
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XII Международной научно-практической конференции

Новосибирск, 28 апреля 2014 г.

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



**НОВОСИБИРСК
2014**

ББК 65.050.113
УДК 338.242
Э 40

Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития: сборник материалов XII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 265 с.

ISBN 978-5-00068-082-7

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва), доктор экономических наук, профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, кандидат экономических наук, доцент – *заместитель председателя*.

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

Мералиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (г. Уральск), доктор экономических наук, профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), доктор экономических наук, доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), доктор экономических наук, доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), доктор экономических наук, доцент.

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), кандидат экономических наук, доцент.

Кушбокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории и предпринимательства Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), кандидат экономических наук, доцент.

В сборник вошли материалы секций: «Экономические теории», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Экономика народонаселения и демография», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономическая безопасность», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Финансовые рынки и инвестиции», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием», «Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65.050.113
УДК 338.242

ISBN 978-5-00068-082-7

© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ	7
<i>Старова О.В., Поливанов Д.А.</i> Предпринимательство и бизнес: сходство и различие.....	8
СЕКЦИЯ 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	12
<i>Зыков М.Б., Сабанина Н.Р.</i> Эпоха человеческого и социального капитала на мировом рынке.....	13
<i>Козлова Е.В.</i> Генезис государственной миграционной политики в контексте глобализации мирового хозяйства (на примере Китая).....	24
<i>Хлебникова Д.В.</i> Принципы системного подхода к исследованию реформы Международного валютного фонда.....	29
СЕКЦИЯ 3. МЕНЕДЖМЕНТ	34
<i>Брагин А.Г.</i> Исследование практики нематериального стимулирования персонала на предприятии	35
<i>Гунин В.К., Лестев Д.В.</i> Современные подходы к оценке персонала в процессе отбора	39
<i>Гунин В.К., Лестев Д.В.</i> Текучесть кадров как экономическая проблема: причины и последствия.....	43
<i>Земанков И.М.</i> Проблема условий оплаты в процессе материально-технического снабжения на крупных промышленных предприятиях.....	47
<i>Пирогова О.Е.</i> Управление ростом стоимости предприятия с учетом неопределенности в операционной деятельности.....	51
<i>Шевченко О.П.</i> Повышение показателей производительности труда путем эффективной организации труда и рационального управления персоналом.....	55
СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ	60
<i>Никулин Д.Н.</i> Возможности прогнозирования бюджета в системе Яндекс.Директ.....	61
<i>Петров Н.Е.</i> Роль маркетинга в преодолении кризиса на предприятии	65
<i>Сотникова Я.Е., Серебрякова Е.А.</i> Формирование бренда компании: общее и частное.....	69

СЕКЦИЯ 5. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	74
<i>Данилова О.В., Шерстюкова А.В.</i> Кластеры как организационная форма внедрения инноваций на локальных рынках газа (на примере Ставропольского края)	75
СЕКЦИЯ 6. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	79
<i>Александрова М.А.</i> Современное состояние и тенденции развития аквакультуры на Кольском полуострове	80
<i>Бочков П.В.</i> Управление ресурсами и финансовыми потоками в логистических системах	84
<i>Полозюк А.Г.</i> Кластерное развитие территории.....	87
<i>Стрельников А.В.</i> Создание кластеров как фактор инновационного развития региона.....	91
<i>Увайсаева А.Г.</i> Рекреационный и туристический потенциал Чеченской Республики	96
<i>Хансверов Р.Х.</i> Система управления социально-экономическим развитием региона	100
<i>Яковлев А.Ю.</i> Истоки и особенности этнического терроризма в индийском штате Трипура	103
СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	107
<i>Вафин Э.Я.</i> Влияние доходов населения на пенсионную систему в Республике Татарстан.....	108
СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	112
<i>Большакова И.А.</i> Мотивация как элемент эффективного управления персоналом.....	113
<i>Султанова А.Т.</i> Проблемы анализа трудовых ресурсов предприятия....	116
<i>Танатбаева Р.Е.</i> Трудовой потенциал Оренбургской области	121
СЕКЦИЯ 9. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	126
<i>Винов Д.Д.</i> Американский опыт борьбы с терроризмом	127
<i>Имамов М.М.</i> Механизм обеспечения экономической безопасности инновационного развития Российской Федерации в условиях глобализации.....	131

<i>Малютина А.А.</i> Обеспечение экономической безопасности как фактор устойчивого развития муниципального образования	134
СЕКЦИЯ 10. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	144
<i>Антюфеева В.В., Колесникова Е.В.</i> Роль бухгалтера-аналитика в современных условиях	145
<i>Борисова Э.Н.</i> Особенности отражения собственных средств потребительских кооперативов в бухгалтерском балансе	148
<i>Герасимова Л.Н., Нигай Д.Э.</i> Система построения учета и распределения коммерческо-сбытовых расходов.....	153
<i>Гошунова А.В.</i> Контроль в бухгалтерском учете инвестиций в человеческий капитал спортивных организаций	157
<i>Дворецкая Ю.А.</i> Подготовка бухгалтерской (финансовой) отчетности: анализ основных изменений	163
<i>Дейнеко Е.И., Варкулевич Т.В.</i> Основные тенденции развития внешнеэкономической деятельности России и пути повышения ее эффективности.....	167
<i>Курчатова А.А., Варкулевич Т.В.</i> Изменения в бухгалтерском балансе и их влияние на его аналитичность	178
СЕКЦИЯ 11. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	186
<i>Герасименко О.В.</i> Оценка финансовой устойчивости организации в контексте эффективного управления финансовыми ресурсами	187
<i>Прокопьева Т.И.</i> Налог на доходы физических лиц: актуальные проблемы и пути его совершенствования	190
СЕКЦИЯ 12. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНВЕСТИЦИИ.....	196
<i>Ночевкина Т.А., Руденко А.В.</i> Анализ рисков банковского сектора РФ.....	197
СЕКЦИЯ 13. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	204
<i>Иванова А.Н., Шарафан Т.А.</i> Показатели уровня обслуживания населения туристскими услугами	205
<i>Максимов А.В.</i> Оптимизация использования производственных мощностей НПЗ для максимизации объема чистой прибыли	208

<i>Малюк А.В.</i> Оценка динамики социальной ответственности промышленных предприятий	215
<i>Ситников Н.П.</i> Экономические основы производства зернофуража.....	221
<i>Туркина О.В., Моногарова М.А.</i> Роль и место предприятий непроизводственной сферы в экономике региона (на примере Краснодарского края)	225
<i>Цветкова С.Н., Бровкина Ж.Н.</i> Использование форсайта в планировании развития постдепрессивных угольных регионов	235
<i>Чеглакова О.Л., Колганов В.П.</i> Проблемы использования инструментов контроллинга в процессе стратегического развития университета	238
<i>Якубенко И.Ю.</i> Модель оптимизации и организационно- экономическое обоснование ремонтного цикла современных НПЗ	244
СЕКЦИЯ 14. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ ...	248
<i>Абдуллин А.Х., Исхакова Л.М.</i> Использование Esri Maps for Office для анализа расположения АЗС в Республике Башкортостан	249
<i>Зенцова И.С.</i> Рынок ERP-систем: возможности их реализации на предприятии	253
СЕКЦИЯ 15. СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ	258
<i>Евтушок М.В., Мурашова Е.В.</i> Основные тенденции развития рынка мороженого в России	259

Секция 1

***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ТЕОРИИ***

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И БИЗНЕС: СХОДСТВО И РАЗЛИЧИЕ

© Старова О.В.*, Поливанов Д.А.♦

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

В статье определена сущность предпринимательства, как экономической категории. Предпринята попытка раскрыть основные принципы развития предпринимательства. Представлена динамика развития малых предприятий за последние годы. Выделены главные проблемы, возникающие в ходе его развития.

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, предприниматель, бизнесмен.

Несмотря на то, что малое предпринимательство в России начало развиваться еще в 80-е годы прошлого века, ему все еще не удалось стать опорой национальной экономики. Сегодня предприниматели страдают от роста тарифов естественных монополий, роста фискальной нагрузки на бизнес, давления административных структур и пр. Вместе с тем, в настоящее время реализуются различные программы, направленные на развитие малого предпринимательства, а также проводятся экономические реформы.

Для начала, необходимо четко определить сущность предпринимательства, как экономической категории. Кто такой Предприниматель? И кто же Бизнесмен? Каждый найдет свой ответ на эти вопросы, кто-то не увидит разницы, кто-то разведет их в разные стороны, однако эти два человека очень похожи, даже почти во всем. Главная их цель получение систематической экономической прибыли, а главное их отличие – это то, что предприниматель ведет некую инновационную деятельность, а бизнесмен в основном работает уже с установившимися нишами. Динамично развиваясь, предпринимательство и в современных условиях неразрывно связано с новаторством. В «теории экономического развития» австрийский экономист И. Шумпетер обращает внимание на то, что – предприниматель делает не то, что делают остальные, и не так как делают остальные [2]. Предприниматель – это не только профессия, но и определенное специфическое состояние человека с определенными наклонностями.

Какая же инновационная деятельность, отличает предпринимателя от бизнесмена? Это может быть вплоть от нового способа производства того или иного продукта до каких-то небольших изменений в способе производства этого продукта, которое упрощает его производство или снижает издержки.

* Доцент кафедры «Теоретические основы экономики», кандидат экономических наук, доцент.

♦ Студент строительного отделения (специальность «Строительные конструкции и управляемые системы»).

Чем же сейчас может заниматься предприниматель? В предпринимательстве самое главное это какая-то идея, которая будет что-то улучшать, и при этом будет пользоваться некоторым спросом в обществе. Это основная суть предпринимательства, однако, нам бы хотелось больше рассказать о том, чем же ещё можно заниматься при предпринимательстве, поскольку эта самая «идея улучшения» применима ко всем видам деятельности. А вот чем конкретно может заниматься предприниматель (возможно уже даже и бизнесмен):

- *брокерство*, для этого необходим некоторый опыт в этой сфере;
- *субаренда* – это когда человек берет в аренду какой-то капитал по одной цене и снова сдает его по уже больше цене и имеет выгоду в разницу между арендными платами;
- *недвижимость*, так же как и в брокерстве, необходим хоть какое-то представление об этой сфере, желательно юридическое образование, поскольку необходимо будет разбираться в бумагах и при этом находить рентабельные предложения, которые в будущем принесут прибыль;
- *перепродажа*, достаточно распространенный вариант, все интернет магазины, да и обычные магазины пользуются этим. Так же возможен вариант, когда можно будет занять нишу оптовика. Иными словами, связаться с производителем того или иного товара, связаться с другими оптовиками, выявить какие они цены предлагают и приблизительную накрутку цен, и попытаться встать с ними в один ряд и перепродавать товар другим, более мелким оптовикам;
- *связывать спрос и предложение*, наверно не один раз замечали два объявления рядом, где один предлагает какую-то услугу, а другой ищет эту же самую услугу. Не правда ли насколько комична эта ситуация, вот они рядом, позвоните друг другу и их проблема решена, но есть такие люди, которым либо лень, либо они думают, что это займет слишком много времени искать это всё самому. На этом можно и сыграть, стать неким таким посредником между спросом и предложением, и за это уже брать свою дольку прибыли. Явным примером этого является кадровые агентства. Они делают базу резюме и требуемых работников, подбирают подходящих им по требованиям людей и связывают друг с другом, а за то, что они их связали, берут плату.

Это основные виды деятельности, которые можно увидеть на данный момент, конечно же, на самом деле их гораздо больше, и только ваш интерес в той или иной сфере поможет вам определиться, с чем же связаться. Возможно, для кого-то будет полезная пища для размышления, узнав простую математику. Возьмем самое простое, чем пользуется человек, допустим хлеб. За какое время одну булку хлеба съедает один человек? Допустим за два дня. Какая численность вашего города? Мы возьмем за пример Красноярск (в среднем численность Красноярска один миллион человек). Сколько

в среднем стоит булка хлеба в вашем городе (допустим двадцать рублей). Итак, простая математика: $1.000.000 \times 20 \text{ р.} = 20.000.000 \text{ р.}$ Средний кругооборот денег на хлебе за каждые два дня в Красноярске – это двадцать миллионов рублей. Какая большая сумма вышла, и эти деньги можно пропустить через каждого из вас. Ради интереса можете провести свою собственную простую математику на примере любого другого продукта.

В настоящее время в экономике одновременно функционируют крупные, средние и малые предприятия. Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их особенности и эффективности. Для современной экономики важны как крупные, так и малые предприятия.

Крупные предприятия являются основой развития страны. Они способны вести крупномасштабные разработки, которые и определяют важнейшие технологические сдвиги.

Малый бизнес играл основную роль при развитии цивилизации, но его история никогда не занимала общественное сознание. Теперь он все больше признается как созидательная сила экономики. Престиж малого бизнеса повышается благодаря его способности изобретать новые товары и создавать новые рабочие места. Вследствие этого в последние годы все чаще стали обращать внимание на его достижения и возможности, перспективы и проблемы. А они по своей сущности характерны для любой страны и ее регионов. Основные отличия – в уровнях развития малого бизнеса, масштабности проблем и степени участия в их решении властных структур на всех уровнях управления. Это обстоятельство расширяет для всех возможности использования проверенных форм и методов поддержки малого бизнеса. Особенно это актуально для России, где наблюдаются существенные различия в социально-экономическом развитии регионов, неэффективная работа многих организаций, созданных для стимулирования малого бизнеса.

Что бы понять рентабельность предпринимательства на данный момент можно проанализировать динамику его развития. Всего в Российской Федерации зарегистрировано 2505,1 тысяч предпринимателей на 2011 год, а в Красноярском крае на этот момент 45 тысяч. Спустя год их количество увеличилось по всей России на 84,2 тысяч человек, а в Красноярском крае на 12,1 тысяч.

Выручка предпринимателей за 2011 по России составила 8057231 млн. рублей. По Красноярскому краю – 226132 млн. рублей. А за 2012 год соответственно 8707399 и 245586 млн. руб. [5]. Это повышение обусловлено ростом цен на ресурсы, на транспортировку этих ресурсов, на труд и увеличением количества предпринимателей.

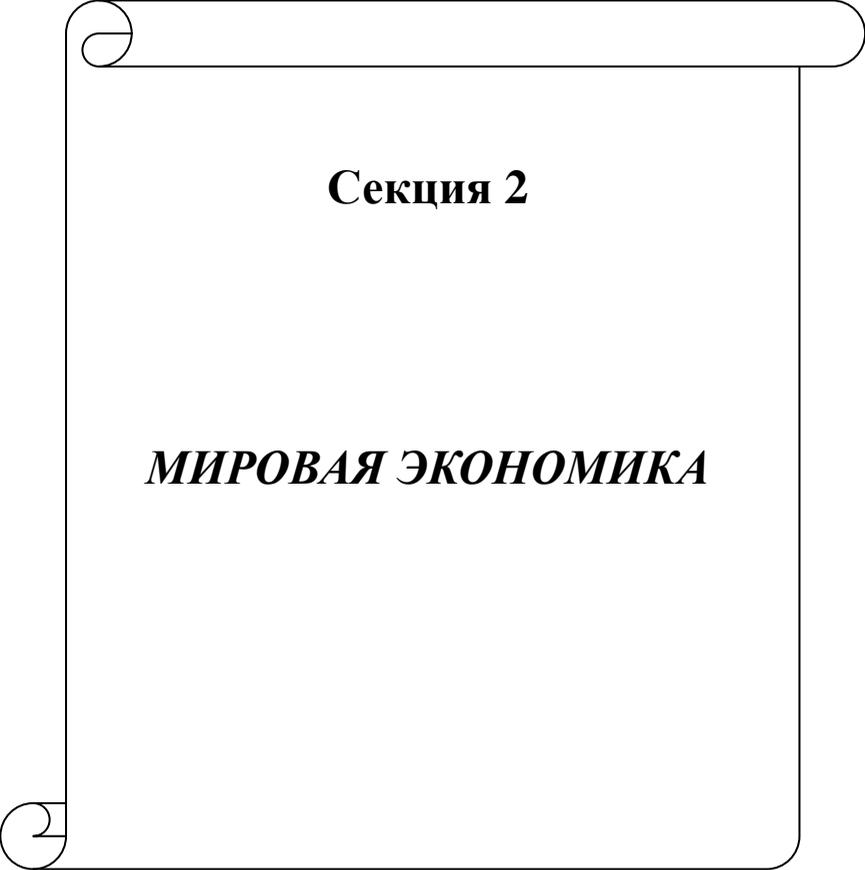
Однако за 2013 год произошло существенное уменьшение доли субъектов малого предпринимательства в экономике. Чтобы как-то исправить ситуацию, депутаты Госдумы предлагали несколько вариантов поддержки малого бизнеса. В частности в марте 2014 года вышло Распоряжение прави-

тельства РФ № 476-р, которое распределяет свыше 18 млрд. рублей на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, в том числе крестьянских (фермерских) хозяйств. Деньги будут выделены в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» [4].

Таким образом, предприниматель, как и бизнесмен должен обладать организаторскими способностями, умением эффективно вести переговоры, быть готовым идти на риск, но именно предприниматель внедряет новшества в гражданское общество. Подумайте, что вам действительно интересно и что у вас получается лучше всего остального и пытайтесь действовать.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html>. – Загл. с экрана.
2. Предпринимательство: учебник / Под ред. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 520 с.
3. Министерство экономического развития Красноярского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.smb24.ru/mehanizmu_podderzhki/tselevye_programmy.
4. Российская бизнес-газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/04/08/biznes.html>
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform.



Секция 2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ЭПОХА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА МИРОВОМ РЫНКЕ

© **Зыков М.Б.***, **Сабанина Н.Р.**

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, г. Елец
Корпорация «Человеческий гений», США
Музей «Человеческий капитал»
Средней общеобразовательной школы № 2056, г. Москва

Россия сегодня оказалась в положении, сравнимым с началом 1990-х годов. Она вынуждена сегодня сделать решительный рывок вперед во всех отношениях, во всех формах культуры. Основанием и главными принципиальными категориями современной политэкономической теории, которая может стать основой успешного реформирования в России, являются «человеческий капитал» и социальный капитал», а основным законом – необходимость всестороннего, гармоничного и высокого развития как каждого человека в отдельности, так и общества в целом.

Ключевые слова: человеческий капитал, социальный капитал, основной жизненный цикл общества, активное психическое отражение действительности.

Разработанная по указанию В.В. Путина накануне его избрания в президенты на два новых срока «Стратегию-2020» в течение 2011 года (разрабатывали её эксперты на площадках Высшей школы экономики и Российской академии народного хозяйства и госслужбы – РАНХиГС – практически перестала работать уже через год после её принятия, несмотря на то, что в её написании принимали участие тысяча лучших специалистов страны.

«Это нормально для любой власти, для любого правительства – проанализировать, что сделано, как сделано, чего удалось добиться, какие ошибки были совершены, что нужно сделать для того, чтобы избежать ошибок в будущем и эффективно развиваться. Вообще это обязанность любого правительства – взглянуть в будущее, – напутствовал В.В. Путин, тогда руководивший правительством России, руководителей экспертных групп в феврале 2011 года»[1].

Однако, реализация амбиционной «Стратегии-2020», по мнению сегодняшнего главы Правительства Д.А. Медведева, может быть сорвана, поскольку экономика растет не так быстро. Выступая на недавней прессконференции в Высшей школе экономики, он отметил: «Мы ею руководствуемся. Но очевидно, что в последнее время появились опасения, сможем ли мы выполнить намеченное, будет ли рост, необходимый для обеспечения всех

* Профессор кафедры Философии и социальных наук Елецкого государственного университета им. И.А. Бунина, Президент Корпорации «Человеческий гений», доктор философских наук, доктор экономических наук.

тех позиций, которые были заложены в программе-2020» [1]. В связи с этим Медведев обратился к ученым, чтобы те снова посоветовали, что делать сегодня, на чем сосредоточится и каким образом обеспечить необходимый приток технологий в промышленность. Три года назад ученые посоветовали не очень удачно. Это свидетельствует не только о том, что процессы, происходящие в России, чрезвычайно сложны и трудно предсказуемы, но и о том, что наши ведущие специалисты не владеют в достаточной степени теорией социально-экономического развития страны, а, возможно, и самой экономической теорией.

Собственно, с начала 1990-х годов прошло время, равное жизни одного поколения. То есть время совсем небольшое. Но за это время полностью и бесповоротно уничтожена советская политэкономия, сам термин «политэкономия» изъят ВАКом из обращения на территории России, его место заняли зарубежные термины – «микроэкономика», «макроэкономика» и т.д. К сожалению, эти экономические учения, еще не достигшие ступени научной теории, в какой-то степени работают лишь в условиях достаточно развитой рыночной экономики, о которой в России пока приходится только мечтать. То есть практически на территории нашей страны они пока практически не работают. Принципиальная неудача многих проводимых в России реформ свидетельствует о том, что в работе наших специалистов имеются не только случайные ошибки, но и действует некая системная, постоянная погрешность, которой, по-видимому, нельзя пренебрегать.

Такой ошибкой мы считаем постоянный и прямо-таки воинственный неучет теоретиками и Правительством сравнительно нового в политической экономии фактора – человеческого капитала (ЧК), роль которого в последние десятилетия стремительно возрастает. По нашим оценкам, он составляет до 90 % совокупного капитала развитых стран и только около 15 % в современной России, причем с каждым годом здесь он стремительно убывает. Это убывание объясняется сразу несколькими причинами.

Во-первых, львиная доля средств госбюджета появляется за счет продажи за рубеж сырья, что не предъявляет населению страны никаких требований по части человеческого и социального капиталов, поскольку добычей и продажей сырья занимаются в лучшем случае 1-3 процента жителей страны.

Во-вторых, в умах и в работах наших экономистов очевидно довольно странное понимание человеческого капитала как чего-то такого, что можно увеличивать за счет вкладывания бюджетных средств в здравоохранение или в строительство стадионов, в том числе и олимпийских.

В-третьих, катастрофическая ситуация, сложившаяся в российской национальной системе образования, как в высшей, так и в средней общеобразовательной школе в результате поспешного введения ничем не обоснованного ЕГЭ, уничтожила и продолжает уничтожать на всех уровнях всякую попытку формирования и развития человеческого и социального капиталов у подрастающего поколения страны.

В-четвертых, в результате распада СССР из него вышли республики с лучшими климатическими и иными условиями проживания, чем на территории Российской Федерации. Понятно, что средняя плотность (например, отнесенная на квадратный километр площади страны) человеческого и социального капиталов в России в разы (если не в десятки раз) меньше, чем в других бывших союзных республиках. Это обстоятельство резко снижает даже локальную конкурентоспособность российского хозяйства, поскольку уже хорошо установленный научный закон нового глобального мира гласит, что совокупность физического и финансового капиталов работает только в той местности, где её перекрывает по значимости капитал человеческий.

Кроме недостаточного внимания к человеческому и социальному капиталам (ЧК и СК) в России, разумеется, имеется еще множество других причин, определяющих социально-экономическое и культурное отставание России. Но все-таки основной причиной этого основания мы считаем именно неразвитость человеческого и социального капиталов. Невнимание к ним мы можем обнаружить у наших ведущих экономистов и политиков еще совсем в недавние годы. Особый интерес представляет анализ научных и иных трудов одного из самых наших ярких экономистов – Егора Гайдара, ставшим в свое время самым молодым доктором экономических наук в стране и совсем недавно безвременно ушедшего из жизни. Он был не только блестящим мыслителем чрезвычайно высокой эрудированности, но и плодовитым автором многих научных статей и книг. Он принял самое непосредственное и руководящее участие в рыночных преобразованиях нашей экономики.

В одной из лучших своих книг – «Дни поражений и побед» [Гайдар], – во многом автобиографической и не скованной излишними научными условностями, он не упоминает о терминах «человеческий капитал» и «социальный капитал» ни разу. Что, по меньшей мере, странно, так как и проигрыш СССР в холодной войне, и распад Советского Союза, и неудачи с переходом от административно-командной экономики к рыночной, стремительная деградация культуры, остановка экономического роста в частном секторе и возникновение дефицита здоровья и безопасности в современной России – во многом объясняются именно пренебрежительным отношением научной общественности и Правительства к проблемам формирования и развития человеческого и социального капиталов.

Как показано в наших предшествующих работах, распределение ограниченного «пирога» мирового богатства между странами мира в условиях все нарастающей глобализации мирового хозяйства осуществляется де факто пропорционально социальному капиталу этих стран. Именно таким образом и формируется ВВП (рис. 1).

На рис. 1 показано как люди в процессе своей жизнедеятельности заимствуют из окружающей природной среды богатство – Энергию, Материю (вещество), Информацию и Размножение (видовое разнообразие живого,

например, человечеством уже уничтожено не менее 20 % всех видов животных и растений [7], что так же является ресурсом, и, зачастую, невозполнимым), – производят затем потребительные стоимости (отнюдь не богатство!), одновременно распределяя ограниченный «пирог» мирового богатства между странами, а внутри стран – между корпорациями пропорционально их социальному капиталу. Внутри корпораций распределение богатства между сотрудниками осуществляется пропорционально их человеческому капиталу. Использованное богатство возвращается в виде отходов, – часто экологически опасных, – в природную среду, окружающую человека.



Рис. 1. Схема распределения доли природного мирового богатства в человеческом обществе

Этот процесс абсолютно необходим для поддержания основного жизненного цикла каждого общества (ОЖЦО), состоящего из трех «последовательно включенных» основных сфер жизнедеятельности общества – народонаселения, народного образования и народного хозяйства. Поведение людей, участвующих в ОЖЦО, регулируется цивилизационным кольцом общества с соответствующей цивилизационной матрицей, состоящей из освоенных обществом форм культуры (на рис. 1 – маленькие кружочки внутри большого кольца). Точкой внутри ОЖЦО обозначено Государство, задача которого – максимизировать социальный капитал страны с целью добыть как можно большую долю ограниченного «пирога» мирового богатства в конкурентной борьбе за него с народами других стран в ставшем глобальном мире.

Социальный капитал, в свою очередь, определяется человеческим капиталом граждан каждой страны, состоящим из шести основных компонентов: трех видов здоровья (физического, психического и социального), двух видов интеллекта (критического смыслового мышления и творческой ин-

туиции) и совести (рис. 2). Причем в современном мире именно совесть становится основным, наиболее значимым компонентом не только личности человека, но и человеческого капитала.



Рис. 2

На рис. 2 три вида здоровья соответствуют классификации, данной Всемирной организацией здравоохранения, данной при возникновении этой организации в 1948 году. Два вида интеллекта человека – критическое смысловое мышление и творческая интуиция – формируются и развиваются в человеке (и в фило-, и в онтогенезе) благодаря интенциональности сознания человека в процессе трёх типов активного психического отражения (АПО) действительности – подсознания, досознания (вместе называемых бессознательным) и сознания (рис. 3). Эти три человеческие качества «живут» исключительно и только в индивидуальной психике человека, определяя его «Я». Они создают человеческий и социальный капитал.

На рис. 3 показано, что психика человека активно отражает материальные предметы и процессы двух типов – нерукотворные («внутренние», в самом организме человека, и «внешние» – в окружающей его первозданной Природе) и рукотворные – изготовленные человеком искусственные предметы и процессы – артефакты различных форм культуры. Акцентирование внимания ученого или на внутренние, или на внешние объекты делает его либо идеалистом, либо материалистом в марксистском понимании этих терминов. Трагедией советской науки (да и теперешней российской тоже) стало безоговорочное принятие теоретической химеры «общественного сознания», уже успевшей поглотить свое собственное порождение – СССР («классовое сознание», «классовая борьба», «общественное мнение» и т.п.). Такое понимание «сознания» исключает понимание и использование термина «человеческий капитал» (рис. 4).

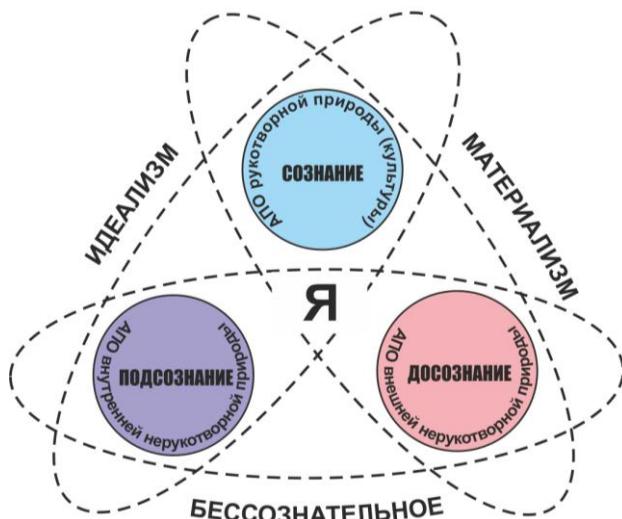
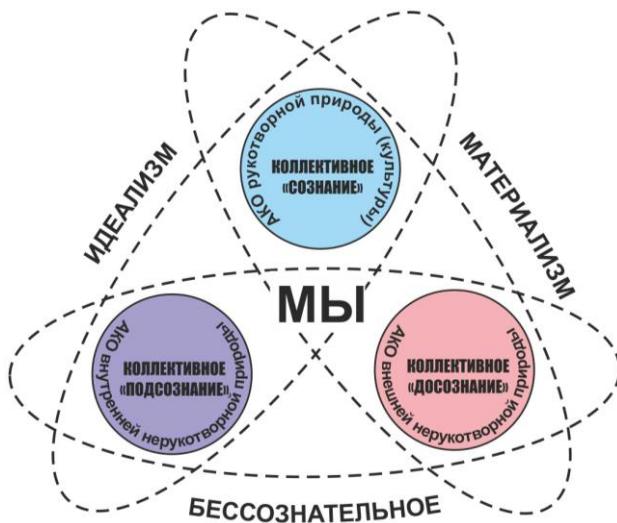


Рис. 3. Три вида активного психического отражения действительности



АКО – активное коллективное отражение

Рис. 4. Граф коллективной «психики»

Без современного научного понимания терминов «сознание», «досознание» и «подсознание» невозможно понять, что такое «критическое смысловое мышление», «творческая интуиция» и «совесть», а без них нельзя по-

нять, что такое современные человек, культура, экономика, хозяйство, политика и др. Пренебрежение человеческим измерением жизни характерно для России, создает впечатление, что «умом её не понять и аршином общим не измерить». Но измерять все же приходится. И результаты часто получаются удивительные. Например, в 2013 году на дорогах России погибли 27025 человек, в пересчете на 1 миллион жителей – в 4 раза больше, чем в среднем в странах Евросоюза [4]. Не понимая истинных причин происходящего, совсем не понимая, что такое человеческий и социальные капиталы, депутаты Госдумы, демонстрируя жесткий материализм, раз в две недели меняют системы денежных штрафов и разрешаемых доз спиртного на дорогах, тем самым лишь увеличивая число ДТП. Они же виноваты и в неудаче всех реформ, проводимых в последнее время в России. Смертные исходы ДТП равномерно распределены по всей территории России, совпадая с индексом развития человеческого капитала (ИРЧП) на тех же территориях. Единственное разумное объяснение подобного факта непропорциональной смертности состоит в том, что все основные более низкие значения факторов человеческого и социального капитала участвуют, и не только в ДТП, но и во всех сферах жизнедеятельности человека, с соответствующими результатами.

Трудно строить позитивное будущее, опираясь на ложные теории. Хроническое пренебрежение человечески фактором особенно очевидно при сопоставлении экономических реформ и их результатов, проведенных двумя выдающимися российскими реформаторами – П.А. Столыпиным и Т.А. Гайдаром – с интервалом почти в сто лет (табл. 1). Оба строили «капитализм».

Имена П.А. Столыпина и Е.Т. Гайдара – уже в истории. Но реформы, направленные на построение научно обоснованной рыночной экономики начатые ими, надо продолжить и завершить. Сегодня успех этого дела всецело зависит от построения современной политэкономической теории, опирающейся на все три вида капитала – человеческий, физический и финансовый, а так же на все формы культуры, освоенные не только российским обществом, но и всем мировым сообществом, так как нельзя построить рыночную экономику в отдельно взятой стране в условиях глобализации.

Последний мировой экономический кризис разразился в ноябре 2008 года именно из-за отсутствия такой теории и не будет преодолен до тех пор, пока она будет создана и практически применена. Её главными, принципиальными категориями являются «человеческий капитал» и социальный капитал», а основным законом – необходимость всестороннего, гармоничного и высокого развития как каждого человека в отдельности, так и общества в целом.

Уже марксистская политэкономия целиком построена на диалектике производительных сил и производственных отношений. Но как-то недостаточно в ней изучено то обстоятельство, что и производительные силы, и производственные отношения в самой существенной степени зависят от качеств человека. Сегодня осознанно, что человеческий капитал, являясь единственной неотъемлемой собственностью человека, превращает каждого человека из

послушного исполнителя чужой воли в творческого предпринимателя, инвестирующего этот свой человеческий капитал в то или иное дело (вместе со своими физическим и финансовым капиталами), и получающим в результате честную прибыль. Термин «зарботная плата» в развитых странах уже стал анахронизмом. Понимание этого дает твердую научную основу для выхода из современного мирового кризиса и определяет основные направления социально-экономических реформ во всех странах мира, в том числе и в России.

