ядром бизнеса.

Из-за простоты протокола HTTP взломщикам достаточно просто разработать методы автоматического анализа приложений и выявления в них уязвимых мест. Таким образом, хакеры могут обнаружить большое число уязвимых приложений и произвести атаку на них.

«Если рассмотреть уже реализованные подходы к обеспечению безопасности, очевидно, что наиболее уязвимым местом остаются бизнес-приложения» [3], считает Владислав Ершов – ведущий системный аналитик от-

дела информационной безопасности компании Открытые Технологии. Из-за ошибок при разработке, настройке и эксплуатации приложения нельзя считать полностью защищенными. Но если данные ошибки являются умышленными, это может привести к утечке конфиденциальной информации, мошенничеству, полному или частичному уничтожению информации, что в свою очередь может привести к прерыванию бизнес-процессов.

Существует два направления защиты приложений: защита от внутренних угроз, где необходим контроль событий в бизнес-приложении и его компонентах, и защита от внешних угроз, где необходимо обеспечение защиты приложений от специфичных атак прикладного уровня.

Для создания надежных бизнес-приложений очень важно на самых ранних этапах разработки применять основные принципы безопасности. Так, основу политики безопасности приложений компании Microsoft составляют следующие принципы: конфиденциальность, целостность, проверка подлинности (аутентификация), проверка полномочий (авторизация), доступность, доказательство причастности [4].

Эффективность работы программы обеспечения безопасности любого приложения определяется возможностями совместной работы исполнителей. В группу безопасности должны входить сотрудники, которые являются специалистами в данной области, обладают знанием техники, навыками управления проектами.

Структура процесса обеспечения безопасности приложения состоит в следующем: соблюдение и публикация политики и инструкций, обучение ИТ-профессионалов, проект, разработка, испытания безопасности приложения, проверка приложений в производстве, реагирование на нарушение безопасности.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что безопасность бизнес-приложений должна обеспечиваться с самого начала их разработки. Первым шагом на пути защиты приложения является обеспечение безопасности сети, в которой оно выполняется. Также важна безопасность компьютеров, на которых выполняются приложения. Затем важно обеспечить безопасность самих приложений.

Список литературы:

1. Издание о высоких технологиях «CNEWS.RU» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cnews.ru.
2. Портал «Информационная безопасность» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.itsec.ru.
3. Портал «Интеграция инноваций» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ot.ru.
4. Портал «Программа обеспечения безопасности внутренних бизнес-приложений в корпорации Microsoft» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.emag.iis.ru.

5. <http://www.pvsm.ru/issledovanie/67731>.
6. <http://www.itsec.ru/articles2/crypto/analiz-koda-i-tehnologii-zaschity>.
7. <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/e4d4ae90ca411e25c32571450047ad4b>.
8. <http://bis-expert.ru/blog/1826/42850>.
9. http://www.cisco.com/web/RU/netsol/ns479/networking_solutions_white_paper0900aecd80351ea1.html.
10. http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/rynok_mobilnyh_biznes-prilozhenij/.
11. http://www.ot.ru/news_events/press/zashchita_biznes-prilozheniy/.
12. http://www.dsec.ru/ipm-research-center/article/osnovnye_mify_bezopasnosti_biznes-prilozheniy_.
13. http://www.infosecurity.ru/_gazeta/content/100604/exp1.shtml.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «РОСТСЕЛЬМАШ»

© Алейников О.В.

Южно-Российский институт – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

Внедрение ERP-системы требует много затрат и средств, а также ввиду своих особенностей, отнюдь не на каждом предприятии данная система сможет функционировать должным образом, и вследствие чего субъект может понести убытки. Но если цели и задачи, постановка и сведения о имеющемся бюджете, правильно учтены, то система принесет огромную пользу и прибыль.

Ключевые слова: ERP-система; Microsoft Dynamics NAV, АСУ, ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш».

В настоящее время информатизация и автоматизация затронули сферы бизнеса. Наличие адаптированной автоматизированной систем управления компанией является надежным инструментом в конкурентной борьбе за лидерство на рынке. Сегодняшние компьютерные программы частных АСУ ведут учет «от документа», не потому, что так должно быть, а просто не могут иначе. Пытаясь создать некую универсальную программу, они вынуждены опираться на нечто более или менее общее для предприятий, столь разных, что это общее найти почти невозможно. В качестве такого универ-

сального элемента выбраны «документы», в первую очередь документы бухгалтерского и складского учета. Но их универсальность очень условна, потому, что документы являются только отражением деятельности предприятия. И совсем уже слабо отражают технологию работы и тем более структуру компании. Современная наука управления ставит в приоритет совсем иной подход: объект управления (отдел, завод, корпорация и т.д.) характеризуется структурой и параметрами состояния. Задача системы управления оценить эти параметры, обработать результаты оценки и сформировать управляющие действия.