Таблица 1

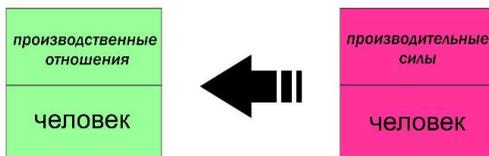
Сравнительный анализ культуры реформирования в начале и в конце XX века в России

<p>Реформы (1906-1911): Реформатор: Петр Аркадьевич Столыпин. Карьера: длилась 5 лет. После многолетней обычной службы – превращение в председателя Совета министров. Считался российским Бисмарком. Результат: Реформистский курс на построение современного капитализма потерпел крах. Причина: Столыпин хотел провести преобразования экономики вне де-мократии, не затрагивая самодержавный строй и его основу – помещичье землевладение, централизованную бюрократическую систему. Сфера здравоохранения, науки, образования, культуры: проводил реформы, не обращая внимания на развитие этих трёх сфер, то есть на развитие человеческого и социального капиталов. Главное препятствие – Госдума. Опора реформы: преданность крестьянства православному царю Николаю II. События: Крестьяне в России восставали множество раз, но никогда – против царя. Царизм использовал консерватизм крестьянского быта, темноту крестьян. Кредо Царя в реформе: Частная собственность должна оставаться неприкосновенной. Причина краха реформ: П.А. Столыпин знал только два вида капитала – физический и финансовый. Памятник: Памятник П.А. Столыпину уже стоит в Москве. Конец карьеры: Застрелен.</p>	<p>Реформы (1991-1996): Реформатор: Егор Тимурович Гайдар. Карьера: длилась 5 лет. После многолетней обычной службы – превращение в руководителя Правительства. Считается постсоветским Бисмарком. Результат: Реформистский курс на построение современного капитализма потерпел крах. Причина: Гайдар хотел повести преобразования экономики вне де-мократии, не затрагивая ельцинскую модель государства и его основу – руководительский корпус, централизованную бюрократическую систему. Сфера здравоохранения, науки, образования, культуры: проводил реформы не обращая внимания на развитие этих трёх сфер, то есть на развитие человеческого и социального капиталов. Главное препятствие – Верховный Совет. Опора реформы: преданность народа православному «царю» Борису. События: Российский народ всегда поддерживает лично Президента. Ельцин использовал консерватизм быта обывателя, темноту обывателя. Кредо Ельцина в реформе: Частная собственность должна оставаться неприкосновенной. Причина краха реформ: Е. Т. Гайдар знал только два вида капитала – физический и финансовый. Памятник: Е.Т. Гайдар не в меньшей степени заслуживает памятника, чем П.А. Столыпин. Конец карьеры: Подорвал здоровье поистине героической работой в Правительстве. Безременно умер.</p>
---	---

Примечание: данные таблицы показывают, что реформирование в России осуществляется на основании неполного набора форм культуры освоенных данным обществом, что естественно обрекает любые реформы на крах. К сожалению подобные реформы характерны и для нашего времени.

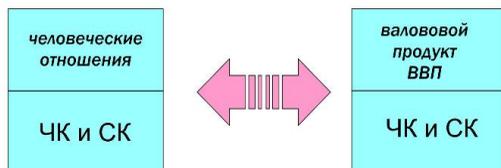
Марксистский Закон «соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил» должен быть заменен сегодня на Закон «соответствия человеческого и социального капиталов ВВП страны и наоборот» (рис. 5).

**ЗАКОН СООТВЕТСТВИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ОТНОШЕНИЙ ХАРАКТЕРУ
И УРОВНЮ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ**



Человек один и тот же!!!

**ЗАКОН СООТВЕТСТВИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ (ЧК) И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ(СК)
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫМ СИЛАМ
И НАБОРОТ**



**Развитие производства
настолько же зависит от развития человека (его ЧК и СК),
как развитие человека зависит от развития производства.**

Рис. 5

В 2006 году в рамках Федерального Института развития образования (ФИРО) под руководством М.Б. Зыкова был создан Центр «Человеческий капитал», одним из главных результатов деятельности которого стала Карта распределения человеческого и социального капиталов по территории России и стран СНГ, бывших советских республик. Результат оказался настолько грустным, что руководство ФИРО в 2010 году прекратило работу Центра. Страх чиновников от науки вполне понятен: руководство страны ждет от них не горькой правды, а оптимистических рапортов об удивительных свершениях.

Естественно, эта работа по составлению карты ИРЧП, ЧК и СК России, крайне необходимая для успешного завершения социально-экономических

реформ в России была продолжена в двух странах – в России, где в Москве нами был создан, зарегистрирован и лицензирован музей «Человеческий капитал», отмеченный в 2013 году как самое значимое социальное начинание в городе Москва, – и в США, где зарегистрирована и успешно работает руководимая нами корпорация «Человеческий гений».

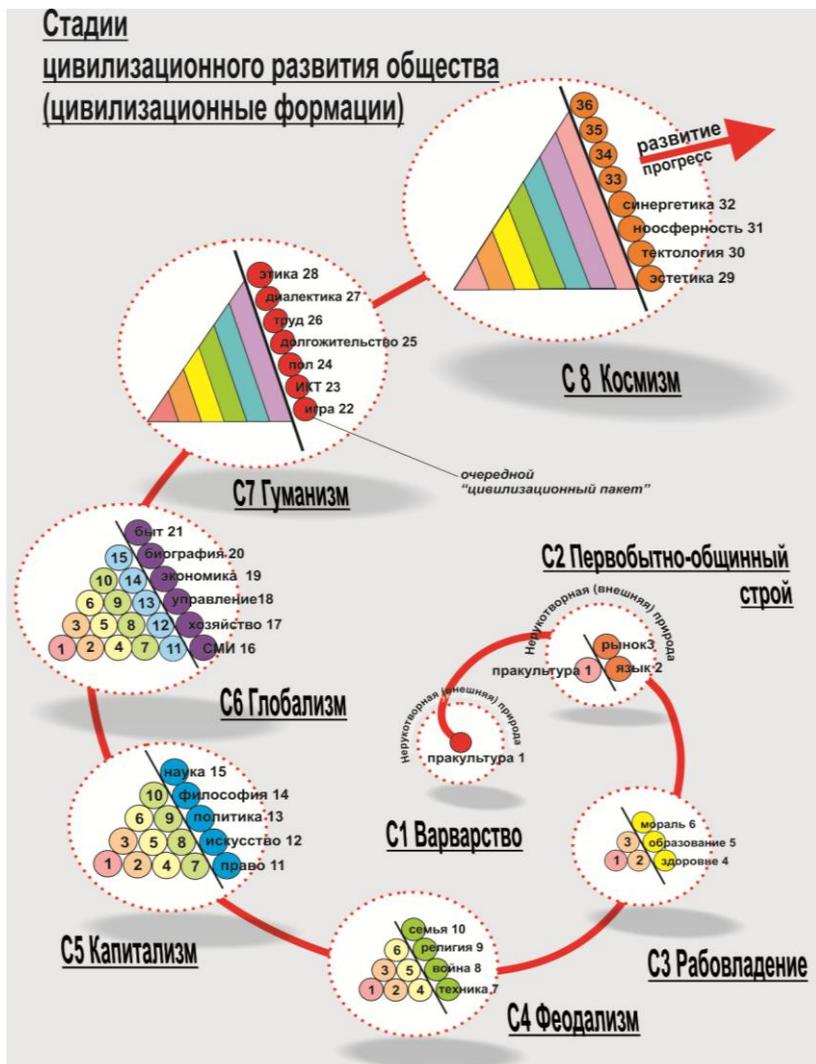


Рис. 6

В это время США приступили к совершению настоящей культурной революции, что потребовало перевода высшей ступени средней общеобразовательной школы с четырёх на шесть лет обучения. Барак Обама, комментируя эту реформу, отмечает, что «... страны, которые сегодня учат лучше нас, выиграют у нас конкуренцию завтра» [8]. Министр образования США Арни Данкен отмечает, что « Наши дети находятся в заведомо проигрышном положении в конкуренции за рабочие места с детьми Индии и Китая, которые проводят в школе на 25-30 процентов больше времени, чем мы» [8]. в которой упор делается на общее всестороннее и гармоничное развитие личности, вдогонку за переходом общества на новую ступень цивилизационно-экономического развития общества с С6 на С7 (рис. 6).

Экономическая реформа в России может быть завершена только тогда, когда руководство страны и весь народ поймут, что она должна начаться с новой культурной революции, на знамени которой будет начертано: «Целью, содержанием и количественно измеримым результатом национальной системы образования является формирование и развитие человеческого и социального капиталов», возможно, это может стать той самой национальной идеей, которой так не хватает современной России.

Список литературы:

1. РБК daily [Электронный ресурс]. – 03.04.2014. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949991034955>.
2. Аврех А.Я. П.А. Столыпин и судьбы реформ в России. – М.: Политиздат, 1991.
3. Гайдар Е.Т. Дни поражений и побед / Е.Т. Гайдпр. – М.: ВАГРИУС, 1997.
4. ДТП в России: ужасающая статистика [Электронный ресурс]. – 17 апреля 2014. – Режим доступа: Авто@mail.ru.
5. Едовина Т. В РФ зафиксирован дефицит здоровья и безопасности // РБК «Весь мир». ЭКОНОМИКА. – 4 марта 2014.
6. Зыков М.Б., Сабанина Н.Р. Создание эколого-социально-экономического союза как необходимое продолжение деятельности римского клуба // Сборник «Экологическое образование и экологическая культура населения»: Материалы международной научно-практической конференции 25-26 февраля 2013 г. – Прага, 2013. – С. 151-162.
7. Enger, Eldon D., Smith, Bradley F. Environmental Science: A Study of Interrelationships. Tenth ed. – Boston a.o.: McGraw Hill, Higher Education, 2006. – 476 + 20 p. – ISBN 0-07-252829-X.
8. Аванесов В.С., гл. ред. журнала «Педагогическое измерение» [Электронный ресурс]. – 18.04.14. – Режим доступа: <http://testolog.narod.ru/Education66.html>.

ГЕНЕЗИС ГОСУДАРСТВЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ КИТАЯ)

© Козлова Е.В.*

Ростовский государственный университет путей сообщения,
г. Ростов-на-Дону

В предложенной статье исследуются современные особенности внутренней трудовой миграции в Китае, анализируются исторические и современные формы реализации государственной миграционной политики, условия ее эффективности, а также возможности применения отдельных ее инструментов в деле модернизации и эффективизации отечественной миграционной политики в условиях современных экономических и социальных вызовов и проблем.

Ключевые слова: миграция рабочей силы, миграционная политика, Китай, урбанизация.

Исследования внутренней трудовой миграции традиционны для экономической теории на протяжении последних десятилетий. Фундаментальные исследования П. Тодаро и его последователя Дж. Харриса [1] определили формирование двухсекторной модели, характеризующую зависимость динамики внутренней трудовой миграции от различия в величине заработной платы в сельской и городской местностях.

Стоит отметить, что к особенностям регулирования и динамики процессов внутренней трудовой миграции в Китае является существующая уже более 60 лет система хукоу, ставшая своеобразной основой и набором принципов регулирования процессов миграции китайцев из сельской местности в города. Система хукоу, официально зафиксированная китайским руководством в 60-х годах прошлого века, изначально не была ориентировала на регулирование миграции, а носила характер превентивной меры, направленной на привязывание крестьян к земле, логично могущего быть подорванным растущей индустриализацией и урбанизацией. Китай нуждался в дешевом продовольствии, а следовательно, допустить массового оттока населения в города руководство страны не могло. Данный принцип в дальнейшем реализовался в растущей сегрегации сельского и городского населения страны [2].

Среди основной меры регулирования и ограничения внутренней трудовой миграции, китайское правительство определило «обобществление личной жизни» крестьян через их активное вовлечение в различные типы общественных работ (коммуны). Рост персональной зависимости крестьянина от ком-

* Доцент кафедры «Социальные технологии», кандидат экономических наук.

муны (вплоть до существовавшей системы распределения еды) существенно ограничивал его в желаниях сменить место проживания даже временно [3].

Согласно исследований Ф. Хуанга и Х. Пике [4] всю историю развития китайской системы регулирования внутренней трудовой миграции можно условно разбить на четыре временных периода. Изначально (1979-1983 гг.) правительство все еще старалось запрещать трудовую миграцию из сельской местности в города. Позднее (1984-1988) руководство стало разрешить китайскому крестьянину переезжать в город, но только при условии его полностью самостоятельного продовольственного обеспечения (за счет оставшихся в сельской местности родственников).

Второй характеристикой современного (с 2000 года) этапа развития миграционной политики в Китае является модернизация правового обеспечения внутренней трудовой миграции. При этом большую активность в сфере совершенствования миграционной политики и миграционного законодательства проявляют администрации малых городов (что объяснимо возможностью наступления меньших негативных последствий, в сравнении, например с крупными китайскими мегаполисами или центрами провинций).

Одновременно в крупных городах и индустриально развитых провинциях происходит ужесточение миграционной политики, прежде всего, за счет удорожания и усложнения процедуры легализации трудового мигранта.

До 1979 года внутренняя трудовая миграция была объектом жесткого государственного планирования и контроля. Государство организовывать миграцию сельского населения в стремительно развивающиеся индустриальные центры. С 1979 года сельское население начало проявлять активный интерес к миграции (в силу существенных различия в уровне дохода и условиях жизни в крупных городах и сельской местности) вне планов партии и правительства.

В настоящее время не существует единой статистики относительно размера и темпов внутренней миграции в Китае. Отсутствует даже единое мнение относительно динамики миграции в стране. К примеру, Ф. Цай и М. Ванг [5] отмечают существенное сокращение внутренней миграции в Китае с 35 миллионов в 1990 году до 14 миллионов человек в 2009 году.

С другой стороны, многочисленные исследования подтверждают диаметрально противоположные явления. Так, А. Лорен и Я. Жао [6] приводят данные статистики, свидетельствующие об удвоении темпов внутренней трудовой миграции с 1989 по 2008 годы с 9 до 25 миллионов человек. Ли Ж. [6] оценивал миграцию в диапазоне 55-100 миллионов человек в год. Хуанг Ф. и Пике Х. [4] сообщали о 45 миллионах внутренних мигрантов в 1990 году и 70 миллионах в 2002 году.

Безусловно, в ближайшем будущем количество трудоспособных селян в Китае начнет стремительно сокращаться из-за старения населения и страна столкнется уже с нехваткой рабочей силы!

Традиционно движущие силы миграции рассматриваются с позиции места отправления (push факторы) и места назначения (pull факторы).

Как основной push-фактор в Китае можно определить избыток трудовых ресурсов в сельской местности (что подтверждается хронической безработицей среди крестьян).

Основной же pull-фактор – существенная разница в доходах сельского и городского населения в Китае. Помимо оценки традиционных push и pull-факторов, можно также выделить и проанализировать значение экономико-социальных характеристик мигрантов в стимулировании процессов внутренней трудовой миграции в Китае. Чаще всего, исследовалось влияние личных характеристик (возраст, пол, образование, семейное положение), а также материального положения (наличие земли в собственности, разрыв в уровне доходов, наличие иных фондов) на принятие решения о внутренней трудовой миграции.

Так Ф. Цай [7] определил, что такие показатели как доля местного сельского населения в отношении к доле сельского населения по стране, а также количества земли на душу местного населения к аналогичному общенациональному показателю находятся в прямой связи с динамикой внутренней трудовой миграции (показатель обеспеченности землей на душу населения косвенно определяет излишек трудовых ресурсов в конкретных местностях).

Многочисленные исследования подтвердили также и прямую зависимость между величиной разрыва в оплате труда. Например, Н. Жу использовал показатель – соотношения средней заработной платы в регионе к средней заработной плате по стране, а Д. Хэа в 2009 году провел исследование воздействия межотраслевого дисбаланса в величине заработной платы на динамику внутренней трудовой миграции в Китае [9], экспериментально подтвердив, что рост разрыва в величине заработных плат на 100 юаней увеличивает вероятность положительного миграционного решения на 2 %.

По итогам анализа корреляции возрастных характеристик и желания трудовой миграции, Н. Жу и Д. Хэа независимо друг от друга пришли к выводу, что наиболее подвержены миграции китайцы двух возрастных групп 16-25 и 28-35 лет.

Обратную зависимость между возрастом и желанием трудовой миграции (для мигрантов старше 36 лет), например, Ю. Жао теоретически обосновала более кратким сроком приобретения экономических преимуществ трудовой миграции для лиц более старшего возраста [8]. Это, автоматически, делает трудовую миграцию экономически более привлекательной для граждан младше 35 лет. Одновременно, Ю. Жао отрицала обратную связь между возрастом и желанием трудовой миграции китацев младше 25 лет, связывая это с наличием большого количества семейных ограничений и личной неготовностью молодого человека к трудовой миграции.

Большое внимание в исследованиях Ю. Жао уделяется анализу взаимосвязи между уровнем образования и желанием трудовой миграции. Так, бы-

ли сделаны интересные выводы о том, что в целом уровень образования оказывает незначительное воздействие на принятие миграционного решения. Однако, при рассмотрении миграционных решений, связанных с переменной сферы приложения труда (от сельского хозяйства к промышленности или сфере услуг), роль образования как фактора миграционного решения возрастает многократно!

Хэа Д. рассматривал влияние образования на принятие миграционного решения в условиях домашнего хозяйства (а не личности) и эмпирически доказал обратную (!) связь между уровнем образования и желанием трудовой миграции. Как очевидно, это противоречит данным миграционной статистики Китая, и объяснимо лишь тем, что исследования Хэа проводились на заре 2000-х годов, когда внутренняя миграция высококвалифицированных кадров в Китае существенно уступала по своим количественным критериям миграции неквалифицированных граждан. Половая принадлежность и семейное положение также являются важными факторами принятия миграционного решения. Согласно исследований Ю. Жао, женщины в Китае в значительно меньшей степени подвержены желанию трудовой миграции. Так, факт рождения мальчика на 30 % увеличивает вероятность того, что в дальнейшем он станет трудовым мигрантом (это основывается на все еще сохраняющейся большой роли ручного, физического труда мигрантов).

Факт нахождения в браке сокращает вероятность трудовой миграции на 3 % (согласно исследования Ю. Жао) или даже на 10 % (исследование Д. Хэа). Семейный статус многократно увеличивает миграционные издержки (переезд, поиск жилья), что определяет меньшую (в среднем на 37 %) готовность семейных китайцев к трудовой миграции.

В современных демографических и экономических условиях Китайская Народная республика нуждается в изменении приоритетов национальной миграционной политики – от стратегии ограничения количественного роста предложения труда к поиску факторов его качественного прогресса. Как демонстрирует современная статистика страны, Китай уже нельзя назвать государством с неограниченным трудовым резервом (особенно в сфере сельского хозяйства), что резко актуализирует проблемы эффективного задействования имеющейся рабочей силы страны с учетом ее старения в средне- и долгосрочной перспективе!

Несмотря на все достигнутые успехи, структура китайского общества такова, что способная к успешному обучению молодежь малочисленна (как результат политики по ограничению рождаемости, реализуемой в течение последних 30 лет). Одновременно, стареющее население уже неспособно ни к обучению (чтобы продолжить собственную карьеру в промышленности или индустрии сервиса), ни к возвращению в деревню (сельское хозяйство).

В ближайшие 10-20 лет Китай столкнется с острой социальной проблемой экономической дифференциации.

Китайские власти, понимая главные демографические угрозы предстоящих десятилетий, уже сегодня вкладывают гораздо больше средств в обучение (переобучение) взрослого населения (старше 40 лет), чем сельской молодежи. Уже сегодня система дополнительного образования (повышения квалификации) играет важнейшую роль в китайском обществе наряду с традиционными образовательными институтами. Первые положительные результаты уже достигнуты.

Так, если в 2004 году среди работающих мигрантов доля людей с высшим образованием составляла только 24 %, то в 2009 году эта величина достигла отметки в 36 % [10].

Помимо превентивных мер, направленных на преодоление негативных последствий демографической динамики страны, для России может быть приемлемым определенным китайский опыт разработки и реализации миграционной политики.

Прежде всего, это эффективность государственной системы реализации миграционной политики, ее гибкое реагирование на запросы бизнеса. Китайские власти изначально избрали крайне жесткую политику регулирования внутренней миграции (практически вплоть до запрета внутренней трудовой миграции), чтобы потом, следуя запросам бизнеса, обеспечивая комфортность условий его развития, частично смягчать ограничения и запреты, направляя и регулируя потоки внутренней трудовой миграции. При этом стоит отметить, что суровая система запретов и ограничений касалась только внутренней трудовой миграции, тогда как сфера китайской эмиграции (в особенности временной), а также возвращения этнических китайцев на родину оставались максимально либеральными.

Более того, китайские власти активно стимулировали отъезд одаренной молодежи на обучение и временное трудоустройство в инновационные корпорации США, Европы, Австралии и Канады, на условиях дальнейшего возвращения специалиста на родину. Данные меры реализовывались за счет государственной системы грантов, стипендиальных программ, программ студенческих обменов, поощрения межвузовских контактов и так далее.

Стоит также отметить, что китайская миграционная политика имеет ярко выраженный отраслевой характер. По сути, внутренняя трудовая миграция ограничена десятком отраслей, в которых до настоящего момента сохраняется колоссальная потребность в физическом труде. Отраслевой характер миграционной политики страны, способный стать полезным в том числе и для России.

Наконец, полезным для России может стать также и китайский опыт экономического освоения отдельных отсталых территорий (Запад страны), основой реализации стратегий которого во многом выступает миграционная политика.

Список литературы:

1. Harris, John R., and Michael P. Todaro. (1970). Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis. *American Economic Review*, # 1: 126-42.
2. Cai and Du (2000), The Convergence and Divergence of Regional Economic Growth in China – The Implications to Western Development Strategy, *Journal of Economic Research (Jingji Yanjiu)*, # 10.
3. Zhao, Yaohui. (1997). Labor Migration and Returns to Rural Education in China. *American Journal of Agricultural Economics*, # 1: 1278-87.
4. Huang, Ping, and Frank N. Pieke. (2003). China Migration Country Study. Paper presented at the Regional Conference on Migration, Development and Pro-Poor Policy Choices in Asia, Dhaka, June 21-24, 2003
5. Cai, F., Y. Du and M. Wang. (2010). How Far is China to A Labor Market, Beijing: China Commerce Press.
6. Lin, Justin; Fang Cai; and Zhou Li. (2006). The China Miracle: development Strategy and Economic Reform. Hong Kong: Chinese University Press.
7. Cai, Fang (2004), Irregular Employment and the Growth of the Labor Market: An Explanation of Employment Growth in China's Cities and Towns, *The Chinese Economy*, Vol.37, No.2, pp.16-28.
8. Yaohui Zhao. (2002). Employment and Earnings in Rural China. Mimeo-graphed.
9. Hare, Denise. (2009). «Push» versus «Pull» Factors in Migration Outflows and Returns: Determinants of Migration Status and Spell Duration among China's Rural Population. *Journal of Development Studies*, # 3.
10. Taylor, J. Edward; Scott Rozelle; and Alan de Brauw. (2005). «Migration and Incomes in Source Communities: A New Economics of Migration perspective from China». *Economic Development and Cultural Change* 52, # 1: 75-101

**ПРИНЦИПЫ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА
К ИССЛЕДОВАНИЮ РЕФОРМЫ
МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА**

© Хлебникова Д.В.*

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В статье предпринята попытка рассмотреть принципы системного подхода к реформированию МВФ, начавшегося с 2006 г. и активизировавшегося в условиях мирового финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: МВФ, реформа МВФ, системный подход, мировой финансово-экономический кризис.

* Аспирант.

Реформирование МВФ как институциональной основы мировой валютной системы стало одним из направлений ее преобразований под влиянием охватившего с 2007 г. весь мир мирового финансово-экономического кризиса. Он выявил неэффективность Фонда как института межгосударственного регулирования валютно-кредитных отношений, предназначенного обеспечивать относительную стабильность мировой валютной системы как компонента глобальной экономики, и обозначил накопившиеся недостатки за его 70-летнюю историю.

К наиболее существенным недостаткам МВФ относятся: хронический дефицит его ресурсов; несовершенство кредитной политики; недостаточное внимание специфике стран-членов, в первую очередь наиболее бедных; распространение его регулирующих мер лишь на государства-заемщиков; неэффективность разработки мер по раннему предупреждению кризисных потрясений; неполное соответствие особенностей функционирования современной мировой валютной системы ее официальным принципам, сформулированным в Уставе Фонда.

Хотя официально реформа началась с 2006 г. с принятием Среднесрочной стратегии Фонда, предусматривающей ряд мер по преобразованию деятельности этого глобального финансового института, но под влиянием кризиса оно приобрело особую актуальность, усилилось и стало предметом рекомендаций саммитов «Группы 20». С 2008 г. этот межгосударственный орган регулирования вырабатывает рекомендации, направленные на повышение авторитета МВФ, усиление его легитимности и повышение эффективности. Фонд сам проявляет инициативу по его реформированию в целях обеспечения финансово-экономической стабильности и дальнейшей демократизации его деятельности. Валютная нестабильность в мире, усилившаяся в условиях мирового кризиса и послекризисной экономической депрессии, актуализировало необходимость реформы.

Системная методология как наиболее эффективный метод исследования определила целесообразность применения принципов системного подхода, что позволяет проанализировать процесс реформирования МВФ с учетом взаимосвязи с другими экономическими категориями, взаимодействия социально-экономических и политических факторов [1].

Целевая установка исследования реформы МВФ является анализ причин и основных направлений реформирования Фонда с учетом глобальных вызовов, что предполагает:

- расширение представления об особенностях деятельности Фонда как органа межгосударственного валютно-кредитного регулирования с учетом функциональных и институциональных аспектов его функционирования и обоснование необходимости его реформирования с учетом глобальных вызовов мировой экономике;
- систематизацию основных направлений реформирования МВФ с учетом уроков мирового финансово-экономического кризиса в све-

те решений саммитов «Группы 20», направленных на трансформацию роли Фонда как регулятора международных валютно-кредитных и финансовых отношений;

- анализ участия России в реформе мировой валютной системы и МВФ в свете ее интересов по повышению роли этого мирового финансового института как органа межгосударственного валютно-кредитного регулирования и выявления возможности повышения влияния нашей страны в этом мировом финансовом институте.

Теоретической основой исследования реформы МВФ выступает воспроизводственная теория международных валютно-кредитных и финансовых отношений, которая рассматривает их в функциональном и институциональных аспектах с учетом прямой и обратной связи с процессом воспроизводства.

Фонд является институциональной основой мировой валютной системы и призван обеспечить соблюдение странами ее структурных принципов и валютную стабильность в мире. С этой целью МВФ предоставляет кредиты странам для снижения дефицита их платежного баланса и предъявляет соответствующие требования к экономической политике государств-заемщиков.

Тем самым определяется прямая и обратная взаимосвязи между валютно-кредитным регулированием Фонда и процессом воспроизводства, который в условиях глобализации и либерализации мировой экономики претерпел значительные изменения по линии масштабного развития финансового сектора, опережающего реальный / производственный сектор экономики [2].

Исходя из *принципа многофакторного анализа*, исследование реформы МВФ требует анализа соответствующих рекомендаций «Группы 20», Среднесрочной стратегии Фонда о самопреобразовании, уроков мирового финансово-экономического кризиса и современных глобальных вызовов.

Комплексный подход к анализу тенденция и перспектив реформирования МВФ предполагает рассмотрение ее основных направлений с учетом их полноты и взаимосвязи.

Онтология (уточнение понятий, относящихся к реформе МВФ). Понятийный аппарат, используемый в документах Фонда, не всегда соответствует общепринятым терминам, используемым в российской экономической науке. Например, в изданиях и статьях МВФ развитые и развивающиеся страны разделяют формально, а именно без учета их неоднородности.

По инерции МВФ продолжает использовать термин «страны с переходной экономикой», хотя они уже перешли от планово-централизованной к рыночной. Это относится и к понятию «страны с формирующимися рынками», учитывая, что рынки в этих странах уже сформированы.

Среди развивающихся стран МВФ не выделяет быстроразвивающиеся (Китай, Индия, Корея, Турция).

Отметим также особенность формирования Фондом групп стран, формально исходя из регионального принципа, но фактически не отражающих

общепризнанных классификаций, что приводит к тому, что Мальта и страны Ближнего Востока могут входить в состав одной группы; кроме того, Грузия включена в состав СНГ, из которого она вышла.

Спорным является применение Фондом взамен понятию «кредитование» терминов «финансирование» и «финансовая помощь», используемых как синонимы, что игнорирует основные принципы кредита – возвратность, платность, срочность, обеспеченность.

Принцип ретроспективного анализа деятельности МВФ позволяет выделить формирование тенденций реформы Фонда, которые складывались постепенно с учетом новых явлений и требований мировой экономики.

Применение данного принципа системного подхода требует также изучение литературы о деятельности этого мирового финансового института.

Первым отечественным исследованием, посвященным созданию МВФ, стали работа участника советской делегации на Бреттон-Вудской конференции И.Д. Злобина (1948 г.). Крупнейший вклад в исследование практической деятельности Фонда в период 1944-1968 гг. внес К.Я. Чижов. Несмотря на идеологизированный подход, присущий данной работе, автор на основе обширного фактологического материала, раскрыл комплекс проблем, связанный с недостаточной эффективностью Фонда в реализации его базовой функции – обеспечении относительной стабильности мировой валютной системы.

Большой вклад в исследование функционирования МВФ внес Д.В. Смыслов, актуальны его публикации по основным направлениям реформы Фонда. Кроме того, фундаментальный труд этого автора «Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы» (1993 г.) представляет глубокий анализ предшествующих попыток осуществления его преобразования [3].

Роль МВФ в разработке системы раннего предупреждения, механизмов и прогнозирования финансовых кризисов рассмотрены в книге В.В. Ковалева, Е. Федорова и И. Лукасевича.

Противоречия межгосударственного валютного регулирования, осуществляемого этим мировым финансовым институтом, рассмотрены также в трудах С.В. Горбунова, А.А. Громыко, В.И. Грибачевой, Н.Н. Ивина и др. Проблемы взаимодействия Фонда с развивающимися странами-членам изучен структурой перестройки их экономик и урегулирования их внешней задолженности изучен Е.А. Звоновой, Г.Н. Ануловой, И.М. Молчановой, Х. Кейта, А.В. Шкляр, Яр. Щепэк, А.Ю. Маловым, Ю.А. Арсеньевым, Э.Х. Калычбейли и др.

Проблемы взаимоотношений со странами, осуществляющими переход от плановой экономики к рыночной, особенности кредитной политики Фонда в их отношении и его роль в трансформации их экономик отражены в трудах А.Г. Тимофеевой, В.Н. Матяша, А.С. Ананьева.

Особенности функционирования МВФ в условиях глобализации, его адаптация к современным тенденциям развития международных экономи-

ческий отношений обобщена в трудах российских экономистов В.Р. Галеева, Е.А. Звоновой, И.О. Горина, А.И. Халевинского. При этом значительный вклад в анализ трансформации системной функции МВФ в условиях глобализации мировой экономики внес В.С. Кузнецов

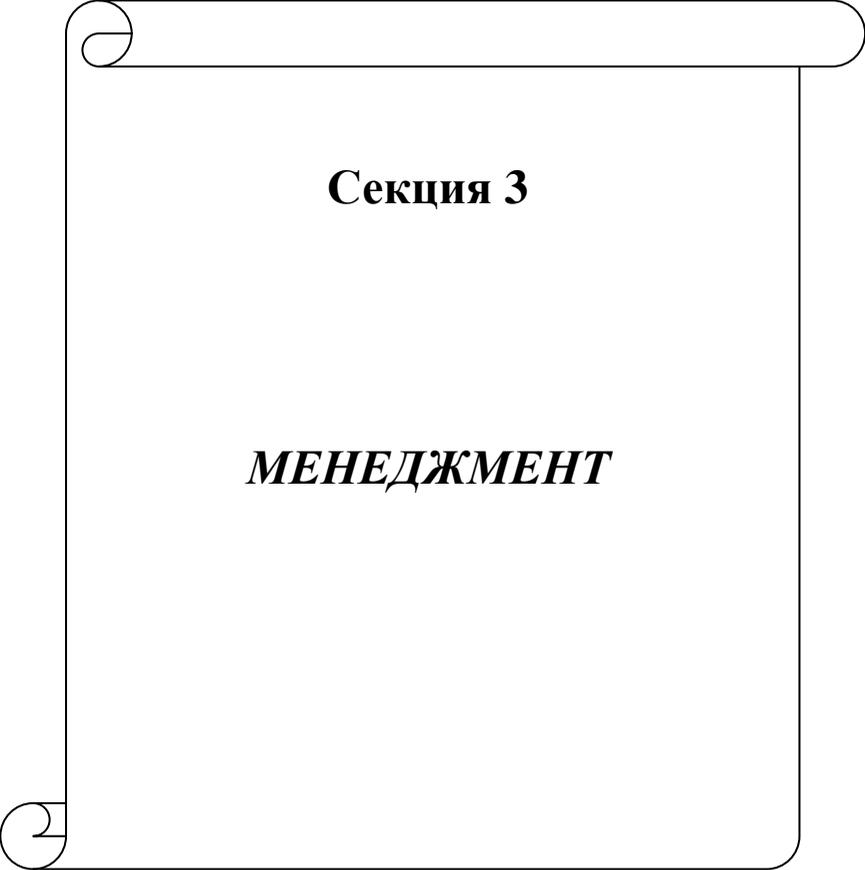
История и развитие сотрудничества России и МВФ, политика Фонда в отношении нашей страны проанализированы в работах А.Л. Лыженкова, Ю.Я. Ольсевича, А.И. Горшкова, Е.Р. Короткина, С.А. Шестакова, Д.К. Филиппова.

Обширная информация по основным аспектам функционирования Фонда представлена в работах Т. Викулиной, В. Виноградова, Д. Дрисколла. В трудах И.Н. Герчиковой, А.И. Шмырева, Н.В. Самодуровой, В.М. Ягодкиной отражены место и роль МВФ в системе мировых финансово-экономических организаций и их взаимодействие.

Учитывая наднациональные полномочия Фонда, как мирового финансового института, особого внимания заслуживает рассмотрение правовых аспектов его функционирования, представленных в работах российских ученых Л.А. Левиной, А.А. Моисеева, В.А. Беккер, В.Н. Мулюна, а также иностранных – Д. Карро и П. Жюйара, В.Ф. Эбке.

Список литературы:

1. Ковалев В.В. Проблемы предупреждения кризисов на финансовом рынке / Под. ред. Л.Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 2008.
2. Красавина Л.Н. Тенденции и перспективы развития международных валютных отношений в условиях глобализации и регионализации мировой экономики и валютная политика России: монография. – М.: Финансовый университет, 2012.
3. Смыслов Д.В. Международный валютный фонд: современные тенденции и наши интересы. – М.: Финансы и статистика, 1993.



Секция 3

МЕНЕДЖМЕНТ

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРАКТИКИ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Брагин А.Г.*

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск

В данной статье анализируется действующая на предприятии практика нематериального стимулирования персонала, выявляются её достоинства и недостатки на основе результатов социологических исследований работников и современных тенденций в HR-менеджменте.

Ключевые слова: нематериальная (немонетарная) мотивация, организация доставки и питания работников, повышение квалификации, потребности работников, моральное стимулирование, система участия, исследование мотивационного климата персонала.

Нематериальная мотивация – термин, говорящий сам за себя – это средства и методы стимулирования работников к достижению цели без использования денег как таковых: либо в организационной, морально-психологической формах мотивации (продвижение по службе, устное поощрение), либо в опосредованной материальной форме (предоставление путевок, организация питания, оплата полисов ДМС и т.д.).

Опытные руководители знают, что не всегда повышение заработной платы приводит к пропорциональному увеличению результативности. К тому же не всегда есть возможность увеличивать фонд оплаты труда. Поэтому навык нематериальной мотивации персонала является одним из ключевых инструментов руководителя. Его грамотное применение позволяет: сэкономить ФЗП, увеличить результативность подразделения, повысить лояльность сотрудников вследствие более профессионального руководства и более полной реализации сотрудников; руководитель приобретет понимание, когда лучше работает «мотивация кнута», а когда «мотивация пряника» [4].

Объектом исследования является кондитерская компания «Ламзурь». В настоящее время ОАО «Ламзурь» является одним из ведущих предприятий в перерабатывающей отрасли Республики Мордовия. В компании работает чуть более 1000 человек. Программа ее регулярных поставок превышает 300 наименований кондитерских изделий.

В ОАО «Ламзурь» проводятся следующие мероприятия по нематериальной (немонетарной) мотивации персонала:

- строгое соблюдение гарантий, установленных в законодательстве о труде, в частности, для работающих женщин-матерей;

* Студент (направление подготовки «Менеджмент»).

- работникам, занятым на производстве, бесплатно выдаются: спецодежда, спецобувь и индивидуальные средства защиты, молоко (за вредные условия труда), мыло и другие санитарно-гигиенические средства (в соответствии с требованиями СанПиНа) [2]. На территории фабрики оборудована прачечная, в которой дважды в неделю осуществляется бесплатная стирка спецодежды;
- организация доставки работников: служебные автобусы курсируют по всем районам города, доставляя управленческий персонал, служащих и ИТР согласно режиму работы предприятия. Доставка производственного персонала, работающего в сменном режиме, осуществляется только в ночное время;
- организация питания работников: на территории предприятия функционирует уютная столовая, оснащенная современным оборудованием в соответствии с требованиями СанПиНа и правилами пожарной безопасности, ежедневно предлагающая работникам широкий ассортимент горячих блюд, салатов, напитков и выпечки по весьма низким ценам – столовая является убыточной, дотируется за счет средств компании;
- на предприятии оборудован медицинский кабинет, в котором могут оказать первую медицинскую помощь, проконсультировать работника по вопросам здоровья. Стоит отметить: поскольку производственные площадки находятся на двух территориях (ул. А. Невского, 67 и ул. Рабочая, 115), предприятие содержит две столовых и два медпункта на каждой из территорий для удобства обслуживания работников;
- за счет предприятия каждый работник ежегодно проходит медицинский осмотр;
- для поддержания здоровья работников компания организовала выдачу льготных месячных абонементов в бассейн Дворца спорта Республики Мордовия;
- компания позволяет управленческому персоналу и ИТР пользоваться Интернетом (выделенный лимит-трафик с блокировкой сайтов социальных сетей) и служебными телефонами на рабочем месте в личных целях (при условии, что это не будет негативно влиять на рабочий процесс);
- для выполнения функциональных обязанностей управленческому персоналу, региональным менеджерам и другим сотрудникам компания оплачивает услуги мобильной связи;
- сотрудникам, выполняющим выездные работы, предоставляется в личное пользование служебный автомобиль, либо, если он задействует личный автомобиль, осуществляется компенсация расходов на топливо;
- возможность повышения квалификации и дополнительного образования по специальности за счет компании.

Так, например, между ОАО «Ламзурь» и ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» заключен договор о взаимном сотрудничестве. Данное соглашение открывает возможности для сотрудников компании повышать свою квалификацию: преподавателями ВУЗа (в точности, д.т.н., профессор А.В. Рыжаква) проводятся выездные лекции по повышению квалификации, практические занятия с технологами, лаборантами и другими работниками компании. На базе ОАО «Ламзурь» и «РЭУ им. Г.В. Плеханова» создан НИИ «Прикладных исследований инновационных технологий и качества пищевых продуктов»: специалисты университета будут совместно с технологами компании работать над созданием эксклюзивного и инновационного кондитерского продукта [1].

Ежегодно в день профессионального праздника – Дня работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности – предприятие награждает Почетными грамотами и ценными подарками наиболее достойных работников каждого структурного подразделения. Все работники компании получают «сладкие» подарки.

За счет предприятия организуются ежегодные новогодние корпоративы для всех желающих работников.

Также ОАО «Ламзурь» обеспечивает детей работников в возрасте до 14 лет включительно новогодними кулками, профсоюз обеспечивает детей работников билетами на новогодние представления, а работников, являющихся членами профсоюза – новогодними подарками, билетами на культурно-массовые мероприятия.

В зависимости от финансового состояния предприятия профсоюз обеспечивает работников путевками в детские лагеря, базы и дома отдыха, санатории. Работник оплачивает лишь 10 % стоимости путевки.

С целью соблюдения трудовой производственной дисциплины применяется дисциплинарная и административная мотивация персонала в виде наложения взысканий, предупреждений, выговоров, строгих выговоров, штрафов, увольнения с работы.

Чтобы оценить целесообразность, практическую значимость тех или иных мероприятий нематериального стимулирования персонала в ОАО «Ламзурь» обратимся к всероссийскому исследованию «Мотивирующие факторы на рабочем месте», подготовленному компанией «Рекардо» (рис. 1). Ведущую позицию занял показатель потребности персонала в доставке до места работы и обратно: 56 % респондентов отметили ее как одну из наиболее ценных составляющих социального пакета. Важными показателями для опрашиваемых оказались белая заработная плата (47 %) и обучающие мероприятия за счет компании (37 %), что свидетельствует о повышении цивилизованности рынка труда, 45 % респондентов заинтересованы в организации питания за счет предприятия [3].

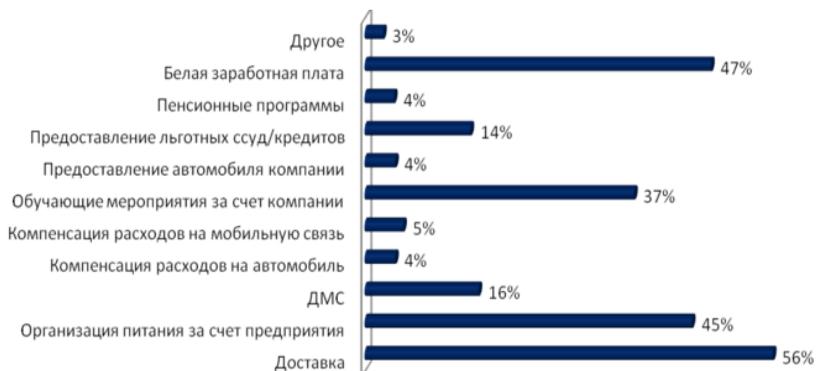


Рис. 1. Наиболее привлекательные составляющие социального пакета, %

Как мы видим, в компании «Ламзурь» большинство мероприятий нематериального стимулирования персонала сводятся к стремлению удовлетворить основные потребности российских работников: на предприятии налажена доставка до места работы и обратно, организация питания, проводятся обучающие мероприятия и др.

Отметим, что такие виды доходов, получаемых в натуральной форме, как предоставление служебного автомобиля, оплата услуг мобильной связи, пользование Интернетом свидетельствуют о том, что предприятие доверяет своим сотрудникам.

Но наряду с вышеперечисленными преимуществами системы нематериального стимулирования персонала ОАО «Ламзурь» у неё есть несколько весомых недостатков.

В компании недостаточно развито моральное стимулирование: отсутствует присваивание за достигнутые результаты званий («Лучший работник месяца», «Забойщик продаж» и т.д.), не проводятся конкурсы профессионального мастерства.

Атрофирована так называемая система участия персонала: работники не привлекаются к управлению организацией, их мнение нередко игнорируется, признается малозначимым. Руководство организации не предоставляет сотрудникам должных возможностей проявить свои способности и творческую инициативу в работе.

С переборами функционирует система оповещения, особенно эта проблема актуальна для производственного персонала: работники обычно если и узнают какую-либо управленческую информацию, связанную с деятельностью предприятия (планы, отчеты), то происходит это с большим временным лагом и, как правило, в видоизмененной и малопонятной форме по причине:

- сложности восприятия большого массива текста и цифр;
- избегания руководством каких-то спорных вопросов;

- адресности обращения (отсутствие явной благодарности);
- малоконкретности как в итогах деятельности компании, так и в перспективах ее развития.

Отсутствие проведения отделом внутренних коммуникаций и мотивации трудовой деятельности исследований социально-психологического климата в коллективе, удовлетворённости работников организацией и мотивацией труда также является негативным фактором системы мотивации персонала ОАО «Ламзурь».

Необходимость практики подобных исследований очевидна: руководство компании сможет выстроить эффективную по результатам и оптимальную по затратам систему мотивации персонала только тогда, когда фундаментом этой системы будут потребности и интересы работников, гармонично согласованные с целями и ценностями компании.

Список литературы:

1. Годовые отчеты ОАО «Ламзурь» по результатам работы за 2009, 2010, 2011 и 2012 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.e-dis-closure.ru/portal/files.aspx?id=6799&type=2>.
2. Коллективный договор ОАО «Ламзурь» на период с «01» января 2009 года по «31» декабря 2012 года.
3. Лысенко И. Мотивирующие факторы в работе [Электронный ресурс] / И. Лысенко // Работа с персоналом. – 2012. – Режим доступа: <http://www.rekadro.ru/rabotadatelu/info/monitoring/84.html>.
4. Петриченко А. Нематериальная мотивация или как получить максимум от ваших сотрудников без дополнительных затрат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://training-business.ru/wp-content/uploads/2012/02/Нематериальная-мотивация-сотрудников1.pdf>.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПЕРСОНАЛА В ПРОЦЕССЕ ОТБОРА

© Гунин В.К.* , Лестев Д.В.♦

Волгоградский филиал Российского государственного
торгово-экономического университета, г. Волгоград

В данной статье рассмотрены современные подходы к оценке персонала в процессе отбора. Авторами были изучены новые, нестандартные методы оценки. На основе проведенного исследования авторами пред-

* Магистрант.

♦ Магистрант.

ложены современные методы оценки, включающие использование нестандартных вопросов в анкетах, стресс-тестирование, использование основ психологии в собеседовании, также была упомянута возможность использования психологических тестов.

В настоящее время кадровые службы ежедневно сталкиваются с проблемой отбора персонала. В силу специфики и различия между отраслями, специалисты кадровых служб выполняют свои обязанности по проведению качественного отбора с разной степенью результативности. В частности, эта проблема возникает по причине недостаточной «вооруженности» сотрудников кадровых служб новейшими техниками и методами подбора и отбора персонала. По результатам исследований, сотрудники отделов кадров не обладают достаточно высоким уровнем квалификации. Им не хватает необходимых знаний в области научной организации труда, теории и практики кадрового менеджмента, социологии, психологии и педагогики. Специалисты отделов кадров не достаточно хорошо знакомы с последними кадроведческими новациями и технологиями [1].

Поступающие на работу часто сталкиваются с проблемой недостаточно компетентной оценки своих возможностей. К примеру, когда бывший студент, молодой человек, обладающий всеми необходимыми навыками и знаниями, собирается устраиваться на интересующую его должность, он понимает, что для работодателя главным критерием профессиональной готовности кандидата являются диплом и опыт работы. Отсутствие опыта работы вынуждает молодого специалиста начинать получать стаж окольными путями (фиктивный стаж, работа по знакомству и т.д.). Наличие данного требования ограничивает возможности работодателя принять на работу молодого специалиста, обладающего всеми необходимыми навыками и потенциалом, которые помогли бы ему в кратчайшие сроки адаптироваться на новом месте работы и начать выполнять свою профессиональную задачу без большого срока обучения.

В связи с вышесказанным, тема поиска и применения эффективных технологий оценки персонала в процессе отбора является крайне актуальной.

Наиболее простым и популярным способом отбора кандидатов является анкетирование, но по причине того, что каждый работодатель составляет анкету самостоятельно, в большинстве случаев формально, что не позволяет ему получить всю необходимую информацию о соискателе.

При приеме на работу работодателю важно знать, на какую заработную плату рассчитывает кандидат. Многие анкеты формулируют данный вопрос неверным способом. Чаще всего он выглядит так: «Какую заработную плату Вы хотели бы получать?» или «Сколько вы хотите получать в год?». При таких формулировках работодатель, как правило, не получает правдоподобного ответа. Кандидат вместо справедливой оценки своих способностей имеет возможность просто пометить о желаемой заработной плате; многие соис-

катели теряются и называют заведомо низкие суммы, стараясь «понравиться» и получить работу. Избежать подобных ответов кандидатов можно, сформулировав данный вопрос иначе, а именно: «На какую сумму вы оцениваете себя (свой труд) в данный момент?». При ответе на такой вопрос работник будет стараться объективно оценивать свои возможности, чтобы получить работу, соответствующую имеющемуся уровню квалификации, с другой стороны, сильно завышенная цена труда может привести к получению работы, к которой он не готов. Работодатель при рассмотрении ответа на данный вопрос сможет увидеть как более или менее осмысленную оценку способностей, так и общую профпригодность кандидата. Если цена труда работника заметно ниже или выше средней рыночной стоимости, то можно сделать вывод о неумении работника оценивать свои способности, о незнании конъюнктуры рынка его профессии и, возможно, о посредственном отношении к профессии в целом. Более того, такой вопрос поможет работодателю в развитии элементов социального партнерства. У работника сформируется представление о том, что работодатель оценивает его как партнера. Сам же работодатель может использовать ответ работника на данный вопрос анкеты в качестве аргумента при возникновении дискуссии об уровне оплаты труда. Повышение заработной платы должно сопровождаться улучшением квалификации работника, в противном случае вопрос пересмотра оплаты труда является необоснованным. В связи с вышесказанным, данный вопрос является важным элементом анкеты и, в том числе, при объективной оценке работником собственных способностей позволяет ему определить взаимосвязь с уровнем оплаты труда.

Анализ профильных форумов IT индустрии позволил обнаружить интересный пример использования еще одного метода оценки кандидатов при приеме на работу – нестандартный способ тестирования. В одном из случаев после небольшого собеседования через сеть интернет кандидату давалось задание, которое ему необходимо было выполнить. Кандидат рассчитывал, что на выполнение задания ему будет выделен стандартный для выполнения работы такой сложности срок как минимум в день. После чего он узнавал, что ему необходимо выполнить данное задание за час. Кандидат, находясь в стрессовой ситуации, пытался как можно быстрее собраться и выполнить работу, прилагая для ее выполнения все возможные усилия и смекалку. В итоге, после сдачи задания он узнавал, что целью теста было не получить правильно решенную задачу, а проверить то, как кандидат будет себя вести в условиях крайне ограниченного времени, что важно в работе IT. Такой стресс-тест можно внедрять в средства отбора и в других отраслях, где часто случаются проблемы со срочностью выполнения работы и требуются психологически устойчивые, склонные к продуктивной работе в крайне сжатые сроки специалисты.

Обычное собеседование также может дать много информации о кандидате на должность, если сотрудник кадровой службы обладает знаниями психоло-

гии. Работодатель должен уметь задавать правильные вопросы и наблюдать за ответом и поведением кандидата. Можно отметить следующие моменты [2]:

1. Если кандидат рассказывает о деятельности в какой-либо отрасли, с которой работодатель имел дело, то работодатель имеет возможность проверить кандидата на честность. Можно использовать как заведомо ложное утверждение или расспрос о конкретных деталях. Некоторые кандидаты на должность имеют свойство преувеличивать свои таланты и заслуги.
2. Работодатель должен строго следить за заявлениями кандидата о желаемой заработной плате. Если при приеме используется анкетный метод, то стоит сравнивать данные по заработной плате в анкете и устные пожелания при собеседовании. Наличие «скачков» в оценке своей стоимости может сказать о непрофессионализме кандидата.
3. Важно следить за мотивацией работника при поступлении на должность. Часто бывает, что соискатели мотивируют свое желание устроиться на данную должность тем, что на данном месте просто работает, много свободного времени или даже что с его образованием или возрастом больше нигде не возьмут. Такие ответы говорят о крайне низкой заинтересованности работником в данной работе, что особо важно в отраслях, где требуется большая вовлеченность, креативность и продуктивность.

Большую выгоду можно получить при использовании психологических тестов. При их помощи опытный психолог может выявить такие черты характера, которые невозможно определить какой-либо другой технологией отбора. Следует учитывать большие затраты на проведение тестов при отборе персонала, поэтому следует сделать вывод, что данная технология может найти применение в крупных организациях, где необходимо нанять высококачественного и высококвалифицированного специалиста, при этом проведением данных тестов должен заниматься специализированный психолог, находящийся в штате организации или приглашенный извне.

Использование вышеприведенных методик оценки персонала в процессе отбора призвано повысить эффективность работы отдела кадров, способствует отбору наиболее качественного и высококвалифицированного персонала и при правильном использовании новейших методик в соответствующих отраслях способствует повышению эффективности работы организации.

Список литературы:

1. Коргова М. «Портрет» кадровых служб организаций современной России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dps.smrllc.ru/Disc/Portret.htm>.
2. Куривчак И. Собеседование: 12 смешных ошибок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nsk.erabota.ru/blogs/articles/5639>.

ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

© Гунин В.К.* , Лестев Д.В.♦

Волгоградский филиал Российского государственного
торгово-экономического университета, г. Волгоград

В данной статье была рассмотрена проблема текучести кадров. Авторами был произведен анализ текучести, были выявлены ее виды, причины, способы сбора данных о текучести и ее анализа. Также авторами были приведены методы определения экономического ущерба от текучести кадров.

Как показывают исследования и последние опросы, в России значительная часть работающих, примерно до двух третей, время от времени задумывается о переходе в другие компании. Уход специалистов, кадровая нестабильность приносят предприятиям значительные финансовые потери. Большинство работодателей решают проблему текучести персонала применением какой-либо единственной меры, например, повышением заработной платы «утекающим» специалистам, или предоставлением им некоторых социальных льгот и компенсаций, не анализируя причин сложившейся ситуации.

Существует несколько причин, при наличии которых работодатели испытывают затруднения, связанные с текучестью кадров. Их условно можно разделить на два больших блока – внешние и внутренние. Внешние причины мало зависят от работодателя, являются более масштабными и исправить их не так легко. К ним относятся: демографическая и экономическая ситуация в стране, качество трудовых ресурсов и т.д. Внутренние причины полностью зависят от работодателя, и только он сам может их исправить. В качестве основных, самых распространенных причин, связанных с текучестью персонала, эксперты выделяют: несправедливая структура оплаты, неконкурентоспособные ставки, плохие условия труда, нестабильные заработки, продолжительные или неудобные часы работы, непрофессиональное руководство, проблемы с проездом к месту работы, отсутствие возможности для карьерного роста, продвижения, обучения или повышения квалификации, приобретение опыта работы, в которой нет особой нужды, непрофессиональная и предвзятая процедура отбора и оценки кандидатов, неадекватные меры по введению в должность.

Показатель текучести кадров не имеет нормативных значений, однако ряд исследователей говорят о естественном и повышенном его уровне. Естественный уровень текучести персонала рассматривается ими в пределах

* Магистрант.

♦ Магистрант.

3-5 % (по данным других исследований 5-7 % и даже – 5-9 %) от численности персонала; все, что выше данных значений, вызывает значительные экономические потери. Текучесть персонала в определенных пределах, соответствующих естественному уровню, способствует естественному обновлению производственных коллективов. Этот процесс происходит непрерывно и планомерно и, как правило, не требует каких-либо чрезвычайных мер со стороны кадровых служб и руководства. В случае превышения нормальных для компании показателей издержки становятся значительными и возрастают с увеличением оттока кадров.

Несмотря на большое число научных исследований и опубликования практического опыта по данному вопросу, проблема текучести персонала продолжает оставаться актуальной. При этом для руководителей-практиков главным вопросом является то, насколько частая смена персонала оказывает влияние на экономические показатели деятельности предприятия.

Регулирование текучести персонала – это удержание уровня текучести персонала, который необходим для достижения пропорциональности в системе конкурентоспособности внутреннего рынка труда [1].

Естественная текучесть (или норма текучести) персонала – это реально происходящий неорганизованный отток работников с предприятия, он позволяет поддерживать равновесие в системе конкурентоспособности рынка труда, при этом обеспечивая стабильность кадрового ядра. Уровень естественной текучести находится в зависимости от стратегии развития организации и от конкурентоспособности внутреннего рынка труда [1].

Процесс регулирования текучести персонала является двусторонним, в его основе – отношения субъекта и объекта. Субъектом регулирования текучести персонала является предприятие в лице специальной организационной структуры, а также персонал.

Спектр обстоятельств, который вызывает текучесть кадров можно классифицировать на: полностью управляемые, частично управляемые, неуправляемые. Регулируя первые и вторые причины, можно значительно уменьшить текучесть персонала. Диапазон мероприятий для достижения данной цели варьируется от технических (повышение качества техники и технологии, улучшающие условия труда) до культурно-бытовых (повышение уровня медицинского обслуживания). Одной из причин текучести кадров также является та степень свободы, которую предоставляют сотруднику при выполнении какого-либо задания. Работодатель ставит цель и сроки выполнения задачи, но алгоритм действий, темп рабочего процесса, работник устанавливает и регулирует сам. Таким образом у работника есть возможность не только влиять на производственный процесс, но и внести в него что-то свое, новое [2].

Для того, чтобы регулировать текучесть кадров необходимо делать обзор и анализ данных о них. Считается целесообразным в первую очередь со-

бирать сведения об общем числе уволившихся; уволившихся женщинах; лицах в возрастных категориях до 18 лет, 19-30 лет, старше 50 лет; о работниках с низкой и высокой квалификацией; со стажем работы менее 3 и более 10 лет; с профессиональным, высшим и средне-специальным образованием. Значительно различается интенсивность текучести у работников с различным стажем. Выявлено, что после четырех лет работы на предприятии интенсивность текучести резко идет на спад. Данную зависимость можно связать как с фактором возраста, так и с трудностью адаптации. Помимо того, существенным является то, что у только принятого работника могут появиться беспочвенные ожидания по отношению к будущей работе. Объяснением этому может служить как низкая осведомленность кандидата, так и недобросовестность нанимателя. Пытаясь представить свое предприятие наиболее выгодно, работодатель может завысить положительные моменты и скрыть сложность работы в компании.

Можно выделить два вида текучести кадров – физическую и умственную (скрытую). Первый вид включает в себя сотрудников, которые увольняются и уходят из организации. При скрытой текучести сотрудник визуально не покидает компанию, но фактически он вне рабочего процесса. Этот вид текучести формально не фиксируется, но может неблагоприятно отразиться на производительности труда. Служащие недобросовестно исполняют свои обязанности, делая только самое необходимое, что существенно может снизить качество выполняемой работы. Эффективность такого сотрудника невелика, но расходы на него остаются прежними [3].

В условиях рыночных отношений основательно меняются социально-экономические причины текучести персонала, которые выводят данный процесс на новый уровень, характерный для сегодняшних реалий. В рыночной экономике работодатель не заинтересован и не имеет экономических возможностей удовлетворять все потребности и интересы работника. Распределение кадров по рабочим местам нацелено на поиск для работника рыночной ниши, для достижения корпоративной конкурентоспособности персонала, при которой социально-экономические издержки на рабочую силу были бы минимальными.

Конкурентоспособность персонала находится в постоянном изменении. Диапазон этих изменений довольно широк, реагируя на научно-технический и социально-экономический прогресс, естественное и социальное воспроизводство трудовых ресурсов общества, динамику рыночной потребности в товарах и услугах, развитие личности с изменениями ее потребностями, действия работодателей, т.д. В итоге этих процессов, происходит дестабилизация рынка труда, и, как следствие, нарушение конкурентоспособности. В результате чего, запускаются механизмы процессов текучести, и устанавливаются нарушенное соответствие между компетенциями персонала и отдельными работниками; жизненными циклами компетенции.

Сущность социально-экономической составляющей текучести связана с ростом списка причин неорганизованных и неконтролируемых увольнений в условиях рынка труда. Во-первых, кроме увольнений работника по собственной инициативе или исходящей от работодателя, текучесть охватывает и увольнения по причинам, не находящимся во власти сторон, например: не избрание на должность. Во-вторых, причинами увольнения по собственному желанию являются не только неудовлетворенность трудом (или отдельными его сторонами), но и неудовлетворенность работника социально-экономическими результатами реализации своих конкурентных преимуществ. В-третьих, приобретают новое содержание неорганизованные увольнения по инициативе работодателя, когда помимо увольнений за нарушение трудовой дисциплины и прогулы (как было при плановой экономике) включают еще и такие, как грубое нарушение профессиональных обязанностей, несоответствие работника занимаемой должности, нарушение требований охраны труда, экологии и т.д.

Существуют различные методы определения экономического ущерба от текучести кадров [4]:

1. Потери, связанные с перерывами в работе, – их можно определить, как произведение следующих показателей: средневыводимой выработки, выполняемой одним работником, числа работников, средней продолжительности перерыва в работе, вызванного текучестью.
2. Потери, связанные с необходимостью обучения вновь или переобучения новых работников, – их можно определить как произведение затрат на обучение, доли текучести в общем числе выбывших, деленное на коэффициент изменения численности работников в отчетном году по сравнению с базисным.
3. Потери, возникшие от снижения производительности труда у рабочих перед увольнением, т.е. стоимость недополученной продукции можно определить как произведение коэффициента снижения производительности труда, ее средневыводимого уровня, числа дней адаптации, числа работников, выбывших по причине текучести.
4. Потери, связанные с недостаточным уровнем производительности труда вновь принятых рабочих, их можно определить как произведение числа работников, выбывших из-за текучести, суммы произведений средневыводимой выработки рабочего в каждом месяце периода адаптации, помесечных коэффициентов снижения производительности труда и числа дней в соответствующем месяце.
5. Затраты по проведению организованного приема, определяются как произведение затрат на организованный прием и доли текучести от общего числа уволившихся, деленное на коэффициент изменения численности работников.
6. Потери, связанные с браком продукции у вновь поступивших работников определяются как произведение общей величины потерь

от брака, доли потерь от брака у лиц, проработавших до одного года, доли текучести в составе уволившихся, деленное на коэффициент изменения численности работающих. Затраты на замену рабочих составляют 7-12 % их годовой заработной платы; специалистов – 18-30 %; управляющих 20-100 %.

Резюмируя все вышеизложенное, можно сделать вывод, что текучесть кадров, с одной стороны, является одним из факторов развития организации, а с другой, может иметь существенные негативные последствия. Во многом это определяется причинами увольнений работников, выявление которых необходимо для выработки грамотной политики управления персоналом организации. Для предприятий, стремящихся к повышению эффективности хозяйственной деятельности, необходимо разработать действенную стратегию и соответствующие ей инструменты обоснования управленческих решений по оптимальному сочетанию текучести кадров, прибыли, себестоимости и объема производства выпускаемой продукции.

Список литературы:

1. Григорьева И. Текучесть кадров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/tekuchest-kadrov>.
2. Соловьева Ю.Ю. Регулирование текучести персонала в условиях нестабильной экономики [Электронный ресурс]: автореф. дисс. ... к.э.н. – Новосибирск, 2009. – Режим доступа: http://www.stu.ru/files/science/2009-09-07/author_solovyeva_u.u..doc.
3. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://managepeople.ru/management337.htm>.
4. Скавитин А.В. Стратегия сокращения персонала на российских предприятиях в 1998-2000 годах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/personal/1.htm>.

ПРОБЛЕМА УСЛОВИЙ ОПЛАТЫ В ПРОЦЕССЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ НА КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© Земенков И.М.*

Институт экономики, управления и природопользования
Сибирского федерального университета, г. Красноярск

В статье рассматриваются проблемы процесса материально-технического снабжения на крупных промышленных предприятиях Российской

* Магистрант.

ской Федерации. В ходе анализа выявленных проблем автором установлено, что проблема определения условий оплаты по договорам, а именно строгий подход к условиям оплаты и работа с поставщиками только на условиях предоплаты приводит, в конечном итоге к перерасходу до 8 % бюджета материально технического снабжения, на покрытие валютных и иных рисков.

Ключевые слова: материально-техническое снабжение, закупки, условия оплаты, оптимизация затрат.

К крупным промышленным предприятиям в Российской Федерации, согласно законодательства, относятся предприятия с численностью работников более двухсот пятидесяти человек, либо с годовой выручкой более одного миллиарда рублей, а также, соответственно, все предприятия, удовлетворяющие обоим этим критериям, занятые производством орудий труда, добычей сырья, материалов, топлива, производством энергии, либо дальнейшей обработкой продуктов, полученных в промышленности или произведенных в сельском хозяйстве [2, 3].

Подобные предприятия, в силу своих размеров и объемов производства обладают огромной постоянной потребности в сырье, материалах, работах и услугах, поэтому процесс их приобретения должен носить системный характер и быть подконтролен руководству предприятия. Данный процесс носит название материально-техническое снабжение и является совокупностью мероприятий по приобретению, хранению и распределению ТМЦ, работ, услуг на предприятии, обеспечивающей качественную и своевременную реализацию прочих бизнес-процессов, нуждающихся в данных ТМЦ, работах, услугах [1].

Результативность и надежность процесса закупки должны обеспечиваться не любой ценой – необходимо найти оптимальную пропорцию между надежностью поставок и затратами на снабжение [1].

Именно последний тезис, зачастую, создает проблемы для организаций при его реализации. Как правило организации начинают склоняться либо к минимальным затратам на закупки, результатом чего может стать риск непоставки и появление дебиторской задолженности, либо к максимальной надежности, что влечет за собой необоснованный рост затрат и снижение эффективности расходов.

В условиях операционной деятельности дополнительные издержки, связанные с неэффективной организацией закупочной деятельности, хоть и велики, но неочевидны, ввиду устоявшихся взглядов на общий объем затрат, однако при реализации крупных инвестиционных проектов все меняется и дополнительные расходы становятся более очевидными.

Автором было проведено исследование системы материально-технического снабжения на одном из крупных добывающих предприятий страны. В ходе анализа данных и проведения серии интервью с руководителями раз-

личного уровня были выявлены проблемы с технической организацией процесса, такие, как: отсутствие четкого распределения ответственности между всеми участниками процесса, несогласованность некоторых действий между подразделениями, ограниченный, не учитывающий интересы всех сторон, состав органа, принимающего решение о закупке, а также дублирование процедуры согласования закупки (сначала проводится конкурс, потом согласовывается, по сути теми же лицами, договор). По данным проблемам были предложены рекомендации по их решению.

Однако важнейшей из выявленных проблем, по мнению автора, стала не проблема организации закупок, а проблема определения условий оплаты по закупкам.

Дело в том, что, как известно, цены большинства товаров, так или иначе связаны со стоимостью валюты, а следовательно любая сделка содержит в себе валютные риски.

Организация (за редкими исключениями, когда речь идет об эксклюзивных поставщиках, требующих предоплату за товар, не обладающий аналогами) настаивает на постоплатной системе расчетов, оплата за товары, работы, услуги производится в течение десяти-тридцати дней, после поставки товара или принятия работ, услуг.

Было выдвинуто предположение, что данные условия вынуждают поставщиков повышать цены своего продукта, с целью хеджирования валютных рисков, а также покрытия расходов по кредитам (в случае недостатка оборотных средств). В ходе интервью с руководителями компании, взаимодействующими с поставщиками, а также с некоторыми из поставщиков (на условиях анонимности) было выяснено, что предположение верно и поставщики готовы предоставлять более низкие цены на условиях предоплаты, причем не только при полной предоплате, но и в случае оплаты части договорной стоимости. Например, по контракту на поставку оргтехники, на сумму порядка 36 миллионов рублей были предложены следующие скидки, в случае его заключения на условиях предоплаты, в зависимости от ее размера (табл. 1).

Подобная картина наблюдается и у других поставщиков, при этом размер максимальной скидки варьируется в промежутке 5-20 %.

Следует отметить, что надежность, платежеспособность и возможности по исполнению условий закупок всех компаний, принимающих участие в закупках, тщательно проверяется службой безопасности и юридической службой компании, а следовательно серьезных причин для использования исключительно постоплатных расчетов у организации нет, цель его именно в снижении маловероятных рисков до нуля, хотя следует отметить, что использование, хотя бы частичное, потенциала предоплатной системы, с получением соответствующих скидок, не только покрывает возникающие риски, но и, потенциально, значительно увеличивает эффективность расходов организации на материально-техническое снабжение.

Таблица 1

Размер скидки в зависимости от суммы предоплаты

Предоплата, %	Скидка, %
10	1
20	3
30	5
40	7
50	8
70	9
100	10

В свете вышеизложенного предлагается, для повышения эффективности закупочной деятельности организации:

- принципиально допустить заключение договоров на условиях предоплаты с поставщиками, признанными надежными на этапе квалификационного отбора. При этом критерии такой надежности могут и должны быть самыми разными: от экономического состояния контрагента до истории сотрудничества с ним в прошлом;
- при проведении закупок запрашивать у контрагентов как цену на условиях постоплаты, так и размеры скидок, в зависимости от объема предоплаты.

Предоплата не обязательно должна быть полной, как мы видим в таблице 1 скидки возникают уже при предоплате в 10 %, соответственно организация может и должна самостоятельно определить размер возможной предоплаты, в зависимости от принимаемой степени риска, надежности поставщика, степени доверия к нему. Решение о возможности и размере предоплаты должно приниматься компетентным органом компании, в сфере закупок, на основании понятных и прозрачных, утвержденных процедур.

Что касается экономического эффекта от подобного изменения процедуры, то он может составить (исходя из интервью с поставщиками о возможных скидках, а также интервью с руководителями, о потенциально допустимом, по их мнению, уровне предоплаты) до 8 % от бюджета материально технического снабжения в год, что для крупных промышленных предприятий составляет десятки миллионов долларов США.

Список литературы:

1. Жданов А.Ю. Управление закупками с использованием конкурсных процедур: технология внедрения и организации: монография / А.Ю. Жданов, Д.В. Кузнецов, А.Н. Федоров. – М.: КНОРУС, 2007. – 288 с.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Фед. закон РФ от 24.07.07 № 209-ФЗ // Российская газета. – 31.07.07.
3. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: постановление Правительства РФ от 09.02.2013 № 101 // Российская газета. – 15.02.2013.