ERP-системы являются надежной основой для корпоративного доступа к данным, что необходимо современным организациям для своевременного принятия решений. Если сотрудники не могут вовремя получить важную информацию, они теряют ценные возможности, например, покупка материалов по выгодным ценам, пик спроса, который может способствовать росту объемов производства. Также сотрудники могут недостаточно быстро реагировать на негативные события, такие как отзыв заказа. ERP-система является центром для совместной работы, т.к. является единым хранилищем для различных типов актуальных данных, необходимых для ведения бизнеса. Она содержит записи о транзакциях, обсуждениях, переговорах, счетах, платежах, производстве, вопросах качества и т.д.

Современные российские промышленные предприятия, многие из которых функционируют на протяжении длительного периода времени, обычно имеют громоздкую и сложную информационную инфраструктуру, включающую источники данных различных автоматизированных систем управления (АСУ), – базы данных разных форматов, электронные таблицы, текстовые файлы и т.д. Такое положение, сложившееся в результате многолетней «островковой» автоматизации, усложняет совместное использование данных из различных источников, снижая оперативность и достоверность при подготовке данных для принятия управленческих решений на уровне предприятия. В настоящее время многие промышленные предприятия решают задачу интеграции данных различных АСУ, выбирая надежный и проверенный способ консолидации данных в единое корпоративное хранилище. Внедрение новой технологии всегда непросто. Любая ERP-система делая управленческий процесс более прозрачным, выгодна лишь руководителю. Именно он может и должен добиться внедрения новой технологии управленческого труда. Эта задача становится все более актуальной по мере развития производства из-за усложнения структуры управления и роста потребностей предприятий в квалифицированных, послушных и старательных управленцах.

Предприятие ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» создано в 1929 г. в г. Ростове-на-Дону. В настоящее время «Ростсельмаш» – это группа компаний, состоящая из 13 предприятий со сборочными производствами, расположенными в России, США, Канаде, Украине и Казахстане. Понимая дан-

ные правила рынка, ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» решает задачи в бухгалтерском учете, финансах, организации управленческого труда, автоматизации документооборота, создании информационно-справочных систем, управлении кадрами и т.п. широко используя возможности информатизации. Компания применяет 1С: Бухгалтерия 8.2, 1С: Розница 8.2, 1С: Документооборот 8, «Консультант +», «Гарант», WMS, BI (business intelligent) и т.д. Однако сложность работы заключается в том, что каждое подразделение использует собственное программное обеспечение, общей автоматизации в ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» нет. Это приводит к медленному обмену данными, сложности получения оперативной информации о персонале и, как следствие, к длительности оформления кадровой документации, к ошибкам и разногласию данных в идентичных документах разных отделов и т.д. Как полное отсутствие автоматизации, так и ее некомплексный характер (автоматизация отдельных участков, подразделений или процессов) не позволяют обеспечить должное качество взаимодействия подразделений и управления компанией. Все это снижает эффективность управления, затрудняет анализ исходной информации и служит источником принятия ошибочных управленческих решений.

Проанализировав потребности и требования ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» к ERP-системе, а также рассмотрев предложение IT-рынка в качестве рекомендуемой к внедрению ERP-системы была выбрана Microsoft Dynamics NAV. Конкурентные преимущества, функциональные возможности данного ПО и способы решения «проблемных аспектов» деятельности ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» подтвердили верность выбора в пользу данной ERP-системы. Microsoft Dynamics NAV является одной из наиболее популярных ERP-систем мирового класса для автоматизации бизнеса в России. Microsoft Dynamics NAV – это ERP-система планирования и учета всех ресурсов предприятия, объединяющая в едином программном комплексе модули управления денежными средствами и другими финансовыми активами, проектной и производственной деятельностью, торговлей, дистрибуцией и логистикой, а также взаимоотношениями с клиентами, сервисным обслуживанием. Анализ рынка разработчиков и системных интеграторов определил в качестве исполнителя-«внедренца» ERP-системы Microsoft Dynamics NAV ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» компанию Prof IT (profit-ug.ru), которая уже более 10 лет активно действует на IT-рынке, а также является Microsoft Gold Certified Partner, что говорит о высоком профессионализме и большом опыте внедрения проектов Microsoft, в т.ч. и крупных ERP. В целях фиксации организационных принципов управления проектом была разработана Методикой внедрения.

ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» рекомендуются на будущее следующие способы оптимизации ERP-системы с целью повышения ее рентабельности:

1. Сравнение эффективности предприятия до внедрения системы и после него.
2. Определение потенциальных возможностей для обучения.
3. Оценка работы с системой и привлечение сотрудников к ее усовершенствованию.

Шаги к повышению эффективности ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш»:

1. Внедрение мобильных технологий.
2. Измерение вовлеченности сотрудников
3. Ориентация на производство конкретных модулей и приложений ERP-системы. Комбинируя данные инструменты с ERP-системой, ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» обеспечит себе возможность визуального контроля своего бизнеса и определит новые возможности повышения эффективности.

На каждом конкретном предприятии экономический эффект будет разным, т.к. любая компания и ее менеджмент по своему уникальны. Внедрение ERP-системы Microsoft Dynamics NAV в ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» можно охарактеризовать следующими результатами, компании удалось: повысить управляемость завода; улучшить организацию управленческого труда; снизить расходы и потери. Все это способствует увеличению эффективности работы ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» и уменьшит финансовые риски в процессе ведения бизнеса. Спланированное внедрение ERP-системы даст ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» следующий экономический эффект: экономия оборотных средств на 2 %; снижение затрат на 15 %; снижение складских запасов на 20 %; увеличение оборота на 25 %; увеличение оборота материальных запасов на 30 %; улучшение утилизации фондов на 30 %; снижение затрат на 35 %. Работа над ERP-системой не заканчивается в день ее ввода в эксплуатацию. ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» необходимо постоянно проводить аудит системы, оценивая производительность по определенным критериям, а также активно искать пути к усовершенствованию бизнес-процессов и подключать к работе сотрудников на любом уровне. Это поможет предприятию узнать, насколько система в действительности эффективна. Сторонние консультанты часто оказывают неоценимую помощь таким проектам, поскольку они смотрят «свежим взглядом» и беспристрастно оценивают происходящее. Их мнение может помочь ЗАО «Комбайновый завод «Ростсельмаш» более эффективно использовать технологии ERP. Кроме этого, заводу хотелось бы рекомендовать следующие шаги к повышению эффективности управления: внедрение мобильных технологий; измерение вовлеченности сотрудников; ориентация на производство конкретных модулей и приложений ERP-системы.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014).
3. Федеральный закон РФ от 28.12.2013 N 346-ФЗ «Об акционерных обществах».
4. Абакумов К.И., Осина Н.В. IT-технологии в бизнесе. – М.: Дашков и К, 2013.
5. Адеев Ю.М., Дубров В.Ф. Автоматизированные информационные технологии на производстве. – М.: Инфра-М, 2013.
6. Балахонова И., Волчков С., Капитуров В. Логистика. Интеграция процессов с помощью ERP-системы. – М.: Приоритет, 2006.
7. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности. – М.: Омега, 2013.
8. Водяшкин П.А. Автоматизация. – М.: ЮМПП, 2012.

СТРАТЕГИЯ В ОБЛАСТИ ИТ-АУТСОРСИНГА

© **Беняминова И.Э.**

Южно-Российский институт – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

Аутсорсинг иногда называют *особой стратегией*, направленной на повышение эффективности и конкурентоспособности организации. Разработка стратегии включает в себя определение корпоративной миссии, конкретизацию видения и постановку целей деятельности, формулировку и реализацию стратегии как набора правил для принятия решений.

Ключевые слова: ИТ-стратегия; аутсорсинг; стратегия аутсорсинга.

ИТ-стратегия является неотъемлемой частью общей бизнес-стратегии и должна подчеркивать и развивать ключевые факторы успеха и выигрышные особенности компании. Стратегия бизнеса представляет собой детальный всесторонний комплексный план. Стратегия предполагает разработку мер и планов достижения целей, в которых должны быть учтены научно-технический потенциал фирмы и ее производственно-сбытовые нужды. Стратегический план должен обосновываться исследованиями и другими данными. Поэтому необходимо постоянно заниматься сбором и анализом огромного количества информации о рынке, конкуренции и др. Стратегические планы должны быть разработаны таким образом, чтобы они оставались не только целостными в течении длительного времени, но и сохраняли гибкость. Общей стратегический план следует рассматривать как программу, направ-

ляющую деятельность фирмы в течение продолжительного периода времени, с учетом постоянных корректировок в связи с постоянно меняющейся обстановкой (тактика – это определенные решения, осознанные выборы, реализация которых направлена на достижение целей).