УПРАВЛЕНИЕ РОСТОМ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Пирогова О.Е.*

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

В статье рассмотрены проблемы формирования системы управления развитием торгового предприятия. На основе стоимостного подхода рассмотрены основные факторы операционной деятельности, среди которых выявлены драйверы стоимости которые определяются с учетом риска.

Ключевые слова: предприятие торговли, управление на основе стоимости, драйверы стоимости, операционный риск.

Происходящие качественные изменения в экономическом развитии различных хозяйствующих субъектов обуславливают необходимость совершенствования методологии управления, направленного на устойчивое развитие предприятий. Эти изменения происходят в различных экономических системах, в том числе, торговых предприятиях. Торговые предприятия вынуждены одновременно решать проблемы обеспечения устойчивости и развития в условиях ограниченности источников финансирования, а также усиления конкуренции со стороны внешнего окружения. Таким образом, возникает необходимость комплексного исследования проблемы устойчивого развития торговых предприятий.

В настоящее время одной из концепций управления является концепция управления, основанная на управлении ценностью или ценностно-ориентированное управление (*VBM – Value Based Management*), согласно которой наиболее значимым показателем роста ценности является рост стоимости предприятия [1]. Особенностью данного подхода является то, что *VBM* позволяет менеджменту предприятия сформировать стратегию развития, направленную на достижение устойчивого роста в долгосрочной перспективе, а также увязать все аспекты управления предприятием (долгосрочные, среднесрочные) с текущим управлением. В соответствии с концепцией *VBM* стоимость предприятия признается наиболее адекватным показателем деятельности предприятия.

Торговое предприятие как система управления определяет цели, направление движения, критерии и параметры, которые необходимо задавать для того, чтобы система развивалась и двигалась по заданной траектории. В

* Доцент кафедры Финансов, денежного обращения и кредита, кандидат экономических наук, доцент.

качестве целей на торговых предприятиях могут быть: стратегические, оперативные и тактические. Эти цели реализуются через контуры управления, которые соответствуют стратегическому, оперативному и тактическому уровням управления. Так как торговое предприятие представляет собой систему управления, следовательно, для него характерно наличие субъекта и объекта управления, параметры управления задаются на каждом контуре управления. Субъектам управления в стратегическом контуре управления являются совет директоров, в оперативном – финансовые подразделения, в тактическом – финансовый менеджер. Устойчивое развитие торгового предприятия обеспечивается развитием подсистем управления в каждом контуре управления, при этом целевой функцией управления торговым предприятием является увеличение стоимости этого предприятия [2].

В каждом контуре решаются следующие задачи управления:

- для контура тактического управления целью управления является выполнение условия положительности отклонения рентабельности активов от требуемой величины;
- для контура оперативного управления целью является выполнение условия положительности отклонения экономической добавленной стоимости от требуемого значения;
- для контура стратегического управления целью является выполнение условия положительности отклонения фундаментальной стоимости предприятия от требуемого значения.

Структурная схема указанной системы управления представлена на рис. 1.

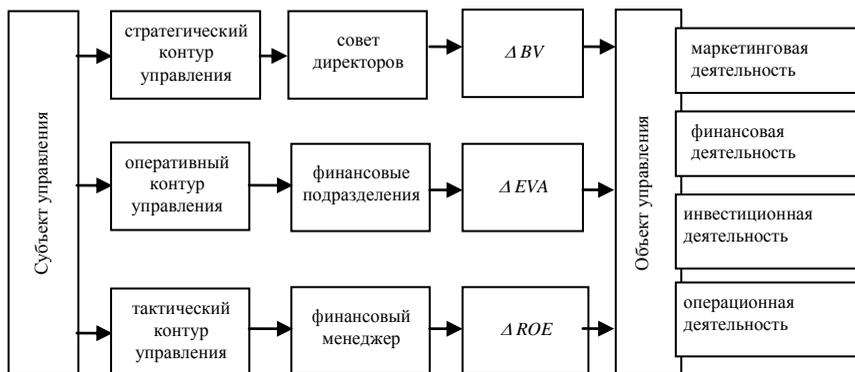


Рис. 1. Структурная схема системы управления торговым предприятием

Исходя из рис. 1 можно сделать вывод, что нужно уделять внимание не только стратегическому уровню управления, но и тактическому и оперативному, которые являются не менее важными при формировании стоимости. При определении стоимости, а особенно ее росте важно учитывать риски,

т.к. создание и рост стоимости это функция разработанной стратегии в высоко непредсказуемой среде, где уровень неопределенности и риска при принятии управленческих решений достаточно высок, поэтому высокие будущие доходы не обещают автоматического увеличения стоимости из-за сопровождающих рисков.

Учет риска может быть осуществлен с привлечением моделей риск-менеджмента [3]. В настоящее время система риск-менеджмента, разработанная для управления рисками предприятий, содержит вполне конкретный методический инструментарий, который позволяет оценивать и управлять рисками. Вместе с тем, на наш взгляд, разработка модели роста стоимости на любом уровне с учетом риска позволит выбирать обоснованные решения в процессе управления развитием предприятия. При этом появляется возможность оценивать баланс между темпами роста стоимости и уровнем риска, который возникает в процессе операционной деятельности.

Ниже на рис. 2. представлены графики, показывающие, что при одинаковом уровне операционного рычага, и разной величине колеблемости товарооборота относительно планового значения большим риском обладает предприятие, у которого колеблемость выше. Поэтому предлагается модифицировать модель операционного рычага, включив при определении допустимого значения силы операционного рычага оценку уровня риска.

Так, например, рекомендации по запасу финансовой прочности и силе операционного рычага, представленные в работе [3], выглядят не вполне обоснованными. Поэтому предлагается учитывать вероятность достижения плановых значений выручки за счет определения отклонений реально достигнутой выручки торгового предприятия от плановой, которая определяется следующим образом:

$$\Delta S_i = S_i - S_{\text{план } i} \tag{1}$$

где S_i – выручка торгового предприятия за i -й отчетный период;

$S_{\text{план } i}$ – плановое значение выручки торгового предприятия за i -й отчетный период.

Относительное значение отклонения можно определить следующим образом:

$$\Delta \bar{S}_i = \frac{S_i - S_{\text{план } i}}{S_i} \tag{2}$$

Используя значения таких относительных отклонений выручки $\Delta \bar{S}_i$, за ряд периодов, можно определить статистические показатели: например, среднее ожидаемое значение, а также среднее квадратичное отклонение (СКО) – σ .

Если предположить, что в первом приближении распределение случайной величины относительного отклонения выручки от планового значения

описывается законом нормального распределения, то возникает возможность сравнить величину запаса финансовой прочности с величиной СКО. Такой подход позволяет количественно оценить риск возникновения неблагоприятной ситуации.

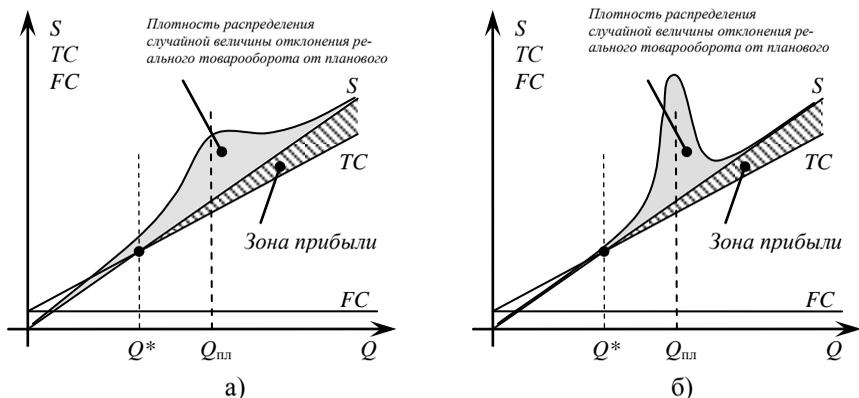


Рис. 2. Пример сравнения операционного риска двух предприятий, имеющих одинаковый уровень запаса финансовой прочности, но разный уровень риска

Уровень риска можно оценить как вероятность того, что выручка окажется меньше, чем выручка соответствующая точке безубыточности. Вероятность такого события будет определяться плотностью вероятности, которая меньше значения точки безубыточности.

Исходя из рекомендаций, представленных в [3], по обеспечению приемлемых безопасных уровней риска очевидно, что безопасным значением ЗФП может служить значение не менее $2\sigma_{план}$. Таким образом, в процессе деятельности необходимо стремиться к тому, чтобы ЗФП, с одной стороны, не был меньше, чем $2\sigma_{план}$, с другой стороны, увеличение запаса финансовой прочности ведет к снижению эффекта операционного рычага.

Таким образом, при управлении ростом стоимости предприятия на операционном уровне важно соблюдать баланс между темпами роста и риском, обусловленным высокой величиной силы операционного рычага.

С одной стороны, высокий уровень силы операционного рычага позволяет быстро увеличивать чистый денежный поток, и как следствие, стоимость, с другой стороны, незначительное снижение объемов продаж может повлечь за собой риск утраты платежеспособности и, как следствие разрушение стоимости предприятия. С другой стороны, слишком высокий запас финансовой прочности снижает темпы наращивания стоимости и в конечном итоге, темпы роста будут недостаточны, для реализации программы инвестиционного развития предприятия.

Список литературы:

1. Бочаров В.В., Самсонова И.Н., Макарова В.А. Управление стоимостью бизнеса: учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 173 с.
2. Пирогова О.Е. Совершенствование управления торговым предприятием на основе стратегии устойчивого развития: монография. – СПб.: Изд-во «ЛЕМА», 2012. – 140 с.
3. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 288 с.

ПОВЫШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПУТЕМ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА И РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

© Шевченко О.П.*

Краснодарский филиал Российского экономического университета
им. Г.В. Плеханова, г. Краснодар

Роль управления и организации труда характеризуется потенциальными возможностями повышения эффективности экономики государства в целом и конкретного производства с точки зрения социально-экономических результатов функционирования рабочей силы и технико-технологических средств производства. Эффективно организованый труд служит ведущим фактором роста производительности труда и снижения издержек производства.

Ключевые слова: управление, организация труда, производительность труда, социально-трудовые отношения, профессионально-квалификационная структура персонала, «бережливое производство».

Под организацией труда понимают «приведение трудовой деятельности в определенную систему, характеризующуюся внутренней упорядоченностью, согласованностью и направленностью взаимодействия людей для реализации совместной программы или цели». Организация труда на предприятии – совокупность мероприятий, обеспечивающих необходимую пропорциональность в расстановке работающих и рациональное использование рабочей силы при данной степени механизации работ и совершенства технологии в целях повышения производительности труда и создания условий для всестороннего развития трудящихся [1, с. 146]. В соответствии с Трудовым Кодексом Российской Федерации среди основных задач трудового законодательства одной из первых названа организация труда и управления трудом работника [3, ст. 1].

* Доцент кафедры Менеджмента и мировой экономики, кандидат экономических наук.

Роль управления и организации труда характеризуется потенциальными возможностями повышения эффективности экономики государства в целом и конкретного производства с точки зрения социально-экономических результатов функционирования рабочей силы и технико-технологических средств производства. Эффективно организованный труд служит ведущим фактором роста производительности труда и снижения издержек производства. Для выявления основных проблем эффективной организации труда, стоящих перед российским государством, необходимо проанализировать показатели производительности труда.

От развитых экономик Россия отстает по уровню производительности труда в 4 раза. Это значит, коэффициент полезного использования нашей экономики составляет 25 %.

Условия для роста производительности труда для России благоприятные (около 40 % мировых природных богатств) принадлежат РФ.

В 2013 году государством была сформулирована следующая задача: «За предстоящее десятилетие надо увеличить производительность труда в ключевых отраслях российской экономики – в 3-4 раза». Это значит, что рост ВВП должен составлять не менее 10-12 % в год (рис. 1) [4].

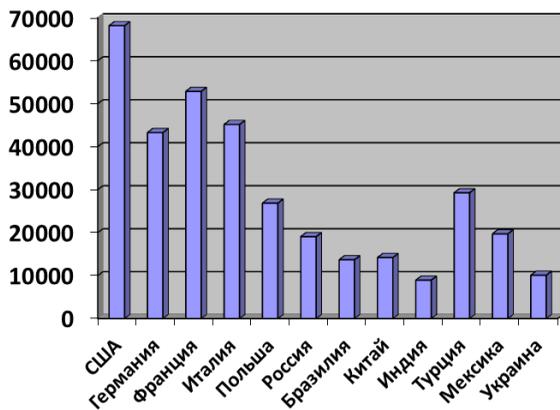


Рис. 1. Производительность труда по паритету покупательной способности, \$/чел., 2013 г.

Таким образом, производительность труда в России остается крайне низкой по сравнению с развитыми и развивающимися странами. Среди стран БРИК (Бразилия, Индия, Китай) Россия оказалась на четвертом месте. По данным, приведенным в табл. 1 видно, что в 2013 году производительность труда в целом в экономике страны выросла на 7,1 %. В тоже время такой показатель в среднем по миру вырос на 3,3 %. В 2012 году ВВП страны сохранился, а рост безработицы сдерживался. В результате произошло замет-

ное снижение производительности труда. Если бы сокращение занятости не сдерживалось, то динамика производительности труда была бы лучше.

Любые изменения производительности связаны с «отмиранием» малопродуктивных компаний и заменой их компаниями с более высокой производительностью. Чем быстрее будет происходить этот процесс, тем быстрее будет расти экономика России [4].

Таблица 1

Динамика производительности труда в РФ

	2009	2010	2011	2012	2013
В целом по экономике из нее:	107,5	107,5	104,8	95,9	03,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	104,3	105,0	110,0	104,6	0,0
Рыболовство	101,6	103,2	95,4	106,3	76,4
Добыча полезных ископаемых	103,3	103,1	100,9	108,5	100,6
Обрабатывающие производства	108,5	108,4	102,6	95,9	08,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	101,9	97,5	102,1	6,3	9,0
Строительство	115,8	112,8	109,1	4,4	8,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт	110,8	104,8	108,1	9,0	8,8
Гостиницы и рестораны	109,2	108,0	109,2	6,7	4,5
Транспорт и связь	110,7	107,5	106,4	5,4	02,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	106,2	117,1	107,5	7,5	9,4

Сегодня Россия отстает от стран «большой семерки» по производительности труда в 2,5 раза, а по энергоэффективности – в три раза. Рассчитанный по паритету покупательной способности уровень ВВП на душу населения в России составляет \$19 000 на человека. Это самый высокий показатель в странах BRIC, но нельзя забывать о большей численности населения остальных трех этих стран. Ориентиром должен быть среднеевропейский уровень, равняющийся порядка \$30 000 и, чтобы достичь его, необходимо приложить серьезные усилия со стороны государства, бизнеса и каждого гражданина. Правительство поставило цель достичь этого показателя до 2020 г.

Чтобы реализовать задуманное, темпы роста этого показателя должны держаться на уровне 7-8 % в год. Даже с учетом демографического спада они не должны быть меньше, чем 5-6 % в год. При достижении таких темпов роста производительности труда можно будет констатировать значительное улучшение инвестиционного и делового климата, увеличение конкурентоспособности и значительный прогресс в импортозамещении.

Приемы минимизации потерь и усиления ориентированности в производственных процессах на потребителя хорошо отражены в концепции «бережливого производства» – философии менеджмента Toyota. Эта концепция достаточно популярна и в России: она используется или находится на стадии внедрения приблизительно в 30-50 % крупных компаний. Этот подход актуален для всех без исключения отраслей экономики, сфер производства, торговли и услуг.

Производительность труда и эффективность производства можно повысить и с помощью социально-психологических методов, таких как правильная мотивация персонала, грамотная корпоративная культура, предоставление сотрудникам социальных гарантий, обеспечение карьерного роста и множества других инструментов.

Однако наиболее действенным инструментом, с помощью которого можно кардинально повысить как производительность труда, так и эффективность производства, надо признать модернизацию. Под ней следует понимать не только обновление основных средств, но и процесс заимствования технологий, повышение квалификации сотрудников, инновационную деятельность, использование более совершенных сырьевых материалов и т.д. Это комплексный процесс, который должен финансироваться всеми возможными средствами, начиная от государственных субвенций и заканчивая инвестированием, самофинансированием и, конечно же, банковским кредитованием.

Сегодня российские кредитные организации способны предложить услуги под различные задачи компаний. Для закупки оборудования за рубежом можно использовать международное торговое финансирование, что значительно снижает стоимость покупки (например, с 13-15 % годовых при традиционном рублевом кредитовании до 5-7 % годовых при аккредитивах). Для более крупных инвестпроектов существует проектное финансирование.

Благодаря эффективной организации труда и рациональному управлению персоналом можно достичь высоких показателей производительности труда. Именно за счет рациональной организации труда предприятие получает экономию трудовых затрат, а значит выявляются резервы экономии фонда заработной платы и отчисления от него. Правильно организованный труд обеспечивает лучшее использование сырья, материалов, оборудования, энергетических затрат и тем самым влияет на снижение себестоимости продукции.

Для решения проблем в области нашего исследования, обозначим следующие направления мероприятий по усовершенствованию элементов управления и организации труда:

1. совершенствование разделения и кооперации труда;
2. совершенствование условий труда работников, оказывающих непосредственное влияние на здоровье и работоспособность человека, удовлетворенность работой;
3. совершенствование организации рабочих мест;
4. повышение эффективности труда путем увеличения производительности труда.

Таким образом, организация труда – постоянный фактор эффективности производства и вообще любой деятельности. Организованный на научной основе труд является ведущим фактором роста его производительности и снижении издержек производства – основы обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов рыночной экономики.

Список литературы:

1. Мухаметлатыпов Р.Ф., Мухаметлатыпов Ф.У. Труд и капитал: концептуальная модель, проблемы развития и управления. – Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2013. – 340 с.
2. Кокин Ю.П. Экономика труда: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2013. – 686 с.
3. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001г. № 197 (ред. от 23.04.2012) // Российская газета. – № 256.
4. The Conference Board, расчеты – банк «Хованский» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/finance/analytics/28821/gde_vzyat_sily_povysit_proizvoditelnost_truda#ixzz2uVpRNjRJ.
5. Жуков А. Аудит организации труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.hr-portal.ru.
6. Динамика производительности труда в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.
7. Производительность труда в России ниже других стран БРИК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.news.ru.



Секция 4

МАРКЕТИНГ

ВОЗМОЖНОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА В СИСТЕМЕ ЯНДЕКС.ДИРЕКТ

© Никулин Д.Н.*

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

В данной статье рассмотрены факторы, снижающие точность прогнозирования показателей контекстной рекламной кампании с помощью инструмента Яндекса *Прогноз бюджета*. Построен прогноз результатов кампании, направленной на продажу компьютерной программы для тестирования знаний. Выполнен сравнительный анализ прогнозов и фактических результатов по ключевой фразе *Тесты знаний*. Выявлена неустойчивая динамика прогнозов бюджета, связанная с зависимостью прогнозной цены от конкуренции между рекламодателями в момент построения прогноза.

Ключевые слова: контекстная реклама, прогноз бюджета, ставка за клик, bid, спецразмещение, гарантированные показы, конкуренция между рекламодателями, сезонность, CTR, географический таргетинг.

Рекламодатель, который планирует контекстную рекламную кампанию в новой для себя тематике, не может точно спрогнозировать её результаты. Некоторые прогнозы позволяет строить инструмент *Прогноз бюджета* системы *Яндекс.Директ*. Но планировать на их основе бюджет невозможно по следующим причинам:

1. Результаты зависят от момента прогноза, в том числе от времени суток [1]. Кроме того, в прогнозах не учитывается влияние сезонности на цены и количество посетителей.
2. Прогнозы строятся на основе усреднённой статистики по другим рекламодателям за предыдущий месяц. При этом не принимаются во внимание индивидуальные настройки конкретного рекламодателя (ставки за клик, временные таргетинги, тексты объявлений) [2].
3. В низко-конкурентных тематиках с малым количеством рекламодателей точность прогнозов особенно низка, поскольку в этом случае анализ выполняется на основе малого количества данных.
4. Как только рекламодатель выставляет для своих объявлений ту или иную ставку за клик, на это реагируют конкуренты и цены клика для попадания на те или иные позиции сразу меняются.

В качестве примера рассмотрим рекламную кампанию, направленную на продажу компьютерной программы для тестирования знаний. Кампания проводилась на Россию, Казахстан и Украину. Выберем для предварительного анализа фразу *Тесты знаний*. На рис. 1 показан фрагмент интерфейса инструмента *Прогноз бюджета* системы *Яндекс.Директ*.

* Старший преподаватель кафедры Маркетинга и менеджмента.

Слово ↑	Позиция ?	Прогноз средней цены клика, у.е.	Прогноз CTR, %	Прогноз показов	Прогноз бюджета, у.е.*
Тесты знаний	спецразмещение	1.47	●	43992	1434.72
	1-ое место	2.35	●	0.86	888.30
	гарантированные показы	0.02	●	0.78	6.88
Итого:				43992	6.88
* 1 у.е. = 30 руб.					(206 руб.)

Рис. 1

Здесь мы видим прогноз сразу для трёх разных позиций: для входа в блок гарантированных показов, для 1-го места блока гарантированных показов и для входа в блок *Спецразмещение*. Прогнозируемые средние цены клика для этих позиций соответственно таковы: 60 копеек (30 руб. × 0,02 у.е.), 70,5 руб. (30 руб. × 2,35 у.е.) и 44,1 руб (30 руб. × 1,47 у.е.).

Предположим, рекламодатель предпочитает показывать объявления в блоке гарантированных показов, но не на первом месте этого блока. Согласно прогнозным значениям Яндекс.Директа (рис. 1), при показах в этом блоке по ключевой фразе *Тесты знаний* можно ожидать 343 клика в месяц (это 0,78 % от 43992 показов). Также можно ожидать, что на эти клики будет потрачено 206 руб (343 клика по цене 0,02 × 30 руб.). Но надо понимать, что фактический бюджет на фразу *Тесты знаний* будет существенно отличаться от этого значения по описанным выше причинам.

Кроме того, следует обратить внимание на большую разницу между ценой входа в блок гарантированных показов (0,02 у.е.) и ценой первого места в этом блоке (2,35 у.е.). Это свидетельствует о высокой конкуренции между рекламодателями, которая также будет способствовать существенным отклонениям реальных цен от прогноза 0,02 у.е.

Отклонение фактического бюджета от запланированного, помимо прочего, будет связано с тем, что рекламодателю придётся часто варьировать ставки за клик. Это необходимо, например, по следующим причинам:

- для повышения эффективности рекламной кампании должны экспериментальным путём выявляться оптимальные ставки в разные дни недели;
- опытные рекламодатели хорошо знают про так называемый метод «подсиживания». Рекламодатель, которого подсиживают, вынужден платить неоправданно высокую цену за клик. Чтобы избежать этого, необходимо периодически снижать ставку до уровня, чуть меньшего по сравнению со ставкой конкурента.

Рекламная кампания продолжалась в течение более двух месяцев (с 5 декабря 2013 года по 14 февраля 2014 года). В экспериментальных целях мы

каждый день изменяли ставку за клик в диапазоне от 60 копеек до 9 руб. Это позволило протестировать эффективность различных ставок в разные дни недели, а также в период новогодних праздников. Динамика варьирования ставок показана на рис. 2. Необходимо заметить, что реальная цена клика (на графике она обозначена *av_cpc_je*) почти всегда меньше ставки (*bid*), поскольку фактическая цена клика рекламодателя только лишь на 1 цент превышает ставку конкурента.

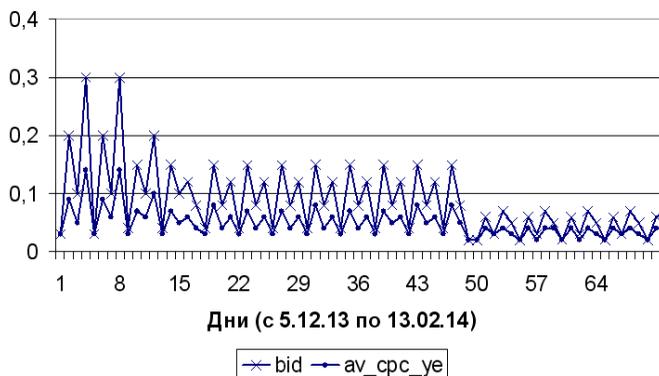


Рис. 2. Ставки и средние цены клика, у.е.

Прогнозы, показанные на рис. 1, были построены для России, Казахстана и Украины. Однако, в качестве географического таргетинга при проведении рекламной кампании были выбраны не страны в целом, а отдельные города этих стран. Это позволило получить детальные данные о ценовых ставках и других показателях отдельно по каждому городу, но снизило объём привлекаемой аудитории. Посещаемость сайта, которую мы получили в результате варьирования ставок, показана на рис. 3. Помимо взлётов и падений посещаемости, связанных с варьированием ставок, здесь хорошо видна просадка трафика, связанная с новогодними праздниками (с 29 декабря 2013 года по 7 января 2014 года – с 25 по 34 день рекламной кампании) и вторая просадка, связанная с тем, что мы снизили средний уровень ставок (начиная с 50-го дня кампании).

Чтобы проанализировать динамику, мы получали прогнозы Яндекс.Директа на месяц отдельно по городам несколько раз в неделю. Эти прогнозы были сопоставлены с фактическими суммарными показателями за месяц, начиная с каждой даты прогноза. На рис. 4 показано в динамике прогнозное и фактическое количество посетителей за месяц по фразе *Тесты знаний*. Количество дней на этом графике не соответствует рис. 3, поскольку мы строили прогнозы не каждый день. 30 декабря 2013 года – это 26 день на рис. 3 и 18 день на рис. 4. Сезонность незначительно отразилась на фактической сум-

марной посещаемости за месяц, поскольку новогодние праздники входили в месячную сумму посетителей в течение всего периода до 7 января. После этого сумма посетителей за месяц начала расти, но этот рост быстро прекратился, поскольку в сумму за месяц вошло падение посещаемости, связанное с понижением ставок начиная с 22 января (рис. 2).

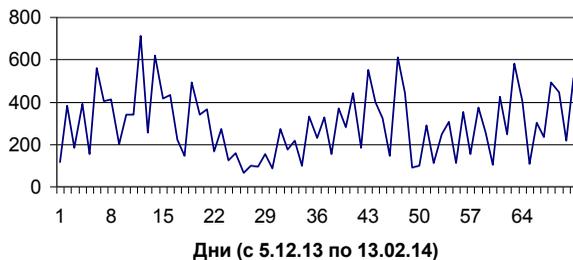


Рис. 3. Количество посетителей сайта

Действительная посещаемость оказалась меньше прогнозируемой (рис. 4), но фактический бюджет превысил запланированный (рис. 5), что объясняется более высокой действительной средней ценой клика по сравнению с прогнозируемой ценой входа в гарантированные показы. Кроме того, на рис. 5 заметны резкие колебания прогнозируемого на месяц бюджета. Это связано с неустойчивой ценой клика, поскольку прогнозируемая посещаемость за этот период в динамике оставалась практически неизменной (рис. 4). Очевидно, что используемая для прогнозов на следующий месяц цена клика, зависит от уровня конкуренции между рекламодателями в момент построения прогноза. Например, в ночное время суток и в праздники наши прогнозы окажутся заниженными. С этим и связана неустойчивая динамика на рис. 5. Особенно показательны снижения уровня прогнозируемого бюджета в новогоднюю неделю (с 18 по 25 дни).

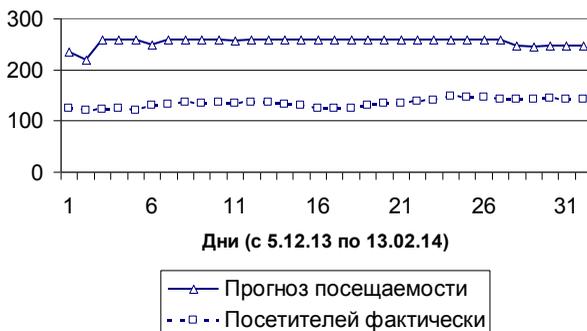


Рис. 4

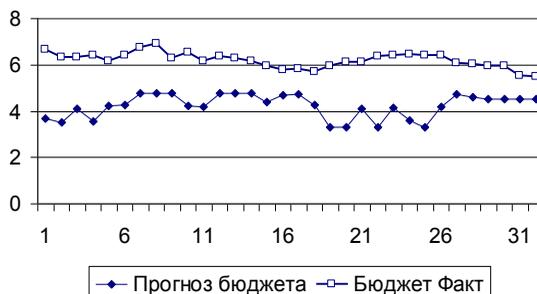


Рис. 5. Бюджет на месяц, у.е.

Список литературы:

1. Смирнов В.В. Прибыльная контекстная реклама. Быстрый способ привлечения клиентов с помощью Яндекс.Директа. – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2013. – 192 с.
2. <http://help.yandex.ru/direct/?id=1126121>.

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Петров Н.Е.*

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Рассмотрены условия функционирования предприятий в современной экономике, определены их перспективы в случае кризисных ситуаций. Выявлено, что предприятия, ориентированные на продолжительное существование на рынке должны заниматься разработкой кризисного плана, важным элементом которого должен быть план маркетинга. Рассмотрены основные направления маркетинговых мер по предотвращению последствий кризиса на предприятии.

Ключевые слова: кризис, маркетинг, маркетинговые коммуникации, вирусный маркетинг, система управления маркетингом, кризисный план, антикризисное управление, контактная аудитория, внешние факторы, внутренние факторы.

Современное состояние мировой экономики характеризуется крайней нестабильностью, что создает особые условия функционирования отдельных национальных экономик и их хозяйствующих субъектов. Разные по масштабам кризисы постоянно сотрясают экономические системы различных стран. Россия в данном случае не является исключением. Практически по всех странах в сложной экономической ситуации государство в первую очередь стре-

* Магистрант кафедры Мировой экономики и менеджмента.

мится поддерживать государственные корпорации и финансовые институты [2], не имея достаточных резервов для стимулирования малого и среднего бизнеса. В то же самое время, именно это сфера меньше всего защищена от влияния как внешних, так и внутренних факторов развития кризиса. Но в данном случае государство иногда намеренно не вмешивается в процесс естественного экономического отбора.

С точки зрения функционирования экономической системы в целом кризис является одним из неотъемлемых элементов ее развития. Любая ситуация на рынке, которая приводит к вынужденному снижению объемов производства, банкротству, увеличению дебиторской задолженности, срочной продаже активов и репрофилированию производства попадает под определение «кризиса». Те предприятия, которые не могут адаптироваться к изменениям внешней среды, выбывают с рынка, другие переживают кризис, приобретая еще больший опыт для развития и стабилизации своих позиций.

Учитывая это предприятия, ориентированные на продолжительное существование на рынке, должны быть заинтересованы в разработке эффективного механизма управления организацией в условиях кризиса и выработке антикризисных направления и мероприятий.

Целью антикризисной системы является возможность занять организацией наиболее выгодное место на рынке в условиях спада экономической активности населения и ухудшения финансового состояния организации, нестабильности экономики. Эту систему должны составлять элементы, способные реагировать на внешние и внутренние воздействия, с точностью определять факторы риска и в случае кризиса быть задействованными для скорейшего устранения его последствий.

Естественно, что кризис на предприятии, прежде всего, отражается на состоянии его финансовых активов, что определяет одно из важнейших направлений антикризисного плана фирмы. В данном случае усиление контроля за денежными средствами и затратами всегда будет первым шагом к преодолению кризиса на предприятии. Однако, как показывает практика, далеко не всегда с кризисом на предприятии можно справиться исключительно с помощью хорошо организованного финансового менеджмента [4].

В современных условиях при разработке антикризисного плана необходимо учитывать не только риски, связанные с финансовыми или материальными потерями, но в том числе с рисками потери репутации, ухудшения имиджа, утраты доверия со стороны внешних контактных аудиторий и сотрудников и т.д. Доказано, что нематериальные активы непосредственно участвуют в формировании рыночной стоимости фирмы [3], поэтому риск их утраты может быть очень опасен для фирмы и ее акционеров. С этой точки зрения одним из важнейших направлений кризисного плана предприятия должна быть корректировка имиджа и репутации. В традиционной системе управления предприятия эти действия входят в сферу ответственности подсистемы управления маркетингом.

Грамотный маркетинг – это не только возможность сохранить бренд компании и ее репутацию, но и важный гарант долгосрочного процветания и перспектив компании. Управление маркетингом совместно с другими подсистемами управления предприятием должны планировать необходимые резервы для существования и выживания кампании. Одна из существенных проблем – это отсутствие понимания руководителей предприятий в существенной роли маркетинга. Ведь маркетинг начинается на первом этапе процесса производства товара и его реализации. Для предупреждения возникновения кризиса и минимизации рисков компании необходимо сформировать стратегию развития предприятия с новыми технологиями, которые помогут повысить конкурентные преимущества предприятия.

Критическое состояние бизнеса может возникнуть не только как реакция на внешние факторы, кризис может быть инициирован внутренней средой. Снижение конкурентоспособности ухудшение показателей продаж, прибыли, рентабельности и ликвидности предприятия также можно квалифицировать как кризис. На данные показатели может повлиять неверное позиционирование товара, завышенные требования к объемам сбыта, неверно выбранный целевой сегмент потребителей, недостоверность маркетинговых исследований либо их полное отсутствие, отрицательная ценовая политика компании. В данном случае компания будет иметь острую необходимость отреагировать на сложившуюся ситуацию путем разработанных заранее комплексных мероприятий. Для этого в постоянном режиме необходимо осуществлять диагностику для выявления возможной кризисной ситуации на ранних стадиях ее развития. Она показывает наличие благоприятных и неблагоприятных факторов, дает возможность оценить внутренние факторы, которые способствуют появлению и развитию кризиса внутри организации. Примером данного анализа может быть SWOT-анализ.

Важнейшими инструментами маркетинга являются маркетинговые коммуникации, которые могут корректировать образ фирмы как во внешней, так и во внутренней среде. При формировании политики маркетинга и разработке плана маркетинговых коммуникаций во время кризиса обязательно нужно учитывать существующий потенциал компании в ресурсном плане, четкое планирование, составление прогнозов, построение организационной структуры управления в компании и ознакомление с ней персонала, а также методы его мотивирования. Одним из самых важных направлений маркетинговых коммуникаций в изменении кризисной ситуации является изменение и улучшение развития отношений с деловыми партнерами с целью увеличения пользы от контрактов с партнерами. Необходимо отказаться от некоторых поставщиков сырья и материалов, договариваться о периоде отсрочки оплаты поставок и предоставлении скидок на группы товаров. Так же именно во время кризиса совместно с традиционными инструментами маркетинговых коммуникаций предприятие может начать использовать и инновационный маркетинг. Современной формой такой коммуникации является вирусный марке-

тинг, который представляет собой способ продвижения продукции и услуг посредством добровольного участия потенциальных потребителей. Отличительными чертами вирусного маркетинга являются: воздействие на эмоциональную сферу, невысокая стоимость реализации по сравнению с использованием традиционных маркетинговых инструментов, а также, при условии «попадания в цель», т.е. точного определения нужд, мыслей и потребностей целевой аудитории – распространения в геометрической прогрессии [1]. Использование вирусных технологий современными компаниями является в большей мере вынужденным шагом, поскольку рекламные усилия уже не вызывают такого привлечения покупателей, как раньше. Традиционные средства по продвижению, в частности, практически все формы рекламы и паблик рилейшнз, неуклонно теряют свою эффективность. Поэтому кризис в данном случае может явиться инициатором модернизации коммуникативного процесса фирмы.

Разрабатывая маркетинговую часть кризисного плана маркетологам необходимо грамотно прогнозировать что в такой экономической период больше привлекает потребителей – это может быть снижение цены, высокое качество товара, глубина и широта ассортимента, удобность расположения магазина и время работы, гарантийное обслуживание и другое. Во время экономического роста потребители обычно больше ориентируются на бренд товара и его внешний вид, а во время кризиса они меняют свое поведение, переходя на дешевые товары.

Для повышения конкурентоспособности предприятия специалисты по маркетингу могут реализовывать мероприятия для повышения эффективности использования методов маркетингового анализа – позиционирования и портфельного анализа. Совместно с другими специалистами фирмы маркетологам необходимо заранее планировать диверсификацию портфеля, чтобы сократить до минимума вероятность риска. Чем слабее диверсифицирован портфель, тем менее гибкой становится компания под влиянием различных факторов. Снижается возможность управления ценами. Сосредоточенность компании на ценовой политике в сложных условиях связана с тем, что ее использовать гораздо проще, чем другие факторы. Например, при изменение процесса движения товаров, изменение каких-либо внутренних и внешних условий, цены быстро меняются. Политика ценообразования существенна, как при пересмотре доли прибыли, так и при уменьшений издержек в процессе производства. Но для этого существенно важно применять такой фактор, как мотивация самого персонала к снижению издержек.

Кризисные явления сильно влияют на руководителей и заставляют их находить и применять новые нестандартные методы управления организацией. Это касается и руководителей системы маркетинга, во внутренней среде которой могут разрабатываться новые управленческие решения и подходы, которые впоследствии могут быть внедрены во всей организации.

Таким образом, можно сделать выводы. Каждое новое явление порождает новые ситуации, чем раньше на предприятии будет применена технология ан-

тикризисного урегулирования, тем более устойчивым и быстрым будет его выход из кризиса. Для этого потребуются переосмысление целей, миссии и стратегии развития организации, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Важную роль в разработке плана выхода фирмы из кризиса играет подсистема управления маркетингом, исследующая рынок, и текущее положение фирмы на рынке, развивающая прямые и обратные коммуникационные каналы с целью повышения эффективности адаптации фирмы к различным факторам рыночной среды и достижения лояльности целевых аудиторий в различных ситуациях. При этом действия подсистемы управления маркетингом в процессе антикризисного планирования должны быть согласованы с действиями других подсистем управления предприятия и подчинены общей цели.

Список литературы:

1. Костарева А.М., Старкова Н.О. Особенности применения вирусного маркетинга в развитии рыночной деятельности современных предприятий [Электронный ресурс] // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. – № 4 (88). – С. 642-652. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2013/04/pdf/12.pdf>.
2. Небылова Я.Г., Камбарова Е.А. Государственное регулирование экономики: общие теоретические аспекты [Текст] // Казанская наука. – 2010. – № 9. – С. 305-310.
3. Старкова Н.О. Формирование внутрифирменной системы управления интеллектуальными активами [Текст]: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 – Краснодар, 2001. – 202 с.
4. Шевченко И.В., Цогт Н. Инвестиционная привлекательность предприятий и процесс реализации управленческого решения [Текст] // Экономика устойчивого развития. – 2013. – № 14. – С. 193-197.

ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНДА КОМПАНИИ: ОБЩЕЕ И ЧАСТНОЕ

© Сотникова Я.Е.* , Серебрякова Е.А.♦

Ставропольский государственный аграрный университет, г. Ставрополь

В статье представлены основополагающие критерии и этапы создания бренда, рассмотрены некоторые способы продвижения бренда компаний, сделан акцент на товарную политику, которую осуществляет всемирно известная компания «Кока-Кола».

Ключевые слова: бренд, маркетинг, компания, рекламная кампания, товары, конкуренция, «Кока-Кола».

* Студент.

♦ Студент.

В современном мире умело созданный, наработанный и развиваемый бренд, помимо очевидных нематериальных преимуществ, способствует существенному росту продаж предприятия, а также сильно влияет на стоимость компании самой по себе.

Российские предприятия начали брать пример у своих зарубежных коллег в практике создания и продвижения брендов. Однако, данная практика не столь легка, как кажется на первый взгляд. В этом непростом деле необходимо учитывать специфику потребителя на определенном рынке товаров и услуг. Поэтому прямое копирование и (в некоторых случаях) даже подражание моделям зарубежных брендов вызывает ряд нестыковок и противоречий:

- поставленные цели предприятиями и компаниями при разработке и эксплуатации новых брендов не соответствуют результатам их реализации на рынке;
- задумка, заложенная в новый бренд, противоречит перцепции потребителей;
- труды по разработке и продвижению брендов не принимают во внимание потребительские предпочтения [1, 3].

Все перечисленные подпункты порождают актуальность создания и формирования бренда компании, необходимость и важность его развития на базе специальных знаний, современных методов и технологий. И со всем этим в состоянии справиться только профессионал высшего уровня.

Сейчас для создания, продвижения и поддержания положительного имиджа компании наиболее популярен системный подход к формированию самого имиджа.

Чтобы создать бренд, который будет приносить доход и в принципе реализует поставленные стратегические цели предприятия, необходим планомерный подход к этапам его формирования. На каждом этапе требуется выявлять факторы, служащие лакмусовой бумажкой потребительского поведения, и учитывать их на стадиях позиционирования, разработки стратегии бренда, а также при создании его составных частей [2, 5].

Регулирование процесса формирования имиджа предприятия может осуществляться на двух уровнях: как на уровне специального подразделения и отдела (департамента по связям с общественностью и средствами массовой информации), так и на уровне менеджмента самой компании.

Создание бренда – это сложный, планомерный процесс формирования и управления мнением потребителей об одной конкретной торговой марке. Создание бренда – это не просто способ визуализации предприятия. Это обещание каких бы то ни было выгод, благ, которое дается автором бренда потребителю; это комплект ожиданий и ассоциаций, которые приписываются товару или услуге какого-то определенного бренда. В течение долгого времени изначально данный бренду набор характеристик должен оставаться постоянным и неизменным – только в этом случае бренд укрепит свои по-

зиции в сознании человека и будет иметь страховку от потери доверия потребителя [5, 9].

Одним из главных факторов конкуренции является брендовая политика компании. Ее основная цель – управление отношением потребителя к продукции, к торговой марке и к самому предприятию. Создание бренда представляет собой целую систему сложных этапов, требует комплексного планирования и расчета.

Необходимо выделять следующие этапы в создании бренда:

- маркетинговые и социологические исследования рынка и деятельности конкурирующих предприятий;
- разработка уникального названия торговой марки, вызывающего у потребителя ассоциации о преимуществах товара или услуги;
- разработка дизайна и создание логотипа бренда и других фирменных элементов;
- разработка интересного и запоминающегося дизайна упаковки, ориентированного на предпочтения целевой аудитории;
- разработка стратегии рекламной кампании, а также рекламных материалов;
- непосредственно презентация нового образа потребителю [2, 6].

Брендом становятся далеко не все товары. Исключительно успешная в экономическом плане и достаточно долго функционирующая на рынке торговая марка с высоким уровнем приверженности к ней потребителей – это и есть бренд. Товар-бренд достаточно популярен и пользуется несомненным спросом. Из большого количества похожего, эквивалентного товара покупателя в первую очередь заинтересует именно бренд.

Именно поэтому созданию бренда уделяется колоссальное внимание. Увлечение предприятиями созданием брендов определяется тем, что стабильное положение самого предприятия на рынке напрямую зависит от степени известности и популяризации торговой марки.

Продвижение бренда также играет немалую роль в обеспечении стабильности положения предприятия на рынке. Во всем мире каждый год «умирают» несколько тысяч брендов. И тут же их освобожденную рыночную нишу занимают новые. Статистика неумолима: более 60 % из них прекращают свое существование в течение первого года со дня их создания. Подобную установку можно объяснить различными причинами. Тем не менее, основным залогом успеха является искусная раскрутка и продвижение бренда. Список технологий продвижения бренда внушителен [8, 9].

Вот лишь некоторые способы продвижения бренда:

- создание собственной дилерской сети;
- телевизионная, радионная и интернет-реклама;
- формирование сервисных и информационных центров;
- проведение рекламных акций и презентаций;
- спонсорство и др.

Но здесь имеет огромное количество подводных камней. Для продвижения бренда на телевидении и радио требуются далеко не малые затраты, но при этом подобные вложения не всегда оправдывают ожидания. Зачастую узнаваемость торгового знака возрастает, но это еще не говорит о том, что вместе с ней возрастут и продажи. В то же время в список относительно дешевых и действующих способов продвижения бренда входит использование рекламной полиграфии, нетрадиционного маркетинга, интернет-технологий и социальных методик. К слову о рекламной полиграфии. Это незапамятный метод раскрутки и продвижения брендов. Сейчас можно нанести свои реквизиты, слоганы, логотипы или фирменные цвета можно практически на любую поверхность за очень короткое время. К плюсам этого метода можно отнести и то, что у заказчика есть возможность самому определять размеры и количество выпускаемой продукции, группу потенциальных потребителей, а также место и время проведения рекламы. Рекламные баннеры в центре города с символикой бренда, подарочные кружки и шариковые ручки с отгиском логотипа компании, листовки, буклеты и брошюры – все это эффективные и плодотворные помощники в продвижении и раскрутке бренда.

Всеми известная компания Кока Кола в качестве продвижения своего товара использовала и использует рекламу, благодаря которой она приобретает все большую популярность. Производство сувенирной продукции, рекламирующей товарный знак «Кока-Кола», принесло компании неслыханный успех. Легко узнаваемый товарный знак вошел в повседневную жизнь и начал свой триумфальный ход по всему миру. Логотип «Кока-Кола» читатели находили на обложках модных журналов, на огромных плакатах вдоль дорог. Реклама «Кока-Колы» всегда отличалась яркими и заметными образами, которые были по душе каждому американцу. Напиток рекламировали наиболее известные артисты и спортсмены. Высокое качество напитка и красивая реклама принесли «Кока-Коле» невиданный успех [4, 7, 8].

На сегодняшний день товарный знак «Кока-Кола» является наиболее известным товарным знаком в мире, а компания Кока-Кола – известнейшей компанией на Земле. Торговую марку Coca-Cola знают 98 % всего населения земного шара. «Кока-Кола» продается почти в 200 странах мира. Каждый день во всем мире продается около 1 миллиарда единиц продукции Компании [3, 7].

Таким образом, важной составляющей формирования и продвижения бренда любой компании является множество способов и методик, которые способствуют материальному росту продаж, а также обеспечивает стабильность фирмы на рынке, повышению ее конкурентоспособности. На сегодняшний день для поддержания положительного и прибыльного имиджа компании необходимо использовать комплексный подход, который сможет реализовать многочисленные запросы потребителей и тем самым добиться позиционирования товара на рынке.

Список литературы:

1. Аливанова С.В., Куренная В.В. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности продукции предприятия // Вестник СевКавГТУ. – 2012. – № 3 (32). – С. 199-203.
2. Котлер Ф., Пфферч Б. Бренд-менеджмент в B2B-сфере / Ф. Котлер, Б. Пфферч. – М.: Издательство «Вершина», 2009. – 432 с.
3. Куренная В.В., Аливанова С.В. Обеспечение конкурентоспособности продукции предприятия: теория и практика // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. – 2013. – Т. 89, № 89 (09). – С. 129-131.
4. Михайлина В.В. Формирование и развитие системы риск-менеджмента в аграрных предпринимательских структурах (на примере производства масличных культур): дисс. ... канд. экон.наук: 08.00.05 / Куренная Виктория Витальевна. – Ставрополь, 2008. – 189 с.
5. Михайлина В.В., Трухачев В.И. Проектный подход к оценке эффективности производства основных масличных культур (на примере Ставропольского края) // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008. – № 4. – С. 32-34.
6. Моисеева Н.К. и др. Брендинг в управлении маркетингом / Под ред. Н.К. Моисеевой. – 2-е изд. стер. – М.: Омега-Л, 2009. – 236 с.
7. Невил Исделл, Дэвид Бизли. Внутри Coca-cola. История бренда №1 глазами легендарного CEO: учебное пособие. – Изд-во: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 189 с.
8. Пименов П.А. Основы рекламы: учебное пособие. – М.: Гардарики, 2009. – 203 с.
9. Старов С.А. Управление брендами / С.А. Старов. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2009. – 456 с.

Секция 5

***УПРАВЛЕНИЕ
ИННОВАЦИЯМИ
И ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ***

КЛАСТЕРЫ КАК ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКАХ ГАЗА (НА ПРИМЕРЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)

© Данилова О.В.^{*}, Шерстюкова А.В.[♦]

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

В статье раскрывается современное положение газовой отрасли СКФО, а также первостепенные задачи развития газового кластера в рамках СКФО. Частным примером вклада в развитие газового сектора выступает ОАО «СевКавНИПИГаз», направления деятельности которого охватывает данная статья.

Ключевые слова: кластер, добыча газа в Северо-Кавказском федеральном округе, структурно газовая отрасль Ставропольского края, средний уровень газификации в СКФО, основной субъект развития инноваций в ТЭК Ставропольского края – ОАО «СевКавНИПИГаз».

Вертикально интегрированные нефтегазовые компании по-прежнему формируют большую часть финансовых ресурсов России [1, с. 45-54]. Многими специалистами высказывается мнение, что мировая энергетика в перспективе 30 лет столкнется с энергетической революцией, которая будет связана с переходом от индустриальной энергетике к «энергетике знаний» [2, с. 2-10]. Именно в этой связи остро встает проблема кластеризации отрасли.

Кластером называют находящуюся на определенной территории группу компаний, которые взаимодополняют друг друга и увеличивают конкурентоспособность отдельных организаций и всего кластера в целом [3]. Структура, отвечающая за инновационность кластера, способствует уменьшению суммы затрат на изучение и разработку новшеств посредством увеличения эффекта структуры производства.

В мировом рынке природного газа Россия располагает на первом месте по запасам (48 трлн. м³).

Таблица 1

**Добыча природного и попутного газа в РФ, млн. т (1990-2011),
млрд. м³ (2012-2014 г.) [6]**

ресурс	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (январь-февраль)
Газ природный и попутный	641	595	584	581	595	620	633	641	656	653	666	583	651	671	665	668	124

Газ добывается в нескольких российских регионах, в том числе, на Северном Кавказе. Основные препятствия для развития добычи углеводород-

^{*} Аспирант кафедры «Финансы» Института экономики и управления.

[♦] Студент кафедры «Финансы».

ного сырья в регионе: выработанность большинства месторождений и уменьшение разведанных запасов топливно-энергетических ресурсов.

Таблица 2

**Добыча природного и попутного газа
по федеральным округам российской федерации, млн. м³ [6]**

	2009	2010	2011
Российская Федерация	582799	651323	670837
Северо-Западный федеральный округ	4274	4318	4192
Южный федеральный округ	14180	16266	16936
Северо-Кавказский федеральный округ	1310	1165	966
Приволжский федеральный округ	23345	24364	24505
Уральский федеральный округ	512715	572295	588915
Сибирский федеральный округ	6274	6410	7237
Дальневосточный федеральный округ	20701	26505	28086

В объемах запасов и добычи газа РФ доля округа незначительна, а удельный вес выручки компаний СКФО в данной сфере деятельности не доходит до 1 %. В общий объем выручки в большей степени вкладывают Ставропольский край, Чеченская Республика и Республика Дагестан. На эти субъекты приходится не менее 97 % добычи углеводородов в Северо-Кавказском федеральном округе. На Северо-Кавказский федеральный округ в 2011 г. пришлось 0,14 % добычи газа в общих объемах добычи в Российской Федерации (в 2009 г. этот показатель составлял 0,2 %).

Наибольший объем балансовых запасов природного газа аккумулирован в месторождениях Республики Дагестан, Чеченской Республики и Ставропольского края. Потенциал в увеличении добычи имеется на территории российского сектора акватории Каспийского моря [7].

Структурно газовая отрасль Ставропольского края представлена следующими компаниями: ООО «Газпром трансгаз Ставрополь» (монопольно осуществляет добычу и транспортировку газа по магистральным газопроводам); газораспределительные организации ОАО «Ставрополькрайгаз» (транспортировка газа по газораспределительным сетям); ООО «Газпром межрегионгаз Ставрополь» (поставщик газа конечным потребителям); Светлоградское газопромышленное управление – филиал ООО «Газпром добыча Краснодар» (добыча газа на территории Ставропольского края); ОАО «Сев-КавНИПИгаз» (проектные и научно-исследовательские работы).

Средний уровень газификации в СКФО достигает почти 90 %, что значительно выше среднего уровня по стране. Но при этом просроченная задолженность потребителей округа в 2013 г. составляет почти 50 млрд. рублей или половину задолженности за поставленный газ по всей стране [4].

В этой связи считаем необходимым обозначить первоочередные задачи развития газового кластера в рамках СКФО:

- усиление контроля за потреблением газа и организацией его учета;
- прекращение несанкционированного использования газа в обход приборов учета;
- пресечение использования несертифицированного газового оборудования;
- внедрение энергосберегающих технологий добычи;
- повышение инновационной составляющей добычи, транспортировки газа.

Основной субъект развития инноваций в ТЭК Ставропольского края – ОАО «Северо-Кавказский научно-исследовательский проектный институт природных газов» (ОАО «СевКавНИПИГаз»), чьими основными направлениями в этой области являются:

- создание новых технологий, соответствующих мировому уровню в области строительства, освоения и эксплуатации газовых и газоконденсатных скважин (в т.ч. создание технологий и оборудования для добычи газа из нетрадиционных пластов);
- разработка нормативно-методической базы, способствующей использованию инновационных продуктов в производственных процессах;
- совершенствование производственной базы по изготовлению специального нестандартного оборудования, технических средств, химреагентов, резинотехнических изделий;
- создание испытательного центра по апробированию оборудования, технических средств и приборов для ремонта и эксплуатации скважин;
- разработка энергосберегающих технологий и другие [5].

Динамика основных показателей бухгалтерской отчетности свидетельствует об эффективности деятельности ОАО «СевКавНИПИГаз».

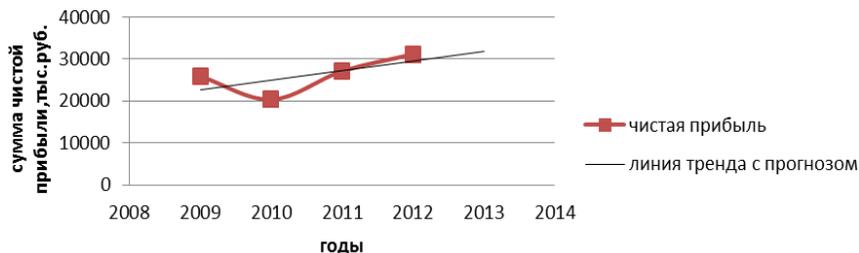


Рис. 1. Динамика показателя чистой прибыли

Линия тренда за 4 года имеет положительный вектор. Прогнозируется дальнейшее увеличение показателя. Так как прибыль научно-исследовательского института возрастает, значит, имеет место увеличивающаяся отдача от

его деятельности и внедрения научных и инновационных разработок в повседневную деятельность различных газовых сфер Ставропольского края.

Хотя ввиду ограниченности запасов полезных ископаемых субъектов Северо-Кавказский федеральный округ не характеризуется высоким потенциалом в отношении увеличения доли добывающей отрасли в экономике региона, разработка некоторых месторождений углеводородов имеет большое значение для развития экономики некоторых субъектов СКФО, укрепления геоэкономических позиций округа в регионе.

Список литературы:

1. Рыкова И.Н., Лесных Ю.Г. Обеспечение безопасности финансовой системы России в условиях трансформации энергетического рынка // Финансовый журнал. Научно-исследовательский финансовый институт. – 2013. – № 2 (16), июнь-июль. – С. 45-54.

2. Лесных Ю.Г. Мониторинг рисков экономической безопасности России в векторах развития глобального энергорынка // Национальные интересы: приоритеты и безопасность (Научно-практический и теоретический журнал). – М.: Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ. – 2013. – № 19 (208). – С. 2-10; Лесных Ю.Г. Стабильность финансовой системы России как страны – экспортера углеводородов // Финансы и кредит (Научно-практический и теоретический журнал). – М.: ООО «Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ». – 2013. – № 19 (208). – С. 2-11.

3. Касимова Л.С. Кластерный подход как основа концепции развития региона. – 2004.

4. Медведев Д.А. Материалы заседания Правительственной комиссии по вопросам социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа. 18 декабря 2013, г. Москва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/9066>.

5. <http://www.sevcavnipigaz.ru>.

6. <http://www.gks.ru>.

7. <http://www.the-discoverer.ru>.

Секция 6

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АКВАКУЛЬТУРЫ НА КОЛЬСКОМ ПОЛУОСТРОВЕ

© Александрова М.А.*

Мурманский государственный технический университет, г. Мурманск

Представлен анализ современного состояния и тенденций развития аквакультуры на Кольском полуострове.

Ключевые слова: аквакультура, водные биологические ресурсы.

Состояние мировых запасов водных биологических ресурсов характеризуется следующими данными: 7 % – опустошены; 17 % – чрезмерно разработаны; 52 % – практически полностью использованы; 1 % – находятся на восстановлении. Эксперты ФАО считают, что невозможно увеличивать объемы промысла в ближайшем будущем, а продолжение добычи в существующих объемах приведет к серьезным биологическим и экономическим последствиям для рыболовства в целом. Состояние мировых запасов водных биологических ресурсов оказывает существенное влияние на уровень рыболовства России, так как в Мировом океане находится почти половина сырьевой базы водных биоресурсов России.

Рыбодобывающие компании Мурманской области ведут промысел в 200-мильных зонах иностранных государств на основании международных соглашений и договоров в области рыболовства и за пределами данной зоны в открытых районах Мирового океана, а так же в рыболовной зоне России.

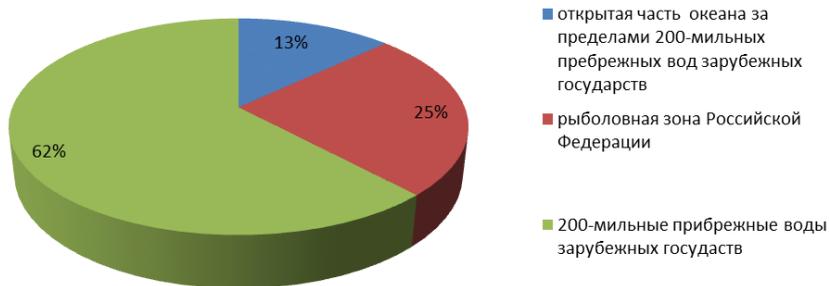


Рис. 1. Распределение улова по зонам лова, в %

Несмотря на то, что запасы морских промысловых гидробионтов отечественной 200-мильной экономической зоны находятся в напряженном состоянии и по отдельным популяциям они подорваны, существуют потенци-

* Доцент кафедры Экономики, кандидат биологических наук.

альные возможности, реализуемые при соответствующем управлении и контроле над промыслом, позволяющие еще пока российскому промышленному флоту добывать ежегодно 600-660 тыс. т водных биоресурсов.

Морская аквакультура – это фактор, оказывающий стимулирующее воздействие на деятельность рыбохозяйственного комплекса страны, развитие которого позволяет дополнительно получать рыбную продукцию и одновременно восполнять промысловые ресурсы морей. В последнее время за рубежом морская аквакультура стремительно развивается. На севере Норвегии искусственное разведение рыбы продолжается уже несколько десятилетий. Россия же является крупнейшим рынком сбыта для рыбопродукции Норвегии. В 2013 году экспорт норвежской рыбопродукции в Россию составил 789,6 млн. евро. Одним из приоритетных направлений социально экономического развития Мурманской области является развитие аквакультуры, позволяющее снизить зависимость отечественного рынка от импорта норвежской рыбопродукции, в частности от импорта лосося. Мурманская область обладает природно-ресурсным потенциалом для развития аквакультуры. Товарное рыбководство в нашем регионе развивается недавно с начала 90 годов прошлого века.

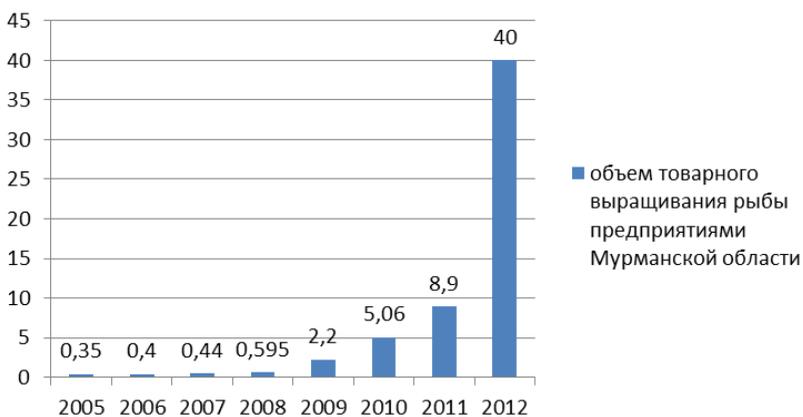


Рис. 2. Динамика товарного выращивания рыбы предприятиями Мурманской области, тыс. т

Объем выращивания товарной рыбы в нашем регионе за последние 5 лет увеличился более чем в 30 раз.

В 2012 году в наш регион удалось привлечь дополнительные средства государственной поддержки из Федерального бюджета, предусмотренных на эти цели в бюджете Российской Федерации в объеме 40 млн. рублей. В результате развитие аквакультуры Мурманской области возросло почти в 4 раза. Крупнейшие инвестиционные проекты в аквакультуре и принимаемые меры

государственной поддержки способствовали значительному увеличению объема товарного выращивания гидробионтов и реализации выращенной рыбы. В 16 раз выросла реализация продукции аквакультуры.

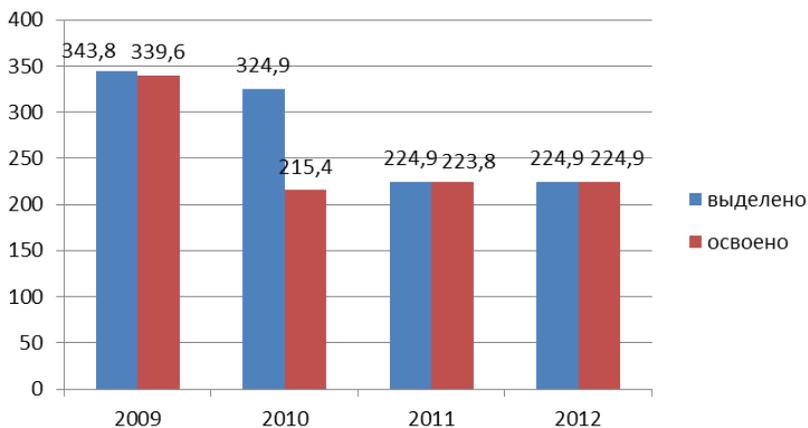


Рис. 3. Финансирование искусственного воспроизводства за счет средств федерального бюджета на конкурной основе, млн. руб.

Наибольших успехов достигли в товарном выращивании арктического лосося, а так же перспективным направлением развития в регионе считается форелеводство, развитие которого уже имеет 40-летнюю историю. Начало его развития считается 1973 – год запуска первой очереди Кольской АЭС, на сбросовых водах которой и начало развиваться первое садковое хозяйство, планировавшее получать 1020 т рыбы в год. 1985 г. – создание собственного маточного стада радужной форели на рыбозаводе «Имандра» открыло перспективы форелеводства. Анализ развития рыбоводства региона показал, что оно развивалось в виде государственных рыбоводных заводов, деятельность которых была связана с поддержанием и восстановлением запасов лососевых рыб в реках территории Кольского полуострова. И в настоящее время в области работают 7 таких рыбных заводов, выпускающие молодь атлантического лосося в водоемы Кольского полуострова. Так, в 2011 году предприятия рыбоводства было выпущено в реки нашего региона 1,4 млн. мальков атлантического лосося. Наиболее крупные проекты в сфере аквакультуры: проект ЗАО «Русский лосось» по выращиванию атлантического лосося в губах Печенга и Амбарная Баренцева моря и проект ГК «Русское море» по созданию рыболовного комплекса, включающего несколько аквахозяйств в губах Баренцева и белого морей. Данное предприятие способно выращивать до 20 тыс. т товарной продукции, но пока работает с закупаемым посадочным материалом и кормом, но в будущем планирует создать

замкнутый цикл производства – от икры до товарной продукции. Так же данные предприятия занимаются выращиванием морской форели. Для дальнейшего развития производства необходимо строить завод по производству смолота – малька, из которого выращивается товарная рыбы. В настоящее время смолот приобретается в Норвегии.

Продолжается Российско-Норвежское сотрудничество в научно-исследовательской сфере в области аквакультуры, причем стороны намерены уделять особое внимание потенциальному воздействию аквакультуры на экосистему, включая здоровье рыб и предотвращение распространения инвазий и эпизоотий. Данное сотрудничество намерено способствовать обмену отраслевым опытом и передаче знаний в рамках межправительственной Российско-Норвежской комиссии по экономическому, промышленному и научно-техническому сотрудничеству.

2 июля 2013 года в Российской Федерации был принят Федеральный закон «Об аквакультуре», который будет способствовать развитию малого и среднего предпринимательства, созданию условий для дальнейшего привлечения инвестиций, направленных на развитие аквакультуры, более полному развитию внутриотраслевых связей науки и производства продукции аквакультуры, обеспечению развития смежных производств, а так же повышению эффективности мер, направленных на воспроизводство водных биоресурсов и сохранению их среды обитания.

Несмотря на значительное наращивание объемов производства на Кольском полуострове, соседние норвежские регионы будут пока значительно опережать. Данные о производстве аквакультуры в трех северных губерниях Норвегии свидетельствуют о том, что за последние 10 лет в Трумсе и Финмарке производство возросло почти на 50 %, в Нурланде – крупнейшем аквакультурном регионе на 36 %. Россия обладает всеми возможностями для развития аквакультуры: богатейшими природными ресурсами, растущим рынком внутри страны. Потенциал выращивания в России оценивается экспертами в миллионы тонн. Для выращивания в естественных условиях наилучшими природными ресурсами обладает Кольский полуостров.

Список литературы:

1. Васильев А.М., Куранов Ю.Ф. Рыбная отрасль Мурманской области: современное состояние, стратегия развития. – Апатиты, 2009. – С. 43-44.
2. Дороговцев А.П., Васильев А.М. Рыбная отрасль Европейского Севера России. – Вологда, 2006. – С. 128-165.
3. Титова Г.Д. От экономики природопользования к экономике морских экосистем и биоразнообразия // Рыбные ресурсы. – 2010. – № 4. – С. 40-44.
4. Sustaining the World's Large Marine Ecosystems / Editors: Sherman K., Aquarone M.C. and Adams S. – Gland, Switzerland: IUCN, 2009. – viii+142 p.

УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ И ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

© Бочков П.В.*

Уральский государственный педагогический университет,
г. Екатеринбург

В настоящей статье рассмотрена характеристика финансовых потоков в логистических системах. К числу основных ресурсопотоков относятся финансовые, информационные и материальные потоки, подверженные влиянию внешней и внутренней среде.

Ключевые слова: финансовый поток, логистика, региональная экономика, ресурсы, логистическая система.

Финансовый поток характеризуется объёмом, стоимостью, временем и направлением. Дополнительные характеристики могут быть определены исходя из специфики и потребности предприятия и его места в логистической системе. Объём потока указывается в его документарном, электронном или каком-либо другом сопровождении в денежных единицах. Стоимость потока определяется затратами на его организацию, а время характеризует его доступность для воздействия. Как время, так и направление финансового потока определяется по отношению к предприятию, его организующему. Различают входящие и исходящие потоки по отношению к участникам логистических отношений.

При этом финансовые потоки базируются на информации о сроках, условиях и характере взаимоотношений участников логистического процесса. По всем перемещениям денежных средств от предприятия к другим участникам логистического процесса (потребителям и поставщикам, между складскими, портовыми и таможенными терминалами, в логистических узлах стыковки транспортных потоков) рассчитывается время и объём поступлений и вложений.

Понятие результирующего финансового потока связано с несколькими потоками. Для финансовых операций определяют такие параметры, как рентабельность и прибыльность, показывающие, насколько эффективны воздействия на потоки. По финансовым операциям можно определить ряд других параметров, существенных для управления финансовыми потоками [1]. К примеру, для распределительного логистического центра наиболее важным является расчёт плотности финансового потока, которая характеризует интенсивность деятельности и определяется объёмом результирующего потока в единицу времени. При организации закупок можно рассчитать временной разрыв между получением информации от поставщика (входящий ин-

* Доцент, кандидат экономических наук.

формационный поток) и осуществлением предоплаты (выходящий финансовый поток).

Воздействия на характеристики финансовых потоков приводят к изменению схем движения материальных информационных потоков, и наоборот, стоимость, время и объём используемых материальных ресурсов определяют параметры финансовых потоков. Данные движения потоковых процессов позволяют планировать организацию и контроль над движением ресурсов в логистических системах [2].

Управление ресурсами и финансовыми потоками осуществляется на следующих стадиях логистической деятельности.