Цель аутсорсинга – обеспечение постоянного предоставления бизнес- и ИТ-ресурсов и услуг, максимально соответствующих потребностям организации. Возможно несколько различных вариантов организации сорсинга [1].

Для предприятий классического типа исходной является бизнес-стратегия, определяющая содержание – что нужно реализовать. Вторым шагом встанет разработка ИТ-стратегии. Как правило, сперва ИТ-служба будет оценивать возможность реализации проектов собственными силами. И только в случаях отсутствия квалификации в области, компания будет обращаться к внешним поставщикам услуг. В условиях динамичного бизнеса главной целью становится сокращение сроков реализации бизнес-инициатив. Поэтому нужны адекватные изменения в цепочке принятия решений в области аутсорсинга, и после определения бизнес-стратегии шагом должно быть определение ответственных: внешних партнеров, поставщиков услуг или внутренних служб. Нельзя отдавать на аутсорсинг те функции, в которых у организации отсутствует собственная экспертиза. Без этого внутренний ИТ-персонал может стать слепым заложником политики поставщика. Самый первый критерий при принятии решения о привлечении внешнего поставщика, поставщик должен предлагать как минимум на 30 % более экономичные и эффективные услуги [2].

Существуют следующие модели стратегий аутсорсинга:

- внутренняя поставка услуг – выполнение всех функций собственными силами организации. Реализуется путем выделения ИТ-службы в самостоятельное подразделение с отдельным бюджетом, учитывающим доходы от оказания услуг;
- полный аутсорсинг услуг является другим классическим примером стратегии. Эта модель предполагает выбор одного крупного поставщика и заключение единого, часто долговременного, на срок 5-10 лет, контракта для всех или большинства услуг, покрывающих потребности организации;
- консорциум поставщиков услуг (Консорциум – организационная форма временного объединения независимых предприятий и организаций с целью координации их предпринимательской деятельности);
- специализированная сервисная компания (Brand services company) может быть организована для оказания ИТ-услуг крупной организации или группе компаний. Такой поставщик может оказывать, наряду с услугами в области информационных технологий, и другие услуги, например, по бухгалтерскому обслуживанию или управлению персоналом [3].

На самом базовом уровне целью ИТ-стратегии является предоставление правильных и нужных технологий и прикладных систем в правильном месте, в правильное время и на необходимом уровне соотношения цены, качества и объемов. Независимо от того, насколько явно и полно сформулирована бизнес-стратегия, есть несколько главных моментов, знание которых обеспечивает ИТ-организацию информацией, необходимой для формулировки ИТ-стратегии. Если бизнес-стратегия достаточно полно сформулирована, то задача относительно проста и понятна. Если нет, то потребуются встречи с бизнес-руководством для того, чтобы на начальном этапе разработки ИТ-стратегии идентифицировать потребности бизнеса по следующим категориям: география бизнеса; организация принятия решений в компании. Важно знать, каков механизм принятия решений – исключительно централизованный, или, наоборот. При планировании стратегии ИТ необходимо адаптироваться к распределению центров власти и принятия решений;

- горизонт планирования (будущее). Временная шкала, которую охватывает бизнес-стратегия и которую должна будет охватить ИТ-стратегия;
- существующие (унаследованные) бизнес-процессы и системы;
- виртуализация бизнеса. Интеграция с системами клиентов, партнеров, поставщиков и т.п. Это влияет на принятие решений о том, какие прикладные системы останутся внутренними для организации, а какие будут переданы на аутсорсинг;
- клиенты и заказчики (причем здесь могут рассматриваться потребности как внешних клиентов, так и внутренних пользователей информационных систем);
- финансирование ИТ. Это та область, которая явно показывает, насколько предприятие готово идти по пути изменений.