Первая стадия – планирование ресурсопотоков – включает несколько этапов:

- формирование различных вариантов осуществления логистических процессов (заготовка сырья и полуфабрикатов, использование технологий производства, транспортные маршруты);
- анализ альтернативных вариантов;
- выбор оптимальных процессов для логистических систем.

Вторая стадия – организация логистических процессов – осуществляется путём применения организационных, юридических, маркетинговых и иных инструментов для воздействия на ресурсопотоки. Для данной стадии характерны большие финансовые расходы (оплата труда персонала, адаптация организационных систем, оформление договоров и соглашений).

В соответствии с планами движения потоков выбираются оптимальные формы и методы расчётов между участниками логистических отношений. Предприятия, исходя из предпочтений и потребностей, выбирают способы оплаты за указанные услуги и реализованную продукцию, договариваются об условиях поставки, транспортировки, разгрузки и отгрузки.

Третья стадия – стадия контроля – включает отслеживание нарушений в потоковых процессах, несоответствий в параметрах финансовых и материальных потоков. При этом задачами управления потоками на стадии контроля являются:

- мониторинг конъюнктуры финансовых рынков;
- оценка риска;
- выявление проблем с привлечением ресурсов.

Следует учитывать, что основной целью управления потоками является снижение риска недополучения финансирования и срыва технологических планов. Изменение конъюнктуры рынка материальных ресурсов, положения поставщиков приводит к возникновению потребностей в привлечении дополнительных материальных средств.

На всех стадиях управление финансовыми и материальными потоками осуществляется при поддержке информационных технологий и систем. К функциям информационных потоков в логистических системах относят бес-

печение коммуникационного взаимодействия участников логистических отношений. Функции информационной поддержки могут выполнять информационные технологии, применяемые в логистике в настоящее время. Автоматизация перевозок, управление транспортом, организация документооборота и иные информационные логистические технологии могут стать более эффективными, если они адаптированы для управления финансовыми потоками.

Использование свойств корреляции финансовых, материальных и информационных потоков на практике осуществляется путём согласованного управления ресурсопотоками. При этом узел – это место (точка) пересечения ресурсопотоков, поэтому именно воздействие в узлах является наиболее эффективным на всех стадиях логистической деятельности. Местоположение узлов привязано к организационной структуре филиала, представительств, отделов, службам, что способствует согласованию управления ресурсопотоками в узлах, распределению функций руководителей и персонала.

Точка пересечения ресурсопотоков способствует осуществлению ряда операций: согласование производственных и финансовых планов, установление необходимого уровня запасов, определение объёмов, сроков и видов требуемых ресурсов. Таким образом, точки пересечения ресурсопотоков способствуют развитию логистической системы, привлечению дополнительных денежных средств и материальных ресурсов, оценке влияния операций на логистическую деятельность. Управляющее воздействие в узлах пересечения грузопотоков должно быть согласовано по всей цепи движения товара, что позволяет достичь оптимизации затрат, распределения и возврата ресурсов. Принцип концентрации узловых воздействий способствует эффективности управления ресурсопотоками в основных узлах. Практическая реализация данного принципа позволяет для каждого конкретного предприятия разработать систему узловых воздействий, что способствует согласованию планов потребления и использования ресурсов, грамотной организации финансирования логистических процессов [3].

Концепции узлового воздействия направлены на максимальное использование свойств разнообразных входящих в узел потоков для достижения целей и задач управления.

Информационные потоки, проходящие через узел, используются при оказании управляющих воздействий, построении их чёткой картины, прогнозировании и оценке результатов.

В узлах одно управляющее воздействие может быть направлено на изменение параметров нескольких потоков. Это приводит к сокращению как временных, так и ресурсных затрат на управление потоками (расходы на персонал, организационные издержки и т.д.).

Таким образом, основными ресурсопотоками, образующими узел, являются финансовые, информационные и материальные потоки, подверженные влиянию внешней и внутренней среды. При этом материальные потоки,

проходящие через узел, представляют собой движение сырья, комплектующих, товаров и т.д., задействованных в логистическом или производственном цикле. В свою очередь, финансовые потоки обслуживают материальные потоки и обычно противоположны им по направлению. Информационные потоки, которые тесно связаны с материальными и финансовыми потоками, представляют собой информацию, например, об ожидаемых сроках и объёмах поставок, времени отгрузки.

К инструментам управления финансовыми потоками предприятия относят финансовое обеспечение, составление сметы расходов, страхование рисков и т.д.

Таким образом, на основе выбранных методов и инструментов воздействия создаются механизмы узлового воздействия. При этом для решения определённых задач необходимы специальные механизмы управления потоками.

Список литературы:

1. Бочков П.В., Бровченко Е.С. Состояние и перспективы развития логистических транспортных систем в Уральском регионе: монография. – Екатеринбург, Издательский дом «Ажур», 2013.
2. Зеваков А.М. Логистика материальных запасов и финансовых активов. – СПб.: Питер, 2009.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 560 с.

КЛАСТЕРНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ

© Полозюк А.Г.*

Московский государственный университет
приборостроения и информатики, г. Москва

В работе рассматриваются вопросы определения стратегии устойчивого развития территории. В основе формирования этой стратегии лежит кластерный подход, который является прогрессивным и инновационным подходом к развитию региона в условиях современной экономики. Рассматриваются его преимущества.

Ключевые слова: стратегия развития, территория, регион, кластеризация экономики, кластерный подход, промышленный кластер, конкурентоспособность.

В современных условиях потенциал и конкурентоспособность государства зависят от конкурентоспособности входящих в его состав территорий,

* Старший преподаватель кафедры «Экономические информационные системы».

так как ресурсы и факторы производства, человеческий и социальный капитал, условия для ведения бизнеса находятся и создаются на региональном уровне, где живут и трудятся конкретные люди и функционируют конкретные предприятия. Регион приобретает стратегическое значение для процветания своей страны и на него возлагается ведущая роль в национальном развитии. Это обуславливает значимость стратегического подхода к региональному развитию и его интеграции в систему национальных приоритетов.

Разработка и реализация стратегии развития территории (региона, района, города) является весьма сложным занятием, поскольку необходимо оценить конкурентоспособность не только действующих производств, но и рассмотреть основные возможности территории, позволяющие усилить ее конкурентоспособность. При этом весь анализ должен быть подчинен единой цели – устойчивому, долгосрочному повышению благосостояния населения, проживающего на определённой территории [2].

При определении стратегии развития территории органы власти должны выбрать направления развития, позволяющие обеспечить:

- конкурентоспособность экономических субъектов, действующих на территории муниципального образования;
- устойчивость экономики территории перед внешними и внутренними воздействиями;
- создание высокооплачиваемых рабочих мест, дающих возможность устойчивого роста благосостояния жителей;
- воспроизводство инновационной деятельности.

Наиболее прогрессивным и инновационным подходом к развитию региона в условиях современной экономики, описываемой в терминах сетевой организации хозяйствования и ключевой роли информации в экономических процессах, является кластерное развитие территории.

Кластеризация экономики позволяет сформировать государственную политику регионального развития, повысить производительность, эффективность и конкурентоспособность бизнеса, расширить возможности для инновационного развития, оптимизировать взаимодействие между различными субъектами экономического развития региона: государством, бизнесом, общественностью и, в целом, повысить уровень жизни населения страны.

Именно кластерный подход при анализе территориальной экономики позволяет комплексно оценить конкурентные преимущества территории и наметить пути повышения ее устойчивого и эффективного развития [1].

Промышленный кластер – это географически ограниченная группа подобных, взаимосвязанных или взаимодополняющих организаций с активными связями и каналами для осуществления деловых сделок и контактов. Они совместно используют специализированную инфраструктуру, рынки труда, услуги и при осуществлении своей деятельности сталкиваются с аналогичными возможностями и трудностями. Промышленный кластер может

включать как коммерческие компании, так и государственные, а также образовательные учреждения и государственные органы, связанные (регулирующие) с деятельностью данных компаний. Кроме этого выделяется группа правовых и нормативных актов, непосредственно или косвенно регулирующих деятельность данного кластера.

Кластерный подход к анализу экономики территории включает географические границы кластера, общее использование ресурсов, товарообмен внутри кластера, связи и взаимодействие между компаниями, источники пополнения кадровых ресурсов, организации, регулирующие деятельность внутри кластера, и препятствия для нормального функционирования. В таких условиях компоненты кластера выступают как единая автономная система.

В кластере можно выделить 4 группы участников: ядро кластера, дополняющие, обслуживающие и вспомогательные участники.

Ядро кластера составляют компании-производители основной продукции, вокруг которых центрируются остальные участники.

Обеспечивающие (дополняющие) виды деятельности осуществляют компании, функционирование которых направлено на обеспечение деятельности основных производителей. Например, производители материалов и комплектующих.

Обслуживающие компании – осуществляющие сервисное обслуживание основных фирм-производителей кластера: финансовые, маркетинговые, консультационные, ремонтные и прочие услуги.

Вспомогательные участники – компании, наличие которых желательно для обеспечения экономического успеха кластера, но не является обязательным. К данной группе участников могут быть отнесены организации по сотрудничеству, в некоторых случаях таковыми могут являться НИИ и образовательные учреждения.

Особую роль в кластере играет государство, представленное федеральными и региональными органами власти, которые формируют институционально-правовые условия для реализации кластерных инициатив, организуют площадку для диалога и согласования интересов участников, предоставляют финансовую поддержку отдельным кластерным инициативам.

Кроме того, важнейшими элементами кластеров являются активные связи между организациями. Практика показывает, чем глубже, прочней, многообразней связи между предприятиями кластера, тем выше его конкурентоспособность.

Выделение и развитие кластеров – важнейшая задача экономики, поскольку этот процесс способствует повышению качества продукции (в силу усиления конкуренции), увеличению занятости, улучшению качества рабочей силы, повышению конкурентоспособности региона.

Мировая практика показывает важность кластерного понимания экономики. Как правило, исследование внутриэкономических связей, структуры

взаимодействия между компонентами экономики, а также проведение политики, основанной на результатах этих исследований, приводит к более прогрессивному развитию экономики региона и повышению его конкурентоспособности. Данный подход уже широко распространен в развитых странах (Германии, США, Канаде, Великобритании и др.).

Преимущества кластеризации территориальной экономики:

- концентрация компаний в одном регионе (районе, городе) дает им преимущество над более изолированными конкурентами;
- кластерный подход нарушает традиционную логику конкуренции, предоставляя возможность достижения выгоды каждому из субъектов (участников кластера), что составляет беспрюгрышную модель конкуренции;
- компании, исследовав структуру кластера и определив свое место в нем, могут получить доступ к более дешевым и квалифицированным трудовым ресурсам, новым поставщикам, образовательным учреждениям, бизнес-технологиям (при этом должен осуществляться обмен знаниями между компонентами кластера);
- доступ к новым технологиям, трудовым ресурсам и обмен знаниями неизбежно приводит к повышению конкуренции в кластере, а следовательно, к росту производительности труда компаний, повышению качества продукции и снижению цен;
- государственным органам кластеризация дает возможность более четко и прогрессивно построить экономическую политику (специализированные программы, инвестиционные проекты и т.д.).

Политика, основанная на кластерном понимании экономики региона, увеличивает эффективность деятельности власти. Поддержка не отраслей, а кластеров приводит к автоматическому росту экономики территории, поскольку кластер представляет собой систему взаимосвязанных организаций и развитие одной из частей кластера приводит к развитию другой.

Жизнеспособность кластера напрямую зависит от действий власти и конкурентной среды. Местная власть может как усилить позиции кластера, так и ослабить их. Поэтому кластерный анализ экономики муниципального образования позволяет понять, как, каким образом орган власти, воздействуя на связи внутри кластера, может усиливать или ослаблять конкурентные преимущества действующих на его территории производителей товаров и услуг.

Кластеризацию можно считать инструментом социально-экономической политики власти. Для оценки эффективности действий власти можно использовать комплексную оценку социально-экономического развития территории [3]. Комплексная оценка позволяет выявлять как положительный опыт, эффективность решения проблем, так и упущения по конкретным направлениям; стимулирует использование положительного опыта, формирующегося на тех или иных территориях.

В России в настоящее время кластерный подход только начинает использоваться региональной властью в целях развития своих территорий. И на федеральном, и на региональном уровнях происходит постепенное осознание преимуществ кластерного подхода и необходимости кластерного развития территорий. Основным преимуществом этого подхода является объединение всех уровней развития региона, начиная администрацией и заканчивая отдельными отраслевыми предприятиями.

Список литературы:

1. Воронин А.Г. Муниципальное хозяйство и управление. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 176 с.
2. Гутман Г.В., Звягинцева О.П., Мироедов А.А. Регион в формировании социального государства. – М.: Финансы статистика, 2005. – 157 с.
3. Полозюк А.Г. Ранжирование и группировка муниципальных районов по уровню социально-экономического развития // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – Новосибирск: ЦРНС, 2013. – № 23. – С. 81-85.

СОЗДАНИЕ КЛАСТЕРОВ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

© Стрельников А.В.*

Институт социально-гуманитарных технологий
Томского политехнического университета, г. Томск

Рассматривается процесс формирования региональных кластеров, приводится схема разработки проекта создания кластера, а также описываются общие признаки, способствующие формированию группы экономических хозяйствующих субъектов в такое явление как кластер.

Ключевые слова: отраслевой кластер, географическая концентрация, специализация, критическая масса, инновационность, синергетический эффект, кластерный подход.

Актуальность проблемы создания отраслевых региональных кластеров обусловлена необходимостью поиска и выбора дальнейших путей развития российской экономики и перехода на инновационный тип развития.

Вначале следует наиболее точно определить явление «отраслевой кластер», для того, чтобы иметь дальнейшее представление относительно всех важнейших аспектах данного явления инновационной экономики. Общепризнанным родоначальником кластерной теории является американский

* Магистрант кафедры Менеджмента.

экономист Майкл Портер. Он определяет кластер, как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенных сферах, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [1].

Основная проблема заключается в том, чтобы наиболее полно задействовать существующий потенциал и обеспечить условия для непрерывного обновления инновационной составляющей и увеличения экспортного потенциала так называемых «несырьевых» секторов экономики. Важна реализация единой государственной стратегии, также смещение акцентов с промышленного развития, которое основано на хищническом использовании минерально-сырьевых ресурсов, на создание системы институтов, способствующих генерации инноваций, а также обеспечение в наукоемких секторах экономики должным объемом инвестиций. Необходима концентрация усилий государства и бизнеса на освоении принципиально новых, конкурентоспособных технологий и продуктов, что и приведет к реализации стратегии инновационного прорыва.

Несмотря на разнообразие вариантов, все кластеры имеют общие признаки, определяющие принадлежность группы хозяйствующих субъектов к понятию «кластер». К числу их относятся [2]:

- Географическая концентрация.
- Специализация.
- Разнообразие участников кластера.
- Конкуренция и кооперация.
- Критическая масса.
- Инновационность.

Географическая концентрация – важнейшее условие существования кластера. Локализация основных участников кластера, а также транспортная и информационная инфраструктура обуславливают возможность реализации взаимодействия между участниками кластера – кооперации, обмена технологиями, идеями, ноу-хау, подготовленным персоналом. В настоящее время в связи с развитием транспортных сетей и современных средств связи (Интернет, электронная почта) границы кластеров расширяются.

Специализация. Любой кластер имеет специализацию, определяемую ключевым объединяющим фактором или сочетанием таких факторов, к которым могут быть отнесены:

- продуктовое направление (например, медтехника или рекреационные услуги);
- рынки сбыта;
- технологическое направление (например, применение нанотехнологий для выполнения различных задач);
- использование единого источника инноваций и другие.

Выявление ключевого объединяющего фактора является важнейшим элементом при выявлении потенциальных точек приложения усилий для реализации кластерных инициатив. В то же время в группе взаимосвязанных предприятий, как правило, присутствует несколько объединяющих факторов.

Разнообразие участников кластеров. Кластер подразумевает участие и взаимодействие различных форм организаций, связанных общими факторами. В отсутствие такого многообразия каждая наблюдаемая агломерация, вероятно, состоит из расширившегося лидирующего предприятия, где другие компании или единицы могут служить только как субконтракторы или клиенты по отношению к главной организации. Подобным образом группы дочерних фирм, контролируемые через формальное или неформальное совместное владение, не являются независимыми, что приводит к снижению / отсутствию конкуренции, а также к снижению отдачи от обмена знаниями.

Конкуренция и кооперация. Конкуренция между фирмами и организациями порождает тенденцию к совершенствованию. Участники конкурентной борьбы стремятся усилить свои рыночные позиции, сокращая издержки, повышая качество продукции, используя новые технологии и более эффективные способы маркетингового продвижения. Формальный и неформальный обмен знаниями между участниками кластера приводит к оптимизации и распространению эффективных решений.

Результатом соблюдения условия сочетания конкуренции и кооперации внутри кластера становится индивидуализация кластера по отношению к внешнему конкурентному давлению при сохранении частной предпринимательской инициативы фирм – участников кластера.

В большинстве случаев отрасли промышленности, входящие в кластеры, группируются, исходя из степени межотраслевой циркуляции продукции и знаний и включая:

- потоки технологий, обусловленные приобретением продуктов и промежуточных товаров в других отраслях, а также взаимодействием между их производителями и пользователями;
- техническое взаимодействие, выраженное в патентовании, освоении патентов, использовании научных результатов в нескольких смежных отраслях, а также в совместных исследовательских проектах;
- мобильность персонала между сегментами кластера с целью распространения лучших достижений управления.

В мировой практике появилась тенденция, характерная для крупных компаний, – концентрация на стратегических направлениях деятельности с делегированием производства промежуточных продуктов и сферы ключевых услуг другим, в том числе и малым, предприятиям (субконтрактная модель производства). По этой причине создание кластеров оказывает мощное влияние на малый бизнес, способствуя его промышленно-инновационной

ориентации и достижению им качественно нового уровня технологии, организации и управления производством во всех иных сферах хозяйственной деятельности.

Критическая масса. Для того чтобы кластер достиг заметной внутренней динамики, он нуждается в привлечении множества участников и достижении некой критической массы. Присутствие критической массы позволяет сформировать и надолго сохранить постоянно обновляющиеся связи между гибкими фирмами малого размера и крупными поставщиками ресурсов. Критическая масса может придавать кластеру устойчивость к внешним воздействиям, включая утраты компаний, даже когда эти компании могут быть отнесены к ключевым, пока не превышен критический порог количества оставшихся участников. Отсутствие критической массы может, наоборот, сделать кластер уязвимым к утрате специфических ресурсов и навыков.

Инновационность. Важной отличительной чертой кластера в общей модели производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования является фактор инновационной ориентированности. Кластеры, как правило, формируются там, где осуществляется или ожидается «прорывное» продвижение в области техники и технологии производства и последующего выхода на новые «рыночные ниши».

В этой связи многие страны и регионы – как экономически развитые, так и только начинающие формировать рыночную экономику – все активнее используют «кластерный подход» в поддержке перспективных направлений и форм предпринимательской деятельности, в формировании и регулировании своих национальных инновационных систем.

Очевидно, что указанные условия далеко не всегда выполняются в полном объеме. Соблюдение ключевых условий определяется на основании статистических данных, другой количественной информации и экспертных оценок.

Ниже представлена схема разработки проекта создания кластера.

Как видно из представленной схемы наиболее трудоемким является основной этап создания кластера, так как именно от результатов работы на данном этапе зависит дальнейшее функционирование кластера в экономике региона и, как следствие, последующий потенциальный синергетический эффект от деятельности компаний-участников кластера.

Взаимодействие между потенциальными участниками кластера на постоянной основе способствует как формальному, так и неформальному обмену знаниями, а также сотрудничеству организаций с взаимодополняющими активами и профессиональными навыками. Образование в кластере так называемой «критической массы» компаний является стимулом для дальнейшего вовлечения в него новых компаний, инвестиций, услуг и поставщиков и поддерживает основные процессы формирования собственных профессиональных кадров.

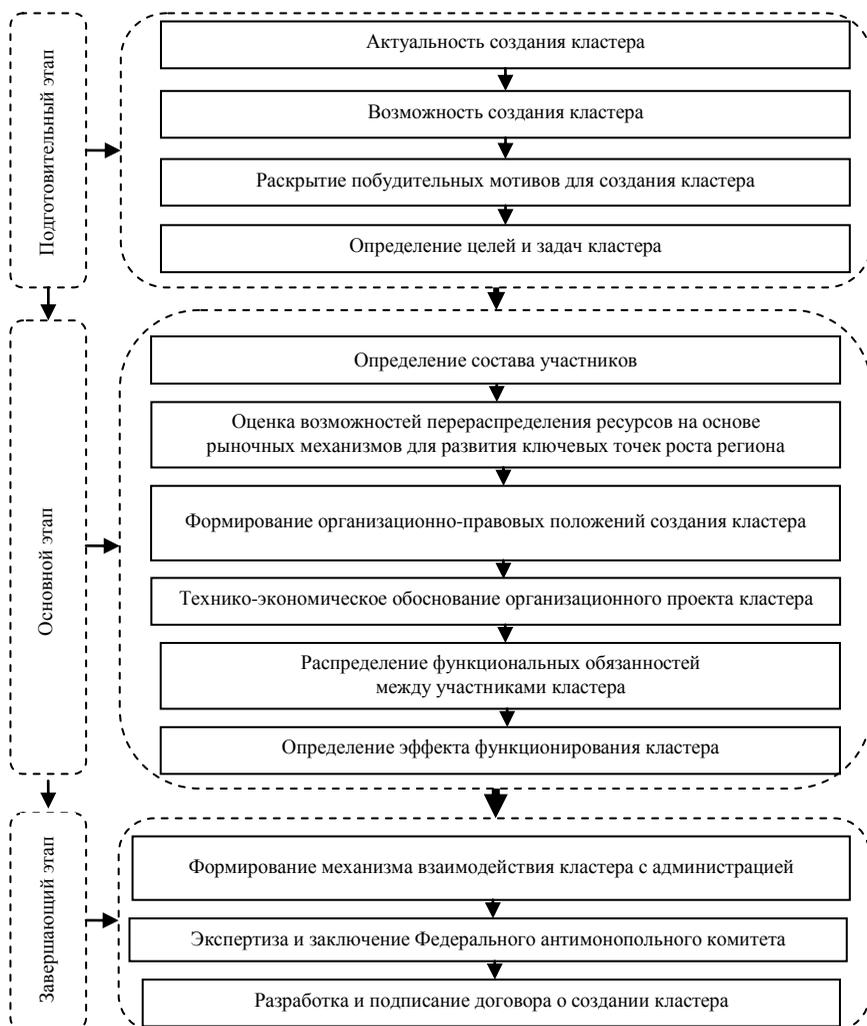


Рис. 1. Схема разработки проекта создания кластера (С.Н. Блудова) [3]

Формируя систему инновационных кластеров, предполагающих интенсивный обмен ресурсами, технологиями и ноу-хау, можно добиться существенного усиления на региональном уровне компаний в тех отраслях, которые имеют решающее значение для конкурентоспособности национальной экономики с точки зрения ее инновационного потенциала. Благодаря этому Россия будет включена в мировое экономическое пространство на условиях более активного участника.

Список литературы:

1. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. – М., 2007.
2. Шерешева М.Ю. Проблемы создания инновационных кластеров в регионах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rier.ru/works/almanach/0007/almanach0007_213-230.pdf; Кластерные организационные технологии. – М.: ЗАО «Межрегиональный Центр промышленной субконтрактации и партнерства», 2006. – 73 с.
3. Блудова С.Н. Региональные кластеры как способ управления внешне-экономическим комплексом региона // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2004. – № 2. – С. 42.

РЕКРЕАЦИОННЫЙ И ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

© Увайсаева А.Г.*

Чеченский государственный университет, г. Грозный

В статье рассматривается потенциал, которым располагает республика для развития рекреации и туризма, что будет способствовать решению не только проблемы отдыха и лечения населения Чеченской Республики, но и активизировать развитие районов Чеченской Республики.

Ключевые слова: рекреационный и туристический потенциал, туристический кластер региона, инвестиционные проекты, архитектурный комплекс.

Чеченская Республика размещена в центральной части северного склона Большого Кавказа, прилегающей Чеченской равнине и Терско-Кумской низменности. Протяженность территории с севера на юг 170 км, с запада на восток – 110 км. Республика входит в состав Северо-Кавказского федерального округа. Граничит: на юге – с Республикой Грузия, на юго-востоке, востоке и северо-востоке – с Республикой Дагестан, на северо-западе – со Ставропольским краем и Республикой Северная Осетия – Алания, на западе – с Республикой Ингушетия [2, 5].

Хотя территория Чеченской Республики относительно небольшая, республика характеризуется большим разнообразием климатических условий. Здесь наблюдается разнообразие переходных типов климатов, начиная от засушливого климата Терско-Кумской полупустыни и кончая холодным влажным климатом снежных вершин Бокового хребта. Также большим разнообразием выделяются и температурные условия Чеченской Республики.

* Начальник отдела трудоустройства выпускников Чеченского государственного университета.

В Чеченской Республике соседствуют пять климатических зон – начиная с полупустынь и до снежных горных вершин высотой более 4 тысяч метров над уровнем моря. Республика обладает всеми нужными ресурсами для разнообразных видов экскурсионно-познавательного, спортивно-оздоровительного, историко-культурного и смешанного туризма. Редкие ландшафты, богатейшие лесные массивы, многочисленные реки, высокогорные озера, многочисленные исторические, архитектурные и культурные памятники, расположенные в горной и высокогорной части республики, создают все необходимые предпосылки для развития в регионе туризма и рекреации [5].

Исторически сложилось так, что практически все республики Северного Кавказа обладают благоприятными условиями для проживания и функционирования объектов туристической и рекреационной сферы. Чему способствует наличие девяти источников с различным химсоставом, на базе которых отстроено курорт «Серноводский».

Как для восстановления туристической сферы самой республики, так и для развития всего туристского комплекса южной части России является жизненной необходимостью восстановление туристской сферы Чеченской Республики.

По территории Чеченской Республики, до распада СССР, проходили два всесоюзных туристических маршрута. Правительством Чеченской Республики разрабатывается комплексная программа по развитию в туризме и рекреации, предусматривающая, в частности, полное восстановление бывшего всесоюзного курорта «Серноводский», туристского комплекса «Беной», высокогорного туристского комплекса «Казеной-Ам», который в советское время являлся базой олимпийской сборной СССР по гребле, и многих других объектов. Этот проект входит в федеральную целевую программу по внутреннему выездному туризму [1].

Открыт первый туристический центр отдыха: база «Шовда» («Родник») размещена в одном из красочных мест Гудермесского района. После практически 20-летнего интервала в 2009 году начал свое возрождение популярный в советское время курорт «Серноводский», учрежденный еще в XIX веке. И уже полным ходом начал свою работу главный лечебно-оздоровительный санаторий.

Для любителей зимнего отдыха энергичными темпами идет возведение горнолыжного курорта «Ведучи» в Итум-Калинском районе.

Но, несмотря на все благоприятные условия, в ЧР все еще недостаточно специализированных объектов для отдыха и развлечений.

Действующие инвестиционные проекты не предусматривают ремонт или реконструкцию, а также строительство объектов рекреационного и туристического сектора.

Стратегической задачей современного туристического кластера региона является максимально возможное стимулирование развития новых туристи-

ческих объектов и услуг [3, 4]. строительно-восстановительные работы как в экономической сфере, так и в социальной сфере.

На сегодняшний день в республике в полном объеме ведутся работы по восстановлению социальной сферы в рамках реализации ФЦП «Восстановление экономики и социальной сферы Чеченской Республики».

Впечатляют красотой и архитектурными решениями реставрируемые объекты г. Грозного – столицы Чеченской Республики. Вместо разбитых зданий строятся прекрасные парки и скверы, для украшения которых используются малые архитектурные формы. Восстановлены основные магистральные улицы и центральные площади в г. Грозном, обустраиваются прилегающие к восстанавливаемым объектам территории.

Завершено строительство и сдана в эксплуатацию крупнейшая в Европе мечеть, вместимость которой составляет 10 тысяч человек. *Туристический и рекреационный подкомплекс.*

В Чеченской Республике есть все необходимое для развития туристско-рекреационной сферы: присутствуют практически все природно-климатические зоны – от полупустынь до снежных гор высотой 4000 м над уровнем моря; памятники археологии, природы, этнографии, архитектуры, комплексом музеев, военно-историческими объектами; альпийские луга, ледники, заповедники, быстрые реки, живописные ущелья, чистые озера, серные источники и водопады.

Рельеф Чеченской Республики предполагает возможность развития многих видов туризма, в виду своей сложности и разнообразия.

Научно-познавательный туризм рекомендуется в Алханчуртская долине, расположенной между Сунженским и Терским хребтов.

Юг республики занят живописными хребтами и горами, где все условия для горно-пешеходного и конно-верхового, туризма, скалолазания.

Долины Армхи, Аргуна украшены памятниками ледникового периода: район озера Кезеной-Ам; южный склон Андийского хребта, перевал Хорами.

Альпинизм и горный туризм может быть развит на склонах Бокового хребта, где сохранились около 15 классифицированных перевалов.

Курганы, городища, могильники (от III до I тыс. лет до н.э.) в больших количествах обнаружены на горах Ханкала, в долинах рек Чеченской Республики.

Большой интерес может быть вызван архитектурными комплексами (около 150), относящиеся к культуре некрополя, жилые, сторожевые и боевые башни, храмы, склепы, святилища, крепости.

Туристско-экскурсионная сфера Чеченской Республики включает и комплекс музеев, которые до 1991 года начала были одними из крупнейших, а Аргунский государственный историко-архитектурный музей-заповедник отличается уникальными памятниками архитектуры и культуры.

Не имея большого опыта Чеченская Республика все же уверенно вышла на туристический рынок.

Увеличивающийся поток туристов в республику показывает верность выбранного пути. Анализируя данные Комитета по туризму за 2013 год, мы видим, что Чеченскую Республику посетило более 35 тысяч любителей путешествий как российских, так и зарубежных.

Сегодня республика готова предоставить больше 20 видов туризма: традиционно-культурные и несколько видов новых пеших туров.

По оценке профессионалов экстремального отдыха географическая расположенность региона позволяет развивать в республике мотоциклетный туризм.

В текущем году подготовлены к запуску новые экскурсионные программы (16) длительностью от 2 дней до 7. Так, например, экскурсия к народным умельцам кузнецам Юсуповым, кулинарные и паломнические туры, пешие и конные походы, а также новогодние туры. Главный акцент будет сделан на культуру региона, местные обычаи и традиции.

Подытоживая вышеперечисленное, можно с уверенностью сказать, что республика располагает громадным потенциалом для развития рекреации и туризма, способные удовлетворить вкусы и потребности самого искущенного туриста, недаром путешественники, посетившие Чечню, называют ее кавказской Швейцарией.

Рекреационный и туристический потенциал способен решить не только проблему отдыха и лечения населения Чеченской Республики, но и активизировать развитие районов Чеченской Республики за счет жителей регионов РФ и мира, что приведет и к многократному расширению рынка сбыта продукции.

Список литературы:

1. Постановление Правительство РФ от 14.01.08 г. №10 «О Федеральной целевой программе Юг России (2009-2013 годы)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru.

2. Инвестиционная привлекательность России, 2012 год. Растущие возможности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ey.com/RU/ru/Issues/Business-environment>.

3. Кузнецова А.И. Инфраструктура. Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства // Геоэкономический подход. – М., 2007. – 456 с.

4. На Северном Кавказе создаются благоприятные условия для привлечения инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.admgorkluch.ru/news/fednews.php>.

5. Общая информация о Чеченской Республике и г.Грозном [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.groznymid.ru/o_gr.htm.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

© Хансверов Р.Х.*

Государственный университет управления, г. Москва

В статье рассматриваются основные элементы системы управления социально-экономическим развитием региона, а также структура организационно-экономического механизма формирования и реализации социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: региональная экономика; система управления социально-экономическим развитием региона; механизм регулирования социально-экономическим развитием региона.

Наиболее целесообразно рассматривать систему управления развитием, а не функционированием региона, так как функционирование внутренне порождает развитие. Функционирование является источником и основой развития системы, поскольку именно на стадии функционирования возникают предпосылки и возможности для перехода системы на новую степень ее совершенствования и развития. Существует и обратная связь – влияние развития системы на ее функционирование. Следовательно, для обеспечения эффективного социально-экономического развития региона необходима эффективная система управления развитием [1].

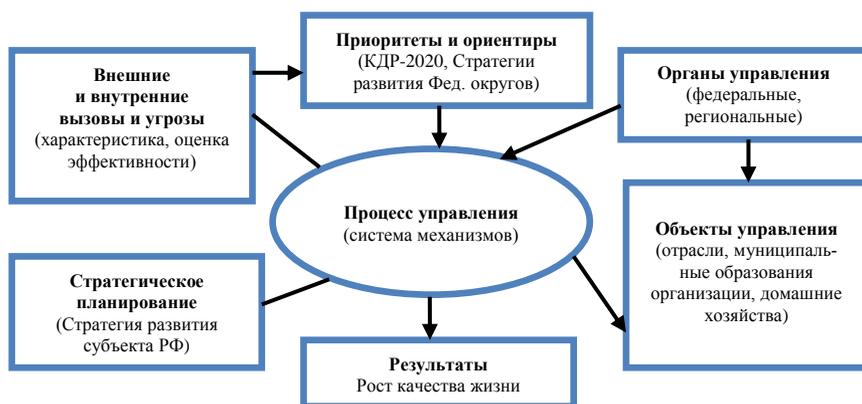


Рис. 1. Система управления социально-экономическим развитием региона

* Соискатель кафедры Государственного и муниципального управления.

Система управления социально-экономического развития региона включает в себя приоритеты и ориентиры, внешние и внутренние вызовы и угрозы, стратегическое планирование, процесс управления, органы управления, объекты управления и результаты. Схематично система управления социально-экономическим развитием региона приведена на рис. 1.

В свою очередь процесс управления осуществляется за счет механизма его регулирования. В отечественной науке существует несколько подходов к определению понятия механизма [2]. Среди них можно отметить системную характеристику, которую предложил лауреат Нобелевской премии Леонид Гурвиц (получивший её в 2007 г.). *Механизм – это форма стратегической игры, т.е. система коммуникаций, в которой участники посылают друг другу сигналы по заранее известным правилам и получают планируемый результат*, таким образом, механизм отождествляется с понятием *алгоритма* [3].