Пять элементов, определяющих ИТ-стратегию:

- ИТ-инфраструктура. Все компоненты ИТ (аппаратное и программное обеспечение и комплектующие, сети), необходимые для обеспечения среды выполнения бизнес-процессов предприятия;
- ИТ-сервисы (эксплуатация). Как департамент ИТ [5] обеспечит доступность ИТ-среды, какие услуги бизнес-подразделения получают от департамента ИТ на ежедневной основе. Наиболее общим определением ИТ-услуг для бизнес-подразделений является Соглашение об уровне обслуживания (SLA – Service-Level Agreement);
- портфель приложений. Как будет меняться имеющийся набор прикладных систем?
- интеграции бизнес-процессов; как будут обеспечены интеграция и взаимодействие различных систем между собой? Это особенно важно в связи с ростом объемов электронного взаимодействия с поставщиками, партнерами и клиентами и распространением практики использования внешних ресурсов;

– аутсорсинг; обеспечение выполнения стратегии внутренними и внешними для департамента ИТ ресурсами [6].

Эти выделенные пять областей могут быть «спроектированы» в две компоненты ИТ-стратегии: Прикладные системы и Сервисные операции – так, как показано на рисунке. Первая из этих компонент, связанная с разработкой и функционированием приложений, включает такие области, как портфель приложений, интеграцию бизнес-процессов и сорсинг. Вторая компонента связана с выполнением операций и включает такие области, как инфраструктура, сервис (эксплуатация) и опять-таки аутсорсинг. При этом область сорсинга является, вполне естественно, общей для обеих компонент, так как она определяет доступность внутреннего и внешнего персонала, участвующего в выполнении обеих компонент.



Рис. 1

Остановимся на проблемах связанных с процессом разработки ИТ-стратегии.

Процесс может быть очень продолжительным. Разработка стратегии ИТ может занять много времени и потребовать усилий большого количества людей. Для крупных организаций он может занять более полугода. В результате возможна ситуация, когда многие рекомендации, на основе которых отбирались проекты для включения в стратегический план, могут потерять свою актуальность.

Стратегический план является статическим документом. Процесс обновления стратегии ИТ, не всегда легко реализуется на практике. Характерный «период полураспада» большинства стратегических планов в области ИТ составляет около 6 месяцев, т.е. за полгода половина положений страте-

гии может потерять свою актуальность в результате действия таких факторов, как изменения в бизнес-среде, слияния и реорганизации, изменения в технологиях, новые приоритеты бизнеса. Кроме того, важно помнить, что стратегические планы связаны с конкретными людьми, а как показывает статистика, скорость обновления в рядах высшего руководства компаний составляет 20-25 % в год [8].

Поэтому нужно задумываться об обновлении стратегии ИТ. Процесс разработки стратегии является крайне политизированным.

Поскольку решения в области стратегии являются во многом субъективными, разработка стратегии ИТ становится политическим ритуалом. Как принимать объективные решения о сравнении между собой нескольких альтернативных проектов в условиях высокой степени неопределенности? Всегда есть риск «поддаться на уговоры» наиболее харизматичного «спонсора» потенциального проекта, вместо использования объективных критериев.

До наступления мирового финансового кризиса, рынок ИТ-аутсорсинга являлся самым быстрорастущим сегментом мирового рынка ИТ-услуг.

Оценки объема российского ИТ-рынка по итогам 2008 г. традиционно расходятся у разных агентств. Объем варьируется от 21 до 24 млрд. USD.

По данным министерства Минэкономразвития, объем рынка информационных технологий в России в 2008 г. был 580 млрд. руб. (около 21 млрд. USD). Совокупные показатели объема ИТ-рынка складываются из продаж компьютерного и сетевого оборудования, программного обеспечения (ПО) и ИТ-услуг. По оценкам аналитической компании IDC, за 2008 г. на долю аппаратного обеспечения в целом пришлось 66 % рынка, на ПО – 14 % и на ИТ-услуги – 20 %. По данным CNews Analytics, доля ИТ-услуг была в 2008 г. чуть больше – 23 %, а «железа», напротив, чуть меньше – 63 %. Годом ранее структура затрат в отрасли представлялась следующим образом: компьютерное и сетевое оборудование – 66,6 %, ИТ-услуги – 21 %, ПО – 12,4 %.

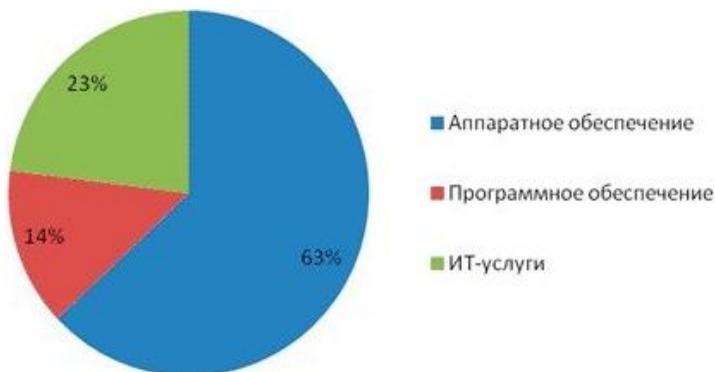


Рис. 2. Структура ИТ-рынка в 2008 г. по версии CNews Analytics

В 2009 году, структура рынка может заметно измениться. Так, большинство игроков и аналитиков прогнозируют сокращение сектора аппаратного обеспечения. Предприятия «замораживают» расходы на модернизацию ИТ-парка. Спад по «железному» направлению прогнозируют на уровне 35-55 %.

Меньше инвестиций будет направлено и в сектор разработки программного обеспечения. Здесь, по разным оценкам, возможно сокращение на 30-40 %. Во-первых, ввиду сокращения доли крупных и дорогих ERP-проектов. Во-вторых, за счет повышения интереса рынка к свободному ПО (в лучшем случае) – или нового отката к пиратскому (в худшем).

Есть прогнозы и относительно снижения темпов роста в секторе ИТ-услуг – на 20-25 %. Они пока в меньшинстве – по крайней мере, в отличие от компьютерного оборудования и софта, здесь многие все же надеются – пусть на рублевый – но рост.

Основываясь на проведенном анализе, можно предположить, что главными тенденциями на рынке услуг ИТ-аутсорсинга в 2009-2010 гг. станут:

- увеличение доли услуг поддержки и сопровождения информационных систем пользователей по сравнению с закупкой оборудования и программного обеспечения в бюджетах крупных заказчиков;
- ужесточение требований к качеству ИТ-услуг;
- повышение конкуренции среди поставщиков ИТ-услуг [7].

Подводя итог, можно отметить, процесс является достаточно запутанным и сложным. Выработка стратегии требует от людей ориентации на незнакомой территории. Планирование и практическая реализация – часто слабо связанные вещи. Хотя само участие в процессе выработки стратегических планов увеличивает степень принятия этого плана людьми в качестве руководства к действию, вовлечение людей в процесс планирования – непростая задача: у них всегда мало времени на планирование.

Список литературы:

1. http://universal_ru_en.academic.ru/.
2. <http://events.cnews.ru/conferences>.
3. <https://www.cscglobal.com/global/web/csc/digital-brand-services.html>.
4. http://www.itsmforum.ru/news/all_interest/2010_09_24.
5. <http://www.depitr.ru>.
6. www.itsec.ru.
7. <http://www.cnews.ru>.
8. mv-procurement.com/vibor-postavchika/strategicheskij-sorsing.

ВНЕДРЕНИЕ ERP-СИСТЕМ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© Стрижова Ю.С.*, Перова М.В.♦

Южно-Российский институт – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы при Президенте
Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрено понятие ERP-систем и ее основные функции, проблемы, препятствовавшие внедрению систем управления в российские предприятия, выделены положительные и отрицательные стороны внедрения ERP-систем, а также обозначены ведущие лидеры систем эффективного планирования и управления ресурсами предприятий в российской экономике.

Ключевые слова: внедрение ERP-систем, аналитическая компания IDS, системы SAP, «1С», «Галактика», «Парус», инфляционные колебания, инвестиционные проекты, автоматизация системы управления.

На современном этапе развития предприятий и организаций всё более масштабное место в информационном пространстве занимают ERP-системы. Enterprise Resource Planning (ERP) – это методология эффективного планирования и управления всеми ресурсами предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета при исполнении заказов клиентов в сферах производства, дистрибуции и оказания услуг. Проанализировав, мировой опыт по внедрению ERP-систем, можно сделать вывод, что они значительно упрощают и улучшают управляемость предприятия, а также повышают эффективность его работы. Проблема эффективности управления, за счёт внедрения ERP-систем на предприятиях, является достаточно актуальной, так как это залог конкурентного преимущества компании в условиях рыночной экономики.

Проанализировав деятельность предприятий, в которых успешно функционирует ERP-система, мы, в ходе исследования, выделили основные функции систем управления: планирование производственной деятельности; управление финансами предприятия; управление закупками, запасами и продажами; управление персоналом; управление проектами и программами, управление персоналом; проектирование продукции и технологических процессов. Выполнение всех перечисленных функций гарантирует высокий уровень в принятии управленческих решений на предприятии, обеспечивают получение высокой прибыли.