Чаленко А.Ю. предлагает структурное определение механизма в экономике: *механизм – это совокупность ресурсов экономического процесса и способов их соединения* [4].

Автору ближе именно структурный подход. Однако считаем, что механизм имеет отношение в первую очередь к *управленческому процессу*, а не экономическому, так как является неотъемлемой частью *системы управления*.

Таким образом, можно говорить о том, что *механизм – это совокупность ресурсов управленческого процесса и инструментов их соединения*.

Отличительной особенностью предлагаемого понятия является наличие процесса и неразрывная связь и соподчиненность механизма процессу. В данном понятии произведено отграничение механизма от управления, то есть механизм представлен как управляемый ресурс процесса.

Для пояснения сути данного определения рассмотрим аналог механизма из повседневной практики – автомобиль. Он выполняет процесс – перемещение груза из одного пункта в другой. Тогда водитель является управлением данного процесса, так как обеспечивает движение автомобиля в соответствии с принятым графиком и режимом движения.

Автор поддерживает данную точку зрения. Что касается структуры механизма, то здесь автору близка точка зрения исследователя Карлаш Н.И. По ее мнению, механизм включает в себя три взаимосвязанных уровня: институциональный, функциональный и инструментальный [5]. В данном случае механизм является эффективным условием функционирования системы при правильном управленческом подходе.

При этом автор дает собственное толкование структуры уровней механизма относительно этапов управления механизмом (см. рис. 2). В структуре механизма выделены уровни и иерархия этапов действия данного механизма.

В целях всестороннего исследования природы механизма регулирования управлением социально-экономического развития региона, автором в структуре механизма выделена иерархия уровней действия данного механизма.

Институциональный уровень представлен в органах управления (федеральных, отраслевых, региональных и муниципальных), негосударственных организациях (в том числе общественных), предпринимательских (крупный, малый и средний бизнес), домохозяйств и т.п.

Функциональный – в совокупности функций, определяемых регулируемыми нормативными актами всех уровней, которые выполняют органы и институты, участвующие в системе управления.

Инструментальный – в методах и инструментах, применяемых при выполнении функций регулирования. К инструментам автор также относит *форсайт, дорожное картирование, сценарирование*, а также контрольные процедуры (мониторинги) реализации социально-экономического развития региона.



Рис. 2. Структура организационно-экономического механизма формирования и реализации социально-экономического развития региона

На каждом уровне механизм проходит все пять этапов (формирования, обеспечения, реализации, контроля и рефлексии). И каждый этап механизма управления фиксируется на всех его уровнях.

Список литературы:

1. Васильева М.В. Концептуальная модель управления экономикой регионов // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – N 1.
2. Механизмы управления развитием региона / В.Я. Афанасьев, И.К. Быстряков, В.И. Видяпин и др.; под ред. В.Ф. Уколова. – М.: Луч, 2001. – 336 с.

3. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г. часть № 1) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutions.com/theories/259-----2007---1.html>.

4. Чаленко А.Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях [Электронный ресурс] // «Капитал страны» издание об инвестиционных возможностях страны от 25 марта 2010. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176697>.

5. Карлаш Н.И. Особенности развития внешнеэкономической деятельности региона в условиях глобализации: конкурентные позиции, институциональные формы, механизм регулирования: дисс. ... канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2009.

ИСТОКИ И ОСОБЕННОСТИ ЭТНИЧЕСКОГО ТЕРРОРИЗМА В ИНДИЙСКОМ ШТАТЕ ТРИПУРА

© Яковлев А.Ю.*

Государственный университет управления, г. Москва

В статье говорится об истоках и особенностях протекания этнического терроризма в штате Трипура.

Ключевые слова: Индия, Трипура, терроризм, этнос, террор.

Говоря об этническом терроризме в Индии, нельзя оставить без внимания и события, происходящие в штате Трипура. Одноименное княжество, существовавшее около 1 000 лет, было присоединено к Индии в 1949 г. В результате реорганизации 1956 г. оно обрело статус союзной территории, затем в 1972 г. стала полноценным штатом. Межэтнические отношения в провинции отличаются особой сложностью и напряженностью ввиду того, что Трипура один из северо-восточных штатов, в котором вследствие интенсивной иммиграции коренное население превратилось в малочисленное меньшинство.

Равнинные области княжества Трипура еще в колониальный период стали центром притяжения крестьян из соседней Бенгалии. Это привело к чрезвычайно высокой концентрации населения, превзошедшей показатели густонаселенности Нидерландов и Бельгии. Удельный вес автохтонного населения (трипури и других небольших по численности племен) постепенно уменьшался. Если в 1941 г. доля населения, принадлежащего к племенам, была 50,91 %, то к 1971 г. снизилась до 28,95 %, правда, в 1991 г. показатель немного увеличился до 30,95 % [4, с. 40]. Основная масса населения прожи-

* Заместитель заведующего кафедрой Государственного и муниципального управления, кандидат политических наук.

вают в равнинной части штата, где, в основном, и находятся необширные плодородные земли (60 % площадей штата считаются непригодными для вспашки [11, с. 187-189]).

Ко всему прочему доминирующие в хозяйственной, общественной и политической жизни штата бенгалцы оттеснили местные племена в наименее благоприятные для хозяйственной деятельности горные районы. В результате чего на территории Трипуры сформировались две этнические общности: коренное племенное население и бенгалцы, достигшие высокой степени консолидации и тяготеющие к бенгальскому этносу Западной Бенгалии.

Что касается религиозных предпочтений жителей Трипуры, то, по данным на 1981 г., доля населения, исповедующего индуизм, составляла 89 %, 2,6 %, придерживались буддийских традиций [7, с. 56-57]. Среди представителей племен доля последователей индуизма также велика – 88 % [5, с. 170].

Одной из причин накала обстановки в Трипуре стал массовый приток мигрантов, в том числе из Восточного Пакистана. Если взять динамику за последние 40 лет, то численность племенного населения неукоснительно падает: 1964 г. – 64 % от общей численности жителей Трипуры, 1901 г. – 52 %, 1951 г. – 37 %, 1971 г. – 29 % и 2001 г. – 28 % [15, р. 333]. Оказавшись в меньшинстве, горные племена стали проявлять тенденцию к сближению между собой.

Большой общественный резонанс имело решение властей, принятое в 1974 г. об узаконивании всех земельных сделок, совершенных до 31 декабря 1968 г., и дерезервировании еще примерно 8,8 тыс. км² «племенной территории», принятое в интересах бенгальского большинства [10, с. 279].

В этих условиях ведущие трипурские общественные организации (главная из которых – «Трипура упаджати джуба самити» (ТУДС) – «Молодежная организация коренных жителей Трипуры») стали выдвигать требования:

- признать язык кокборок в качестве официального;
- перевести язык меньшинств с бенгальской на латинскую графику;
- и главное – образовать автономный округ.

Обострение ситуации в провинции привело к введению чрезвычайного положения. 26 марта 1979 г. законодательное собрание Трипуры единогласно одобрило закон о совете автономного округа племенных районов, но права автономии, предложенные индийскими властями, были меньше тех, которые требовали племенные лидеры.

На фоне решений правительства Индии и активизации бенгальских шовинистов, автономистическое движение в Трипуре трансформировалось в сепаратистское. Межэтнические столкновения между племенами и бенгалцами, начавшиеся в мае 1979 г., достигли апогея в июне 1980 г. В беспрецедентной для независимой Индии резне погибло, по разным оценкам, от 1,5 до 2,5 тыс. чел. и около 250 тыс. чел. вынуждены были искать укрытия в специально охраняемых лагерях [14]. После чего 1 942 чел., включая руководителей ТУДС, подверглись аресту [16].

80-е гг. XX в. прошли в вооруженной и мирной борьбе за права племенного населения – усиление миграционного контроля, высылку приезжих, резервировании мест в легислатуре штата для племен и др. В 1988 г. между властями Индии и активной террористической организацией «Трипурскими национальными добровольцами» было заключено мирное соглашение. Оно провозглашало применение мирного принципа решения проблем Трипуры.

В следующее десятилетие активность боевиков стала постепенно снижаться. Тем не менее, число жертв террора по-прежнему было велико. В результате действий новообразовавшихся структур – «Всетрипурских сил тигров» (появился в 1989 г.) и «Национального освободительного фронта Трипуры» (основан в 1990 г.) в штате в 1992-2002 гг. погибло 1 226 мирных жителей и 276 сотрудников сил безопасности (при этом было уничтожено 208 боевиков) [4, с. 44]. Справедливости ради, стоит отметить, что указанные организации были не единственными вооруженными силами в штате, общее их число было около 12 [17, р. 45].

С 2003 по 2012 г. в штате было совершено 1038 терактов [1, р. 6; 2, р. 213]:

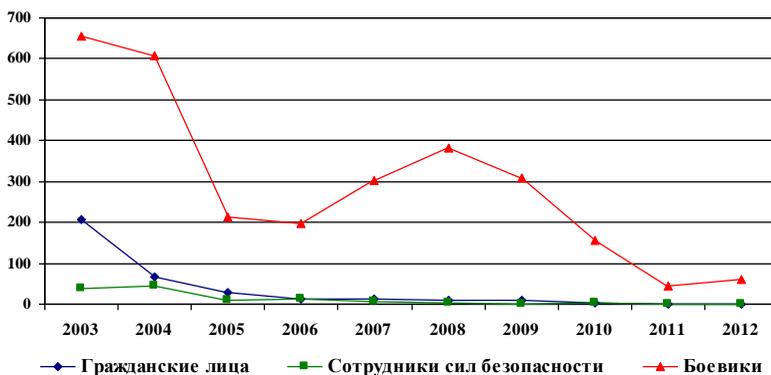


Рис. 1. Число погибших в вооруженной борьбе в штате Трипура в 2003-2010 гг. [данные по боевикам включают число убитых, арестованных и сдавшихся – А.Я.]

Как видно из графика, с 2003 г. по 2006 г. происходит спад террористической активности. В 2007-2008 гг. наметился непродолжительный рост числа убитых террористов. С 2009 г. по 2011 г. имел место очередной спад, а в 2012 г. прямая вновь поднялась вверх. Другие 2 линии, с 2004 г. по 2012 г. колебались на незначительные величины.

Что касается общей численности и количества сепаратистских группировок Трипуры, в 90-е гг. XX в. достигавшего нескольких десятков, уменьшилось до 2-х крупных организаций [4, с. 43-44]. Остатки мятежников, базирующиеся в джунглях Бангладеш, периодически совершают набеги на территорию Трипуры.

Список литературы:

1. Ministry of Home Affairs, Annual Report, 2009-2010. – New Delhi, 2010.
2. Ministry of Home Affairs, Annual Report, 2012-2013. – New Delhi, 2013.
3. Алексеев А.Ю. Региональные аспекты механизма государственной поддержки малого бизнеса: дисс. ... канд. эконом. наук. – М., 2002.
4. Баранов С.А. Сепаратистские движения в Индии. Штат Трипура // Азия и Африка сегодня. – 2005. – № 10.
5. Григорьева Г.М. К вопросу о религии в политической жизни северо-восточной Индии // Религия и общественная жизнь в Индии. – М., 1983.
6. Зотов В.Б. Социальные проекты как основа развития местного самоуправления // Муниципальная академия. – 2012. – № 1.
7. Индия: страна и ее регионы / Под ред. Е.Ю. Ваниной. – М., 2000.
8. Костина А.В. Массовая культура как феномен постиндустриального общества. – М., 2005.
9. Латфуллин Г.Р. Антитеррористический опыт Индии // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 3.
10. Прусаускас А.А. Этнос, политика и государство в современной Индии. – М., 1990.
11. Сдатюк Г.В. Штаты Индии. Природа. Население. Хозяйство. Города. – М., 1981.
12. Яковлев А.Ю. Системные сбои в государственном управлении и их последствия: исследование вопроса на примере Индии // *Ars administrandi*. – 2012. – № 1.
13. Яковлев А.Ю., Яковлев П.Ю. О некоторых особенностях государственного и муниципального управления в Индии: право и традиции // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 12.
14. *Hindustan Times*. – 09.09.1980.
15. Sharma D.P. *Hydra-Headed Monster. Terrorism, Insurgency and Extremism in India*. – New Delhi, 2008.
16. *The Indian Express*. – 16.09.1980.
17. Upadhyay A. *India's Fragile Borderlands: The Dynamics of Terrorism in the North East India*. – New Delhi, 2009.

Секция 7

***ЭКОНОМИКА
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ
И ДЕМОГРАФИЯ***

ВЛИЯНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ НА ПЕНСИОННУЮ СИСТЕМУ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

© Вафин Э.Я.*

Отделение Пенсионного фонда Российской Федерации
по Республике Татарстан, г. Казань

Автор статьи на основе проведенного анализа данных системы персонифицированного учета характеризует состояние пенсионной системы в Республике Татарстан.

Ключевые слова: демография, доходы, страховые взносы.

Доходы населения являются одним из наиболее значимых индикаторов уровня жизни в стране. Обострение социального неравенства происходит в связи с ухудшением ситуации на рынке труда. Такие явления как безработица, неполная занятость, задержка выплаты зарплаты и ее низкий уровень ведут к распространению бедности среди трудоспособного населения. Одновременно можно наблюдать высокий уровень оплаты труда у отдельных категорий работников [1]. От уровня заработной платы напрямую зависит стабильность пенсионной системы, а именно от поступлений страховых взносов.

Для определения состояния пенсионной системы в Отделении Пенсионного фонда Российской Федерации по Республике Татарстан был проведен анализа данных системы персонифицированного учета. В соответствии с результатами проведенного анализа за период с 2002 по 2008 гг. в Республике Татарстан произошли следующие изменения макроэкономических, демографических и социально-трудовых показателей:

- увеличилась средняя номинально начисленная заработная плата от 3 735,6 руб. до 14 904,0 руб., на 11 169 руб., или на 299 %;
- вырос прожиточный минимум трудоспособного населения (за 4 квартал) от 1 746 руб. до 4 251 руб., на 2 505 руб., или на 143 %;
- увеличилась численность населения, занятого в экономике, от 1 722,5 тыс. чел. до 1 813,6 тыс. чел., на 68 тыс. чел., или на 5,3 %;
- повысился уровень экономической активности населения от 66,3 % до 72,7 %, на 6,4 %;
- снизился уровень безработицы от 5,3 % до 5,0 %, или на 0,3 %.
- произошло снижение численности населения от 3 781,9 тыс. чел. до 3 762,8 тыс. чел. на 19,1 тыс. чел. (на 0,5 %);
- выросло число получателей трудовой пенсии от 925,41 тыс. чел. до 929,75 тыс. чел., на 4,34 тыс. чел. (на 0,5 %);
- уменьшилось соотношение наемных работников и получателей трудовых пенсий с 1,54 до 1,49 [2].

* Заместитель управляющего, кандидат экономических наук.

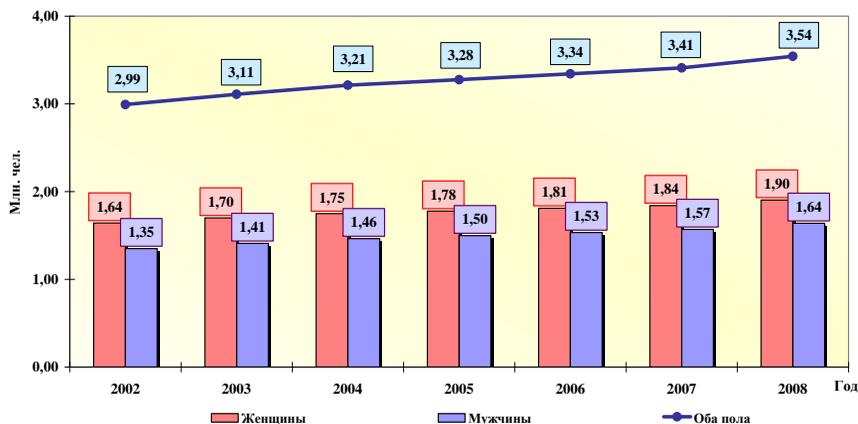


Рис. 1. Динамика общей численности застрахованных лиц, зарегистрированных в системе персонифицированного учета, в Республике Татарстан, в 2002-2008 гг. (живые)

Обобщая результаты, полученные на основе проведенного анализа данных персонифицированного учета по распределению численности, налогооблагаемого дохода застрахованных лиц категории наемных работников и количества поданных за них индивидуальных сведений за период 2002-2008 гг., можно отметить:

- общая численность застрахованных лиц, зарегистрированных в системе персонифицированного учета, выросла на 0,55 млн. чел., или на 18,4 %;
- численность застрахованных лиц, за которых уплачивались страховые взносы (составляющая 59 % (в 2002 г.) и 54 % (в 2008 г.) от общей численности застрахованных лиц), увеличилась на 0,14 млн. чел., или на 7,9 %;
- повысился общий коэффициент демографической нагрузки от значения 410 до 448, при этом снизилась нагрузка пожилыми людьми за счет увеличения нагрузки детьми;
- доля работников в возрастной группе «1966 г.р. и старше» уменьшилась, а доля лиц возрастной группы «1967 г.р. и младше», наоборот, увеличилась, что связано с естественным демографическим процессом старения;
- доход лиц возрастной группы «1967 г.р. и моложе» увеличивался более высокими темпами, чем доход лиц возрастной группы «1966 г.р. и старше»;
- произошло снижение среднего возраста общей численности застрахованных лиц, зарегистрированных в системе персонифицированного учета, на 2 года;

- наблюдается снижение показателей смертности;
- отмечается рост соотношения между среднемесячным налогооблагаемым доходом застрахованных лиц и величиной прожиточного минимума трудоспособного населения в группе трудоспособного возраста;
- динамика и темпы роста количества индивидуальных сведений, поданных за застрахованных лиц имеют те же тенденции, что и динамика и темпы роста численности исследуемых категорий застрахованных лиц;
- в гендерной структуре категории наемных работников (всего) незначительно преобладают женщины;
- во всех рассматриваемых категориях доход застрахованных лиц женского пола ниже дохода мужчин.

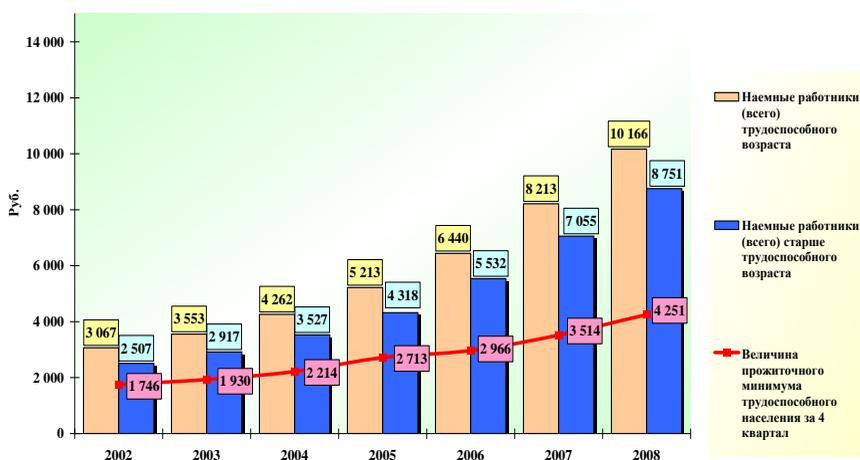


Рис. 2. Динамика среднемесячного налогооблагаемого дохода наемных работников (всего) трудоспособного возраста, в Республике Татарстан, в 2002-2008 гг. (живые)

При этом:

- на 4,8 % выросла численность наемных работников (всего), основной категории застрахованных лиц, обеспечивающей поступление страховых взносов в ПФР;
- средний возраст наемных работников (всего), за которых уплачивались страховые взносы по начислениям отчетного года, увеличился на 1 год (от 38,6 лет года 39,6 года);
- среднемесячный доход наемных работников вырос на 235 % (у работников сельскохозяйственных организаций на 263 %);

- показатель соотношения численности наемных работников, не занятых на селе, и работников сельскохозяйственных организаций вырос от 9,6 раз до 12,1 раз;
- показатель соотношения среднемесячных доходов застрахованных лиц в трудоспособном возрасте и возрасте старше трудоспособного снизился от значения 1,22 раз до 1,16 раз [2];
- выросло соотношение между среднемесячным налогооблагаемым доходом наемных работников и величиной прожиточного минимума трудоспособного населения в группе трудоспособного возраста от 1,76 раз до 2,39 раз, в группе старше трудоспособного возраста от 1,43 раз до 2,06 раз;
- начиная с 2008 г., в годовом налогооблагаемом доходе наемных работников (всего) трудоспособного возраста отмечается преобладание доли дохода лиц «1967 г.р. и моложе».

Период 2002-2008 гг. в Республике Татарстан, в силу воздействия описанных выше макроэкономических факторов, характеризовался некоторыми положительными изменениями в динамике обеспеченности расходов на выплату страховой части трудовой пенсии. Так, за счет поступлений страховых взносов и взносов в виде фиксированного платежа, а также недоимки, пеней и иных финансовых санкций уровень обеспеченности расходов на выплату страховой части пенсии вырос от 82,3 % (в 2002 г.), до 99,1 % (в 2008 г.), превышая средние общероссийские показатели. Наиболее высокие результаты были достигнуты в период 2006-2007 гг. Отделение ПФР по Республике Татарстан в полном объеме обеспечило себя собственными средствами на выплату страховой части пенсии, выйдя на первое место по данному показателю среди регионов Приволжского федерального округа. Уровень обеспеченности собственными средствами на выплату страховой части пенсии в республике составил 102,15 % (в 2006 г.) и 111,6 % (в 2007 г.).

Список литературы:

1. Вафин Э.Я. Актуарное сопровождение совершенствования пенсионной системы Республики Татарстан / Э.Я. Вафин. – Казань: Казан. ун-т, 2011. – 218 с.
2. Вафин Э.Я. Моделирование демографических показателей развития Республики Татарстан в период 2002-2025 гг. / Под. ред. Э.Я. Вафина. – Изд-во Казанского университета, 2009. – 33 с.

Секция 8

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

МОТИВАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

© **Большакова И.А.***

Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ,
г. Омск

В современных условиях мотивация, вовлеченность и стимулирование сотрудников играют важную роль в экономическом прогрессе. Позитивная мотивация персонала является одним из факторов обеспечения конкурентных преимуществ и стратегической устойчивости компании. В статье рассмотрены виды и концепции мотивации.

Ключевые слова: мотивация, мотивация персонала, концепции мотивации.

Превращение интеллектуального потенциала сотрудников в ведущий фактор экономического роста и конкурентоспособности можно при наличии позитивной мотивации персонала в организации. Цель данной статьи – рассмотреть понятие мотивации, ее формы, основные мотивационные теории.

Мотивация – это совокупность мотивов, которые побуждают человека к деятельности, имеющей определенную целевую направленность. Мотивация персонала – это процесс стимулирования сотрудников к деятельности, направленной на достижение целей компании. Мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального использования человеческих ресурсов, мобилизации кадрового потенциала. Основная цель процесса мотивации – получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность деятельности предприятия. Различают две формы мотивации: внутреннюю и внешнюю. Внешняя мотивация представляет собой средство достижения определенной цели, например, занять вышестоящую должность, заработать деньги, получить признание. При этом она может использоваться в двух направлениях: как стимул при ожидании преимуществ – принцип надежды; как средство давления при ожидании недостатков – принцип страха. Внешняя мотивация оказывает значительное влияние на поведение человека, но эффективность ее действия ограничена, пока она воспринимается в качестве стимула или давления. Внутренняя мотивация – это понимание смысла, убежденность. Она возникает в том случае, если идея, цели и задачи, сама деятельность воспринимаются человеком как достойные и целесообразные [2].

* Студент кафедры «Финансы и кредит». Научный руководитель: Иванкова О.Г., заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и статистика», кандидат экономических наук, доцент.

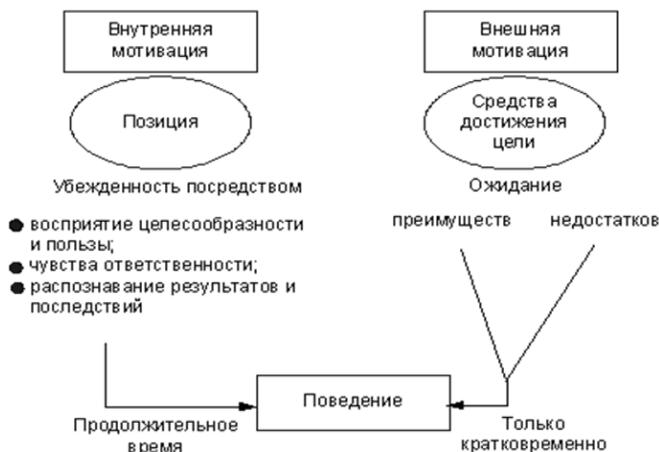


Рис. 1. Формирование поведения на основе факторов внешней и внутренней мотивации

Существует множество теорий мотивации персонала, в которых показано, что истинные причины, заставляющие человека работать с максимальными усилиями, чрезвычайно сложны и разнообразны. Различают две группы мотивационных теорий: содержательные теории и процессуальные теории мотивации. Содержательные теории мотивации основываются на идентификации таких внутренних потребностей, которые заставляют людей действовать так, а не иначе. Рассмотрим некоторые содержательные теории мотивации:

Теория иерархии потребностей Абрахама Маслоу. Исследования А. Маслоу относятся к 40-м годам XX века. В основе его концепции лежит мысль о том, что все человеческие потребности можно разделить на пять основных категорий: 1) физиологические потребности, которые необходимы для выживания. К таким потребностям А. Маслоу относил пищу, отдых, продолжение рода. 2) потребности в безопасности и защищенности – необходимость в физической и психологической защите от опасностей со стороны внешнего мира; 3) социальные потребности, которые заключаются в необходимости человека быть причастным к чему-либо, необходимости привязанности и поддержки; 4) потребность в уважении, которая проявляется в стремлении человеком получить положительную оценку своих личных и профессиональных качеств, ощутить свою значимость; 5) потребности самовыражения – это стремление к личностному росту, реализации своих потенциальных возможностей.

Согласно теории А. Маслоу, потребности находятся в строгой иерархической зависимости. Удовлетворение потребностей начинается всегда с нижнего, физиологического уровня. Как только уровень удовлетворен, его мотивирующее воздействие прекращается. Данная теория оказала огромное влияние на понимание того, что лежит в основе стремления человека к труду.



Рис. 2. Иерархия потребностей человека по Маслоу

В основе двухфакторной теории Фредерика Герцберга лежат две большие категории потребностей: гигиенические факторы и мотивирующие факторы. Гигиенические факторы связаны с окружающей средой, в которой осуществляется работа, а мотивирующие – с характером работы.

Таблица 1

Гигиенические и мотивирующие факторы

Гигиенические факторы	Мотивирующие факторы
Политика организации	Успех
Условия труда	Возможность карьерного роста
Уровень заработной платы	Признание и одобрение результатов работы
Межличностные отношения в коллективе	Высокая степень ответственности
Система контроля в организации	Возможность самовыражения и самореализации

Следует подчеркнуть, что Ф. Герцберг сделал парадоксальный вывод о том, что заработная плата не является мотивирующим фактором.

Процессуальные теории мотивации основываются в первую очередь на поведении людей с учетом их восприятия и познания.

Дугласом МакГрегором были предложены теория «Х» и теория «Y», рассматривающие мотивацию человека с двух противоположных сторон. «Теория Х» воплощает авторитарный стиль управления и предполагает, что большинство людей безответственны и работают либо только из-за денег либо из страха перед некими угрозами. Однако создав теорию «Х», Д. МакГрегор пришел к выводу, что такое понимание человеческой природы не соответствует действительности, а менеджмент, построенный на этом подходе, не отвечает современным потребностям. Вследствие чего была создана теория «Y», основным постулатом которой является то, что люди не ленивы и заинтересованы в ответственности. «Теория Y» соответствует демократическому стилю управления и предполагает делегирование полномочий, улучшение взаимоотношений в коллективе, учет соответствующей мотивации сотрудников и их психологических потребностей. Эта теория доказывает, что люди могут быть самоуправляемыми и творческими в работе при правильной мотивации [2].

Теория ожиданий Виктора Врума основана на положении, что наличие активной потребности не является единственной мотивацией. Человек также должен надеяться, что действительно сможет ее удовлетворить, благодаря правильно выбранному типу поведения. Врум В. ввел понятие валентности – предполагаемой степени относительного удовлетворения (или неудовлетворения) вследствие получения вознаграждения, или, другими словами, насколько вознаграждение соответствует ожиданиям вознаграждаемого. Врум В. вывел формулу мотивации: ожидание того, что усилия дадут желаемые результаты × ожидание того, что за достигнутыми результатами последует вознаграждение × валентность.

Следует отметить, что содержательные теории мотивации основное внимание уделяет анализу факторов, лежащих в основе мотивации, и практически не рассматривает сам процесс мотивации [3]. Процессуальные теории посвящены процессу мотивации, описанию и предсказанию результатов мотивационного процесса, но не касается содержания мотивов. Несмотря на то, что содержательные и процессуальные теории мотивации расходятся по ряду вопросов, они не являются взаимоисключающими.

В настоящее время в России основной мотивации является уровень заработной платы и удовлетворение социальных потребностей [1]. Тем не менее, нельзя забывать и о других видах мотивации – об открытом и гласном признании достижений конкретных сотрудников, о предоставлении возможностей для их самовыражения и саморазвития.

Список литературы:

1. Плотникова И.В., Редько Л.А., Усачева А.С. Формирование позитивной мотивации персонала в компании / И.В. Плотникова, Л.А. Редько, А.С. Усачева // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 6.
2. Ребрин Ю.И. Управление качеством: учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 174 с.
3. www.pragmatist.ru/motivaciya-truda/evolyuciya-koncepcij-motivacii.html.

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Султанова А.Т.*

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Рассматриваются проблемы анализа трудовых ресурсов. Перечислены и раскрыты основные этапы анализа трудовых ресурсов, показана

* Студент.

роль оценки кадрового потенциала в анализе трудовых ресурсов. Раскрыто понятие функционально стоимостного анализа и перечислены этапы его проведения.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, функционально стоимостной анализ.

С переходом к рыночной экономике происходят принципиальные изменения в системе управления предприятиями. Следствием таких изменений становятся новые подходы к организации и качеству управления предприятием, а также к управленческим кадрам [3].

Для преодоления экономического кризиса необходимо решить ряд проблем, связанных с изменением в системе управления персоналом организации. В силу этого особую важность и практическую значимость приобретает эффективное управление персоналом. До недавнего времени это понятие практически отсутствовало в управленческой практике, хотя в каждой организации существовала подсистема управления персоналом (отдел кадров), в обязанности, которой входили прием и увольнение работников, обучение и переподготовка кадров и т.д. Но отделы кадров, как правило, имели низкий организационный статус, являлись слабыми в профессиональном отношении. Они были структурно разобщены с другими подразделениями, которые выполняли функции управления кадрами (отдел труда и заработной платы, юридический отдел и др.). И, как следствие, он не являлся ни методическим, ни информационными, ни координирующими центром кадровой работы организации [1].

В целом же анализ предприятия начинается с раскрытия основных положений его деятельности, которые, как правило, прописаны в уставе. Сюда можно отнести информацию о наименовании предприятия, об имуществе предприятия, о его правах и обязанностях, о форме собственности, основную цель и миссию рассматриваемой организации, виды деятельности.

Не менее информативным является построение дерева целей предприятия, которое включает в себя миссию, цели и конкретные задачи.

Одной из важнейших характеристик предприятия является его организационная структура, отражающая логическое соотношение уровней управления и функциональных областей (служб), показывающая фактическую численность работающих и связи делового взаимодействия сотрудников и подразделений предприятия. При изучении организационной структуры следует обратить внимание на её тип, определяемый через характер организационных связей, преобладающих между уровнями управления [2].

Персонал предприятия представляет собой штатный состав его сотрудников, который характеризуется показателями численности, структуры и их динамики, а также текучести кадров. Все эти показатели подвержены анализу, и находят свое отражение в аналитических таблицах. Достаточно информативным, также, является и анализ ассортиментного перечня предла-

гаемых товаров или услуг, особенно, в сочетании с анализом поставщиков организации.

Экономические показатели хозяйственной деятельности занимают одно из важнейших мест в характеристике предприятий. Они не только являются средством обоснования планов предприятия общественного питания контроля за ходом их выполнения, но и во многом способствуют выявлению внутрихозяйственных резервов, экономичному использованию всех видов ресурсов, в результате чего улучшается экономическое положение предприятия, повышается эффективность торговой деятельности [4].

К основным показателям хозяйственной деятельности предприятия относятся товарооборот и обеспеченность предприятия товарными запасами, валовой доход, издержки обращения, прибыль и рентабельность, показатели финансовой устойчивости и ликвидности.

Последним элементом анализа основных хозяйственных показателей является комплексный анализ рентабельности.

В современных условиях анализ кадрового потенциала является составной частью анализа финансовой деятельности предприятия. В практической жизни возникает необходимость обеспечения наиболее экономного ведения деятельности предприятий, более эффективного использования кадрового потенциала. Способность торгового потенциала обеспечить получение прибыли на основе высокой доходности труда персонала характеризуют факторы его экономической результативности, а также профессиональный, образовательный, должностной и половозрастной состав [3].

Оценка кадрового потенциала проводится при помощи показателей динамики, состава и структуры персонала. За основу оценки берутся половозрастной, образовательный, профессиональный и другие признаки ранжирования.

Социальная структура кадров анализируется путём выделения работников по социально-демографическим группам: женщины, мужчины по отдельным возрастным группам.

Анализ движения кадров проводится при помощи коэффициентов приёма, стабильности и текучести кадров. Далее характеризуется уровни и способ оплаты труда и основные формы и методы стимулирования труда работников.

Современным кадровым службам не достаточно только оформлять приказы и распоряжения, хранить кадровую информацию. Они постепенно должны превращаться в центры по разработке и реализации стратегии организации труда, цель которой повышение производственной, творческой отдачи и активности персонала, разработка и реализация программ развития кадров, обеспечение справедливой оплаты труда и т.д.