* Студент кафедры Мировых отношений.

♦ Доцент кафедры Информационных технологий, кандидат педагогических наук, доцент.

Ситуация с внедрением ERP-систем в России имеет свою национальную специфику, которая заключается в особенности внедрения западных систем в неподготовленную экономику России и в особенности реализации подобных отечественных систем. Рассмотрим эти важные аспекты подробнее.

В начале девяностых годов западные ERP-системы появились на российском рынке, однако активное внедрение в процесс обработки информации на предприятиях, системы получили гораздо позже. Это произошло из-за ряда причин, препятствующих эффективному внедрению ERP-системы, среди которых низкий уровень развития экономики, сложность интеграции ERP-систем с российскими программами, ограниченные аналитические способности ERP-систем, слабые возможности для создания комплексных отчетов.

Командно-административный период развития советской экономики оказал значительное влияние на внедрение ERP-систем. Многие российские предприятия, вдохнувшие свободу рыночной экономики, сделали попытку введения появившихся технологий и получили отрицательные результаты. Такая реакция объясняется тем, что в российской экономике не было достигнуто того уровня, на котором существовали бы культура производственной деятельности, соответствующий уровень управления предприятием, наличие налаженной связи между поставщиками и клиентами, который уже давно был достигнут странами запада. По данным зарубежных аналитиков до 70 % проектов внедрения ERP-систем заканчивались неудачно.

Возникла сложность интеграции ERP-систем с российскими системами бухгалтерского учета. Многие предприятия использовали российские программы отчетности, которые построены по стандартам и нормам нашей страны, постоянно обновляются с изменением российского законодательства. В зарубежных системах присутствует скрытость алгоритмов и усложненность форматов данных, что сделало процесс приспособления ERP-систем более сложным.

ERP-системы обладают ограниченными аналитическими возможностями и недостаточной поддержкой принятия решений, из-за сложности в схеме данных, используемой для управления ресурсами предприятия, то есть корпоративные данные находятся «внутри» ERP-системы, они остаются «скрытыми» и извлечь их для анализа сложно.

Слабые возможности для создания комплексных отчетов. Многие ERP-системы поддерживают функцию создания только статистических отчетов, разрабатываемых отдельно для каждого случая.

Причины, рассмотренные выше, затруднили быстрое распространение и успешное внедрение западных ERP-систем на российских предприятиях.

С развитием рыночной экономики многие проблемы, препятствующие внедрению систем управления, были решены. На современном российском рынке представлены многие значимые мировые разработки ERP – систем,

такие как SAP, Microsoft Business Solution, Oracle, Baan, Scala, Sun Systems, IFS и другие. Большое значение стали приобретать русские разработки ERP-систем: «1С», «Галактика», «Парус», «КИС».

В процессе исследования, мы классифицировали ERP-системы, представленные на российском рынке (см. рис. 1).



Рис. 1

Изучив основные характеристики ERP-систем в России, можно сделать вывод, что большинство систем внедряются в таких областях как: нефтегазовая, химическая, машиностроительная, электроэнергетика, фармацевтика, пищевая промышленность (см. рис. 2 и 3).

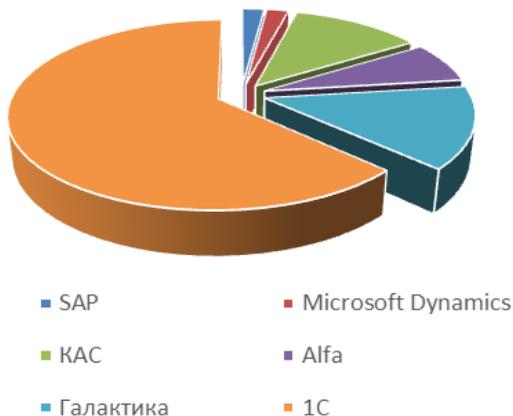


Рис. 2. Внедрение ERP систем в нефтегазовой и химической промышленности на территории России [1]

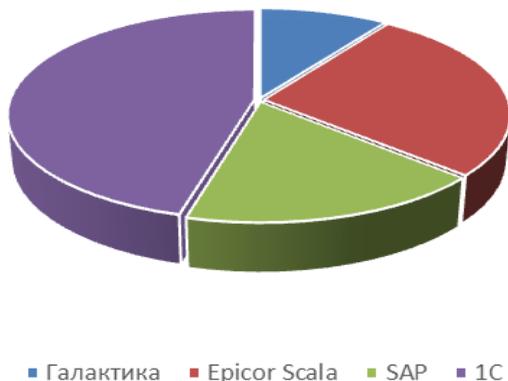


Рис. 3. Внедрение ERP систем в медицине и фармацевтике на территории России [2]

Большое количество поставщиков предлагает достойный выбор разработок систем управления предприятием. Возрастает конкуренция на информационном рынке. По данным аналитической компании IDS ведущие позиции на российском рынке занимает немецкая компания SAP. Большое значение на рынке приобретают и национальные разработки, которые обладают рядом преимуществ:

- Стоимость их лицензии значительно меньше, чем иностранных;
- Сроки внедрения систем короче, в среднем до одного года;
- Строятся на формах отчетности, привычных для российских предприятий.

В процессе исследования мы выяснили, что лидерами в национальных разработках являются компании «Галактика», «Парус». В последние годы всё большее значение на рынке приобретает разработка «1С», специфической особенностью которой является наличие подвижной платформы, обеспечивающей быструю адаптацию системы под нужды конкретного заказчика силами относительно небольшой команды специалистов.

Чтобы составить свой прогноз дальнейшего внедрения ERP-систем в экономику России, следует рассмотреть влияние таких важных факторов, как развитие экономики, состояние предприятий и рынка информационных технологий.

Российская экономика находится в достаточно неустойчивом положении и в ожидании больших инфляционных колебаний. Такая обстановка является неблагоприятной для реализации инвестиционных проектов. Российские предприятия функционируют в слабой конкурентной среде, поэтому для многих из них нет необходимости автоматизировать системы управления.

Исходя из данных нашего исследования, мы делаем вывод о том, что малый бизнес практически не заинтересован во внедрении на предприятиях ERP-систем, средний бизнес попытается автоматизировать свои технологии в меру своих финансовых возможностей, а большинство крупных компаний к настоящему времени уже внедрили ERP-систему и им потребуется только обновление систем. Таким образом, развитие ERP-систем в дальнейшие годы не создаст скачкообразного подъема, если в экономике России не произойдут кардинальные перемены в сторону стабилизации экономики и инфляционных потоков, снижения процентных ставок долгосрочных кредитов, усиления конкуренции.

Внедрение ERP-систем на предприятиях содержит как положительные, так и отрицательные стороны. К преимуществам введения систем управления относятся: автоматизация процессов на предприятии, присвоение каждому пользователю разного доступа к информации, объединение различных видов деятельности компании, интеграция данных в единую систему, функциональная гибкость. К отрицательным сторонам относятся большие сроки внедрения систем, высокая стоимость лицензии и технической поддержки (по данным компании АйТи, цена одного рабочего места, с учётом стоимости внедрения, составляет около 10-40 тыс. долларов, а совокупная стоимость одного рабочего 2,5-20 тыс. долларов в год со средним сроком эксплуатации 15 лет [3]), высокие требования к аппаратной части, необходимость в переподготовке кадров. Несмотря на свои недостатки, ERP-системы пользуются популярностью, так как максимизируют все возможности предприятия, ведут к быстрой окупаемости затрат, при успешном внедрении.

Подводя итог, можно отметить, что сегодня потребность в ERP-системах у России есть, задача их внедрения является актуальной для многих предприятий. При этом в перспективе с ростом экономики роль ERP-систем в создании конкурентных преимуществ будет возрастать, а число фирм, внедряющих эти системы – увеличиваться. В работе показано, что несмотря на актуальность и значимость данной задачи, имеется ряд проблем, препятствующих развитию ERP-систем: фактическое применение автоматизированных систем в бизнесе; нехватка квалифицированных кадров; нестабильность экономики; ослабленная конкуренция. Преодолев эти проблемы, экономика России станет более восприимчива к умным системам управления на предприятиях.

Список литературы:

1. Издание о высоких технологиях «CNEWS» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cnews.ru.
2. Портал «Информационные бизнес системы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ibs.ru.

3. Портал об управленческом менеджменте, консалтинге и маркетинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru.
4. Инструментальные средства электронного правительства: сборник научных трудов ЮРИФ РАНХиГС. – Ростов-н/Д, 2012.
5. Глинских А. Место западных ERP-систем на российском рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jetinfo.isib.ru/2002/2/1/article.1.2.2002879907.html>.
6. Савельев. О проблемах внедрения ERP-систем в России // Экономическая наука современной России. – 2011.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XL Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 3 ноября 2014 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 06.11.2014. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!