Роль отдела кадров в системе управления организацией с каждым годом все более возрастает. В сложившейся ситуации назревает вопрос о необходимости совершенствования той службы, которая имеется в данный момент

на предприятии. Для проведения такого рода мероприятий необходимо обоснование, которое обеспечивается функционально-стоимостным анализом (ФСА), где рассматриваются такие задачи, как совершенствование технологий управления и организационной структуры; уточнение функций отдела и его работников; повышение качества выполнения функций; рационализация взаимосвязей отдела с другими подразделениями; совершенствование информационного обеспечения; снижение расходов на выполнение функций. ФСА состоит из нескольких этапов: подготовительный, информационный, аналитический, творческий, исследовательский и этап внедрения. Подробно рассмотрим первые 3 этапа.

В основу анализа положены разработки и рекомендации отечественных специалистов [5].

1. Подготовительный этап.

На подготовительном этапе ФСА выявляются задачи анализа и составляется рабочий план анализа.

Задачами ФСА по совершенствованию трудовой деятельности отдела кадров организации являются: повышение эффективности трудовой деятельности руководителей, специалистов и работников; улучшение использования трудовых и материальных ресурсов отделов и организации в целом и в интересах оптимизации выполняемых функций отдела кадров. Конечной целью анализа является достижение наилучшего соотношения между эффективностью работы отдела и затратами на выполнение им своих функций [7].

На основе разработанного рабочего плана, в организации осуществляется анализ деятельности отдела кадров методом ФСА.

2. Информационный этап.

В изучаемой организации главными функциями отдела кадров является учет, подбор и расстановка персонала. Из этих обязанностей выделяются следующие основные направления деятельности отдела кадров:

- планирование потребности предприятия в специалистах и рабочих;
- совместно с руководством подбор и оформление специалистов на руководящие и инженерно-технические должности;
- текущее и перспективное планирование подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников;
- организация и контроль проведения аттестации работников;
- подготовка установленной отчетности по кадрам;
- организация учета и формирования личных дел, ведение и хранение трудовых книжек в соответствии с законодательством;
- оформление пенсионных дел и учет военнообязанных.

В дальнейшем изучении основных функций можно выделить следующие вспомогательные обязанности:

- изучение деятельности специалистов, контроль над расстановкой и рациональным использованием;

- анализ, разработка и осуществление мероприятий по предупреждению текучести кадров;
- прохождение производственной практики студентами и учащимися ПТУ.
- подготовка материалов руководству для доклада на совещаниях;
- осуществление контроля по работе с кадрами [3].

Отдел кадров является структурным подразделением и подчиняется в своей работе непосредственно заместителю директора по общим вопросам. Возглавляет подразделение начальник отдела кадров, который назначается заместителем директора по общим вопросам, в непосредственном его подчинении находится инспектор по кадрам. Начальником отдела кадров назначается лицо, имеющее высшее образование, опыт работы с кадрами и обладающее необходимыми знаниями особенностей производства и его организации. Инспектором по кадрам назначается лицо, имеющее среднее специальное образование без предъявления требований к стажу работы или общее среднее образование и специальная подготовка по установленной программе. Штаты отдела кадров утверждаются в установленном порядке с учетом объема выполняемых работ. Отдел кадров осуществляет свою работу по квартальным планам и руководствуется действующим законодательством, приказами и указаниями заместителя директора по общим вопросам, а также положением о подразделении [6].

3. Аналитический этап.

На данном этапе производится построение функционально-стоимостной диаграммы осуществления функций отдела кадров. Это построение осуществляется на основе классификации функций, которая позволяет выявить и отделить основные функции от вспомогательных, т.к. среди последних излишние и несвойственные отделу функции – важный источник излишних затрат и, следовательно, резерв снижения стоимости выполнения совокупности управленческих функций.

Далее необходимо определить затраты на осуществление функций отдела кадров с использованием специальной формы.

При расчете затрат на выполнение функций учитывается фонд заработной платы с начислениями единого налога и расходов на содержание и эксплуатацию вычислительной техники [7].

Далее строится схема функциональных взаимосвязей, с помощью которой выявляются излишние и недостающие связи отдела кадров с другими отделами и подразделениями.

Список литературы:

1. Садовников А.А. Подход к анализу обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и ее влияние на объем производства / А.А. Садовников, А.П. Осыка, И.В. Ключ // Машиностроитель. – 2013. – № 9. – С. 19-21.

2. Парушина Н.В. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов и фонда заработной платы организации / Н.В. Парушина, Н.А. Лытнева // Аудитор. – 2012. – № 9. – С. 30-35.

3. Орлюк Н. Ю. Порядок отбора основных показателей деятельности организации и определение их целевых значений / Н.Ю. Орлюк // Управленческий учет. – 2013. – № 8. – С. 59-68.

4. Озерникова Т. Г. Обеспечение системы управления человеческими ресурсами региона: научная и образовательная деятельность кафедры экономики труда и управления персоналом / Т.Г. Озерникова // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2010. – N 6 (74). – С. 177-182.

5. Мельников О.Н. Новые принципы управления трудовыми ресурсами предприятия // Российское предпринимательство. – 2001. – № 8 (20). – С. 105-111.

6. Поздеев В.Л. Оценка непрерывности деятельности предприятия в анализе хозяйственной деятельности / В.Л. Поздеев // Аудиторские ведомости. – 2012. – № 1/2. – С. 22-28.

7. Ахлакова И.Р. Особенности инновационного управления трудовыми ресурсами в предпринимательских структурах / И.Р. Ахлакова // Высшее образование сегодня. – 2012. – № 3. – С. 13-16.

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

© Танатбаева Р.Е.*

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Современный этап развития России, инновационная направленность экономики и мировой финансово-экономический кризис предъявляют новые требования к качественно-количественной ресурсной обеспеченности национального воспроизводственного комплекса, что актуализирует трудовой потенциал как основной компонент экономического потенциала хозяйственной системы инновационно ориентированного типа.

Трудовой потенциал – одна из ключевых подсистем человеческого потенциала, его ядро [3]. От формирования, распределения и использования трудового потенциала регионов зависит не только эффективное воспроизводство человеческого потенциала страны, но и возможности ускорения темпов «догоняющего развития», перехода из разряда «развивающихся экономик» в «развитые». Кроме того, в условиях затянувшегося демографического кризиса стратегически важным становится поиск резервов и потенци-

* Магистрант кафедры Управления персоналом, сервиса и туризма.

альных возможностей для устойчивого экономического роста в ситуации дефицита трудовых ресурсов.

Успех реализации идей модернизации российской экономики на основе инновационных технологий в целях устойчивого развития страны во многом зависит от эффективного управления ее трудовыми ресурсами на всех уровнях иерархии власти – федеральном, региональном, муниципальном.

Эффективность принятия согласованных управленческих решений по различным направлениям социально-экономической политики (занятости, образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения, развития социальной инфраструктуры, семейной политики и пр.) во многом зависит от объективной оценки состояния трудовых ресурсов региона и его муниципальных образований [4].

Актуальность рассмотрения вопрос данной проблематики объясняется тем фактом, что конкурентоспособность субъектов РФ при существующей неравномерности их социально-экономического развития во многом определяется достигнутым уровнем развития трудовых ресурсов региона с учетом всех трех стадий воспроизводства трудовых ресурсов: формирования, распределения и использования.

Трудовые ресурсы региона – часть населения страны, которая обладает физическими и духовными способностями к плодотворному труду и которая, кроме того, представляет потенциальную и действующую рабочую силу. В каждом регионе экономический рост зависит от трудового потенциала, а также от эффективного его использования.

Существует трактовка понятия ресурсного потенциала региона как совокупности реализуемых и нереализуемых возможностей результативного и продуктивного использования ресурсов территории в целях удовлетворения многообразных общественных потребностей. Исходя из этого, следует учитывать не только количество, но и качество трудовых ресурсов [6].

Важной составной частью социального и экономического потенциалов региона является его трудовой потенциал, представляющий собой совокупную рабочую силу и совокупную общественную способность населения к труду. Как экономическая категория, трудовой потенциал отражает производственные отношения по поводу воспроизводства психофизиологических квалификационных, духовных и социальных качеств трудоспособного населения. С количественной стороны трудовой потенциал представляет собой запасы труда, которые определяются общей численностью трудового потенциала, их половозрастной структурой, образовательным уровнем и возможностями их использования.

Перейдем, непосредственно, к анализу трудового потенциала Оренбургской области за последние годы.

Самое кардинальное изменение в структуре рабочей силы в Оренбургской области в 2005-2012 гг. произошло в занятости по формам собственно-

сти, переформировавшийся оренбургский рынок труда стал совершенно иным. Больше половины занятых работают на частных предприятиях и организациях (64,3 %), доля занятых на предприятиях и организациях государственной и муниципальной собственности заметно ниже (28 %), смешанной собственности – только 4,6 % [5].

Развитие нового частного сектора области является индикатором структурных сдвигов в экономике и политике региона и страны. Согласно официальным оценкам, в России доля занятых в частном секторе выросла за период реформ с 13 % до 50-60 %. К сожалению, официальная статистика трактует понятие частного сектора расширительно, включая в его состав как предприятия, изначально создававшиеся как негосударственные, так и предприятия, ставшие таковыми в результате смены статуса при приватизации. При таком подходе в число частных предприятий попадают даже бывшие колхозы, так что оказывается, что частный сектор существовал уже во времена СССР и, скажем, в 1980 г. охватывал в Оренбургской области свыше 10 % всех занятых.

Две наиболее динамичные категории работающих в частном секторе – занятые на малых предприятиях и самозанятые.

Сопоставления масштабов занятости в сфере малого бизнеса затруднены ввиду различий в его определении. Какие-либо заключения о динамике занятости на российских малых предприятиях также едва ли возможны, поскольку критерии выделения таких предприятий неоднократно менялись. Кроме того, часть занятых в экономике (до 10 процентов) привлекается на условиях совместительства или договорам подряда. Это означает, что многие работники предпочитали подрабатывать на предприятиях малого бизнеса, не оставляя привычных мест на крупных и средних предприятиях. Говоря иначе, вторичная занятость в новом частном секторе служит прямым продолжением неполной занятости в традиционном секторе [7].

Естественные демографические процессы не могут способствовать пополнению численности трудоспособного населения в Оренбургском регионе.

Еще одна особенность настоящего периода – высокая занятость пенсионеров. Динамика последних лет показывает повсеместный рост доли работающих пенсионеров. По данным Пенсионного фонда по Оренбургской области, только за 2009-2011 гг. доля работающих среди женщин-пенсионеров выросла с 15,5 % до 19,2 %, среди мужчин – с 17,5 до 20,5 %. В большинстве случаев это вынужденный рост занятости. Пенсионерам приходится работать, чтобы компенсировать снижение доходов относительно других групп населения (средний размер пенсий все больше отстает от средней заработной платы) и найти средства на оплату непрерывно дорожающих услуг ЖКХ. Рост занятости пенсионеров повышает их экономическую независимость от государства, но ценой превращения в изгоев на рынке труда – пенсионеры, как правило, заняты на самых непрестижных рабочих местах в бюджетной сфере с минимальной оплатой труда [5].

Работа по обеспечению занятости населения в 2012 году осуществлялась в соответствии с областной целевой программой содействия занятости населения Оренбургской области на 2012-2012 годы.

В I квартале 2012 года в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 31.12.2011 № 1089 «О дополнительных мероприятиях, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации» для предупреждения роста безработицы была разработана областная целевая программы по стабилизации ситуации на рынке труда Оренбургской области на 2012 год. Данная Программа утверждена Постановлением Правительства Оренбургской области от 16.03.2012 № 82-п. Соглашение между Правительством области и Рострудом о ее реализации подписано 23 марта [1].

В целях контроля за прохождением субсидий принято Постановление Правительства Оренбургской области от 27.03.2012 № 116-п «Об утверждении порядка реализации и финансирования мероприятий областной целевой программы по стабилизации ситуации на рынке труда Оренбургской области на 2012 год» (в ред. Постановления от 10.09.2012 № 480-пп) [2].

Для ее успешного осуществления разработаны и утверждены:

- порядок реализации и финансирования программы,
- рекомендации по организации работы,
- типовые формы договоров по взаимодействию с гражданами,
- структура бизнес-плана.

Создана областная комиссия по принятию решения о предоставлении финансовой помощи на развитие малого предпринимательства и самозанятости. В целях оказания помощи гражданам, желающим заняться предпринимательской деятельностью, министерством совместно с Оренбургским государственным аграрным университетом разработаны методические рекомендации по составлению бизнес-планов по основным видам предпринимательской деятельности.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 31.12.2008 N 1089 (ред. от 07.11.2009) О дополнительных мероприятиях, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации (вместе с Правилами предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации).

2. Постановление Правительства Оренбургской области от 27.03.2012 № 116-п «Об утверждении порядка реализации и финансирования мероприятий областной целевой программы по стабилизации ситуации на рынке труда Оренбургской области на 2012 год» (в ред. Постановления от 10.09.2012 № 480-пп).

3. Соболева И. Реализация трудового потенциала [Текст] / И. Соболева, И. Маслова, С. Белозерова // Человек и труд. – 2006. – № 9. – С. 17-21.
4. Сергеева Г.П. Трудовой потенциал страны [Текст] / Г.П. Сергеева, Л.С. Чижова. – М., 1982. – 64 с.
5. Чибилёв А.А. Географический Атлас Оренбургской области. – М.: Издательство ДИК, 2009. – 96 с.
6. Бакуменко Л.П. Методология статистического исследования качества жизни населения в регионе: автореф. дисс. ... док. экон. наук / Л.П. Бакуменко. – Москва: [б.н.], 2012.
7. Полевой И. Демография и миграция – важнейшие факторы формирования трудовых ресурсов в современной России / И. Полевой, А. Шуняев // Человек и труд. – 2012. – № 11. – С. 55-60.

Секция 9

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ***

АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ БОРЬБЫ С ТЕРРОРИЗМОМ

© Винов Д.Д.*

Российский государственный гуманитарный университет, г. Москва

Работа посвящена анализу опыта США в борьбе с терроризмом.

Ключевые слова: терроризм, террор, борьба, противодействие, США.

Американская стратегия борьбы с терроризмом призвана обеспечить две ключевые задачи: защитить Соединенные Штаты, их граждан, их интересы, друзей и союзников по всему миру от террористических атак и создать максимально неблагоприятную для функционирования терроризма международную среду. Для выполнения этих задач администрация США представила так называемую стратегию «четырёх D» (defend, defeat, deny, diminish).

Defend (защищать) – самым важным направлением по приложению усилий является защита жителей и интересов США, как на американской территории, так и за рубежом, путем укрепления обороноспособности внутри страны, а также путем распознавания и нейтрализации террористической угрозы на максимально ранних стадиях.

Defeat (уничтожать) – США будут уничтожать террористические организации, действующие в общемировом масштабе, атакуя убежища их лидеров, командные пункты, перекрывая источники материальной поддержки. Ожидается, что это приведет к разобщению некогда взаимосвязанных сетей. Следующим шагом будет активизация сотрудничества с партнерами на региональном уровне, чтобы с помощью национальных инструментов изолировать, а затем и уничтожить террористов.

Deny (отказывать) – США предпримут многоплановые усилия по пресечению дальнейшего пособничества и поддержки террористов, стремясь добиться от всех государств выполнения обязательств в соответствии с документами ООН, посвященными противодействию терроризму. В отношении тех стран, которые не захотят прилагать необходимые усилия, США готовы пойти на принудительные меры.

Diminish (уменьшать) – США будут стремиться уменьшить до минимума благоприятные для существования терроризма условия.

Инструментами обеспечения указанной стратегии станет весь спектр американской мощи: экономическая, дипломатическая, информационная, во-

* Аспирант.

енная и т.д. Однако особый акцент сделан на трех основных направлениях, призванных обеспечить успех стратегии «четырёх D». Это: постоянно действующие правовые инструменты, бдительно следящие за соблюдением закона; эффективная деятельность разведывательных служб. Военный компонент рассматривается как последнее средство отвести нависшую угрозу. Наиболее высока вероятность использования военной силы в случаях, касающихся возможного приобретения террористами оружия массового уничтожения (ОМУ). Предотвращение попадания технологий, связанных с ОМУ, в руки террористических групп определяется как один из главных приоритетов американских антитеррористических усилий.

Добиться успеха в обнародованной стратегии предполагается в несколько этапов.

На первом этапе, опираясь на международную кооперацию и правовые механизмы, ставится задача локализовать и изолировать террористические ячейки, а затем и уничтожить их. Для этого необходимо изучить врага изнутри – силами разведывательных служб.

Размах терроризма заставил Соединенные Штаты признать, что у терроризма есть питательная среда: несправедливость сегодняшнего мира, нищета, поразившая миллионы людей, религиозные и этнические конфликты и др. Исходя из этого Вашингтон поставил сверхамбициозную цель: выбить почву из-под ног террористов. А это значит, что у США появляется интерес не только к форсированию ближневосточного урегулирования, но и к проблеме Юга, т.е. к проблеме более чем одного миллиарда людей.

Признается, что США не могут контролировать весь мир, что они «не имеют ни необходимых ресурсов, ни опыта пребывания в каждом уголке мира». Вместо этого США полны решимости проводить мониторинг выполнения обязательств всеми субъектами международных отношений. Акцент сделан именно на том, чтобы каждое государство исполнило свой суверенный долг, обеспечив контроль над своей территорией и своими гражданами. Антитеррористическая консолидация на глобальном уровне, считают в Вашингтоне, должна проходить в рамках существующих и будущих международных конвенций. Сами США присоединились к двум антитеррористическим конвенциям ООН – Конвенции по борьбе с бомбовым терроризмом от 1997 г. и Конвенции по борьбе с финансированием терроризма от 1999 г. США заявили об участии в выработке новых международных правовых актов, касающихся вопросов терроризма.

Одновременно США наращивают усилия по уменьшению уязвимости собственной территории. Еще одним шагом на этом пути стало создание Объединенного центра по предотвращению террористической угрозы. Этот институт, как объявил президент США, нужен для более целенаправленной, постоянной и эффективной антитеррористической деятельности и, что осо-

бенно важно, для выработки общего плана действий на основе собранной информации. При этом заявлено о значительном повышении роли партнеров и союзников США в борьбе с международным терроризмом. Вопрос стоит о координации, а также определении приоритетов антитеррористических усилий США, их партнеров и союзников.

Трагедия в Беслане драматическим образом изменила восприятие Россией характера и степени угрозы ее безопасности и территориальной целостности со стороны сил терроризма. Соединенные Штаты и их европейские союзники также проявили озабоченность фактом реального существования террористической угрозы в отношении России и, возможно, им самим в связи с событиями в Чечне и в целом на Северном Кавказе. Россия могла бы оказать Соединенным Штатам помощь в объявленной ими «войне против терроризма», обеспечив собственную безопасность.

США, их союзники и партнеры открыты для взаимодействия и помощи российскому правительству в следующих областях:

- предоставлять более полную разведывательную информацию об известных террористических группах;
- оказывать материальную и техническую поддержку в целях обеспечения безопасности российских границ, аэропортов и других объектов транспортной инфраструктуры, атомных электростанций, ядерного и химического оружия и материалов;
- активнее перекрывать иностранные источники финансирования террористических групп, действующих на территории России;
- помочь в подготовке специалистов и, возможно, оказывать прямую операционную поддержку при поиске и захвате террористов.

Даже скромные успехи в американо-российском сотрудничестве по предотвращению террористических угроз в отношении России могут содействовать преодолению недоверия между двумя странами. Недавнее подписание меморандума о сотрудничестве между ФСБ и ФБР стало важным шагом в правильном направлении, однако многое еще предстоит сделать. Не вызывает сомнения факт, что целый ряд угроз безопасности России, в том числе исходящие от таких чеченских террористов, как Шамиль Басаев, представляют также угрозу и интересам США.

США и Россия, возможно, больше, чем какие-либо другие страны, заинтересованы в том, чтобы оружие массового поражения не попало в руки международных террористов.

Эта проблема заняла центральное место в политике безопасности США после трагедии 11 сентября и должна приобрести то же значение в России после Беслана.

Достоверно известно, что в течение многих лет организация Аль-Каида предпринимает активные попытки завладеть оружием массового пора-

жения для осуществления ядерной террористической атаки с катастрофическими последствиями. В настоящее время двумя наиболее вероятными целями для такого удара являются США и Россия, где находятся наибольшие арсеналы ядерных вооружений. Поэтому Россия и США должны умножить совместные усилия по предотвращению угрозы терроризма и распространения ОМУ.

За последние годы Россия и Америка многого добились в сотрудничестве в борьбе с терроризмом, особенно в Афганистане, и в укреплении ядерной безопасности (например, программа «Совместное уменьшение угрозы»).

Список литературы:

1. Кулаков Д.А., Яковлев А.Ю. Вопросы обеспечения безопасности в административно-территориальном образовании // Проблемы безопасности и чрезвычайных ситуаций. – 2008. – № 1.
2. Яковлев А.Ю. В поисках правой квалификации терроризма // Проблемы права. – 2011. – № 5.
3. Яковлев А.Ю. Глобальное и региональное противодействие терроризму (на примере ООН и СААРК) // Социально-гуманитарные знания. – 2013. – № 1.
4. Яковлев А.Ю. И вновь о терроризме: еще одна попытка найти его дефиницию // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 4.
5. Яковлев А.Ю. Индия. Террор во имя «социальной справедливости» // Азия и Африка сегодня. – 2010. – № 8.
6. Яковлев А.Ю. Индия: национализм не сдается // Азия и Африка сегодня. – 2011. – № 2.
7. Яковлев А.Ю. Индия: религия во имя войны // Социально-гуманитарные знания. – 2013. – № 3.
8. Яковлев А.Ю. Ислам и терроризм в Индии и вне // Социально-гуманитарные знания. – 2014. – № 1.
9. Яковлев А.Ю. Кашмир, региональная безопасность и индо-пакистанские отношения // *Ars administrandi*. – 2011. – № 4.
10. Яковлев А.Ю. Кашмирский тупик: политика и право // Социально-гуманитарные знания. – 2011. – № 4.
11. Яковлев А.Ю. Системные сбои в государственном управлении и их последствия: исследование вопроса на примере Индии // *Ars administrandi*. – 2012. – № 1.
12. Яковлев А.Ю., Яковлев П.Ю. О некоторых особенностях государственного и муниципального управления в Индии: право и традиции // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 12.

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

© Имамов М.М.*

Отделение Пенсионного фонда Российской Федерации
по Республике Татарстан, г. Казань

Автор статьи рассматривает пути обеспечения экономической безопасности фондового рынка Российской Федерации в условиях глобализации и разработки стратегии инновационного развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, экономическая безопасность, глобализация.

Мировая экономика вступила в XXI век под знаком глобализации. Определяемая как интернационализация производства, капитала, рынков и информационных систем в общепланетарном масштабе, глобализация коренным образом меняет условия хозяйственной деятельности, критерии и цели экономического развития, как отдельных стран, регионов, так и мира в целом.

Успех или поражение развивающихся стран и стран с переходной экономикой, в глобальной гонке зависит от того, сумеют ли они включиться в процесс глобализации на условиях, позволяющих им с максимальной эффективностью использовать свои естественные и трудовые ресурсы для ускорения экономического роста, найти свою нишу в системе современного международного разделения труда.

Мировой опыт свидетельствует, что одним из основных составляющих успеха такой стратегии является разумное сочетание государственного регулирования экономики с ее постепенным, поэтапным открытием мировому рынку. Именно по такому пути шел и продолжает идти Китай, начавший нынешний этап экономических реформ в конце 70-х годов с создания в прибрежных районах «открытых экономических зон» и лишь затем, после ряда промежуточных стадий, открывший двери для иностранного капитала во внутренние районы страны. Такая политика в сочетании с представлением иностранным инвесторам комплекса налоговых и иных льгот позволила КНР привлекать ежегодно до 40-45 млрд. долларов иностранных инвестиций и к середине 90-х годов выйти по этому показателю в мировом рейтинге на второе место после США. Одновременно с настойчивым привлечением в страну иностранного капитала китайское руководство проводило политику агрессивного продвижения своих товаров (текстиль, готовая одежда, игрушки, в последнее время – электроника) на внешние рынки. Все это позволило стране достичь стабильно высоких темпов экономического роста около 9,5 %

* Управляющий, кандидат юридических наук, доктор экономических наук, доцент.

в год и уверенно, не опасаясь за свои тылы, вступить во Всемирную торговую организацию [1].

Сходную в отдельных аспектах, хотя и своеобразную применительно к своим размерам и финансово-экономическим возможностям, политику проводили и «тигры» Юго-Восточной Азии, также сумевшие с большой выгодой для себя воспользоваться плодами глобализации. Характерно, что те из них, кто в большей степени сохранил регулирующую роль государства в экономике (Малайзия, отчасти Сингапур), гораздо легче и с меньшими потерями пережили финансовый кризис, чем их соседи, безоглядно бросившиеся в объятия международных финансовых спекулянтов (Индонезия, Таиланд). Симптоматично и то, что в Латинской Америке, под самым боком у цитадели современной глобализации, наибольшую экономическую устойчивость и наивысшие темпы роста демонстрируют Мексика и Чили, правительства которых, несмотря на далеко зашедшие структурные реформы, так и не отказались от своей роли верховного арбитра в финансово-экономических вопросах [1].

Конечно, исключительно благоприятная конъюнктура, сложившаяся за последние годы на мировом рынке энергоресурсов, особенно нефти, повышает инвестиционную привлекательность Российской Федерации. Однако бесперспективность энергосырьевого варианта развития для такой страны как Россия обусловлена не только теми или иными конъюнктурными факторами, действующими в кратко- или среднесрочной перспективе. Главный порок такой стратегии состоит в том, что она идет вразрез с общемировыми тенденциями, определяемыми повышением эффективности хозяйственной деятельности, все большим упором на использование в качестве главных рычагов экономического прогресса достижений науки и техники, информатики, поиска новых материалов и методов повышения производительности труда и жизненного уровня людей.

В конечном счете, это ведет к необратимым изменениям в структуре мировой экономики, падению в ней роли и удельного веса традиционных видов хозяйственной деятельности – добычи полезных ископаемых, производства зерна, мяса, рыбы и других продовольственных товаров, и, наоборот, к повышению веса и значения наукоемких, высокотехнологичных производств и видов деятельности, связанных с достижениями человеческого интеллекта и расширением потребностей современного человека. Меняется использование и самих природных ресурсов.

По мере освоения новейших технологий, методов организации труда и производства, оптимизации использования сырья, энергопотребления, искусственных материалов, человечеству удастся производить материальные блага со все меньшими затратами природных ресурсов и переносить центр тяжести в иные сферы деятельности, связанные прежде всего с интеллектом.

Перед Россией, таким образом, стоит задача выработки новой стратегии развития, в основу механизма реализации которой должна быть положена коренная трансформация экономики на базе приоритетного развития высокотех-

нологичных, наукоемких отраслей, использующих новейшие достижения мировой науки и техники, методов организации производства и сбыта продукции с учетом потребностей не только национального, но и мирового рынка.

Очевидно также, что в современных условиях осуществление такой стратегии невозможно без массированного привлечения инвестиционных ресурсов, предпринимательского опыта, технических и производственных знаний из-за рубежа. Иными словами, необходимым и обязательным условием успеха предлагаемого пути развития России является ее самое активное включение в международный экономический и научно-технический обмен, в котором она могла бы в полной мере использовать свои конкурентные преимущества, связанные с богатейшим природно-ресурсным потенциалом, выгодами географического положения и наличием уникальных наработок и высококвалифицированных кадров в таких областях, как аэрокосмическая промышленность, тонкие химические технологии и некоторые другие отрасли науки и техники [2].

Специфика современной экономики Российской Федерации заключается в том, что она нуждается не в притоке иностранного капитала как такового (из-за высоких цен на нефть и другие товары российского экспорта страна буквально захлебывается в долларах), а в таких иностранных инвестициях, которые бы позволили стране реализовать свой потенциал как высокоразвитого и равноправного партнера в международных экономических отношениях.

Политика привлечения иностранных инвестиций, следовательно, должна стать неотъемлемой частью общей стратегии, направленной на повышение конкурентоспособности экономики России и превращение ее в одного из главных лидеров мирового экономического, научно-технического и социального прогресса. Мировая практика свидетельствует о том, что наибольшей эффективности, процесс привлечения инвестиций, достигает при активном функционировании фондового рынка, как инструмента организованного перераспределения свободных капиталов. Более того, стабильно функционирующий биржевой рынок является весьма привлекательным с точки зрения привлечения на него зарубежных венчурных фондов и управляющих компаний.

Таким образом, если в Российской Федерации будут обеспечены условия эффективного и, главное безопасного (с точки зрения обеспечения экономической и финансовой безопасности) функционирования фондового рынка, значит национальная экономика, в частности ее финансовый сектор, сможет обеспечивать приток иностранных капиталов, в том числе и в сферу инноваций.

Совершенствование механизмов обеспечения экономической безопасности рынка ценных бумаг должно включать в себя следующие направления:

- развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг;
- обеспечение информационной прозрачности на рынке ценных бумаг;
- противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем с использованием рынка ценных бумаг;
- обеспечение защиты прав и законных интересов инвесторов;

- четкое взаимодействие регулирующих и правоохранительных институтов по обеспечению экономической безопасности рынка ценных бумаг [3].

Объективные процессы глобализации мирового рынка капитала ставят вопрос о выживании национального фондового рынка России. Сохраняется проблема построения эффективной инфраструктуры рынка, которая может удовлетворить потребности как отечественных, так и иностранных инвесторов. Формирование системы регулирования фондового рынка в этой области, опирающейся на лучший мировой опыт, не завершено. Необходимо принятие целого блока законов, направленных на модернизацию инфраструктуры фондового рынка: об организованных рынках и биржевой деятельности, о клиринге, о центральном депозитарии.

Другими важнейшими задачами, стоящими перед российским фондовым рынком, являются: увеличение количества участников рынка (эмитентов и инвесторов), а также развитие российских институциональных инвесторов, инвестирующих пенсионные средства и резервы страховых компаний [3].

Надо сказать, что макроэкономическая ситуация сегодня предоставила возможность для осуществления реформ финансового рынка, целью которых должен стать вывод российской финансовой системы на новый уровень развития, соответствующий требованиям растущей и нуждающейся в инвестиционных ресурсах экономики.

Список литературы:

1. Комаренко Г., Ефимов В. Экономическая глобализация: теория и практика // Экономист. – 1998. – № 11.
2. Башарова Р.А. Экономическая безопасность и криминализация экономики в Российской Федерации. – М., 2012.
3. Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М., 2011

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

© Малютина А.А.*

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

В основу исследования положено изучение двух экономических категорий – устойчивого развития и безопасности, а также отношений,

* Аспирант кафедры Региональной экономики, государственного и муниципального управления.

возникающих в процессе их взаимодействия. Поставлена цель – доказать взаимообусловленность понятий «устойчивое развитие» и «экономическая безопасность». Определено «золотое» правило устойчивого развития в соответствии с идеей и концепцией безопасности. Предложена система индикаторов экономической безопасности на муниципальном уровне управления.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономическая безопасность, муниципальное образование, валовой муниципальный продукт, индикаторы экономической безопасности.

Конференция ООН по проблемам окружающей среды и развитию, проведенная в 1992 году, положила начало массовым обсуждениям среди членов мирового научного сообщества по вопросам устойчивого развития социально-экономических систем. Ее по праву можно считать одним из выдающихся научных событий XX века, обозначившим приоритеты развития на следующее тысячелетие и открывшим новое направление исследований в экономической науке, интегрирующее одновременно три составляющие: социальную, экологическую и экономическую.

К результатам названной конференции стоит отнести то, что более чем в ста странах мира были разработаны национальные стратегии устойчивого развития. Если говорить, в частности, о Российской Федерации, то разработка подобного документа в нашей стране затягивается. В 1996 году была принята Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию, которая представила его как объективное требование времени, а разработанный на ее основе «Проект стратегии устойчивого развития РФ», не был принят в силу негативного, неоднозначного отношения отечественного научного сообщества, так как не учитывал социальную составляющую.

Экологическая доктрина Российской Федерации, одобренная распоряжением Правительства РФ от 31 августа 2002 г. № 1225-р, закрепила положение о том, что «природная среда должна быть включена в систему социально-экономических отношений как ценнейший компонент национального достояния» [3].

Вышеобозначенное положение можно по праву считать базовым принципом парадигмы устойчивого развития. В настоящее время фраза «без экологии нет экономики» является не просто громким лозунгом, а вполне обоснованным фактом. «Устойчивое развитие Российской Федерации, высокое качество жизни и здоровья ее населения, а также национальная безопасность могут быть обеспечены только при условии сохранения природных систем и поддержания соответствующего качества окружающей среды» [3].

Между тем за последние пять лет происходят существенные сдвиги в отношении принятия документов, затрагивающих какие-либо конкретные стороны и вопросы устойчивого развития Российской Федерации в целом и ее территорий.

В мае 2009 года утверждена Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. В пункте 24 Стратегии обозначены приоритетные направления в области устойчивого развития и пути их достижения с целью обеспечения национальной безопасности страны: «повышение качества жизни граждан, экономический рост, наука, технологии, образование, здравоохранение и культура, экология и рациональное природопользование, стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнерство» [1].

Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, принятая в 2010 году, определяет основные направления социально-экономической политики в сфере обеспечения продовольственной безопасности, среди которых отдельным положением обозначено устойчивое развитие сельских территорий. Среди мероприятий, предполагающих устойчивое развитие сельских территорий, выделены следующие [2]:

1. «социальное обустройство сельских и прибрежных рыбацких поселений;
2. увеличение финансового обеспечения реализации социальных программ в сельских и прибрежных рыбацких поселениях;
3. осуществление мониторинга уровней безработицы и реальных доходов сельского населения;
4. диверсификация занятости сельского населения».

Несмотря на стратегическую важность мероприятий, Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации подверглась серьезной критике со стороны экспертов, которые подчеркивают, что подобный документ не является эффективным элементом аграрной политики. Кроме того, сама Доктрина не смогла сформировать новые практические методы и механизмы управления аграрным сектором в стране.

Однако в области социальной политики Доктриной заявлено некоторое новшество – обеспечение продовольственной доступности малообеспеченному населению. Мероприятия по введению продовольственных талонов не нашли массовой поддержки, вызвав ассоциации с периодом перестройки в России.

Следующим документом, касающимся проблематики изучаемого вопроса, стала Концепция устойчивого развития сельских территорий на период до 2020, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 ноября 2010 г. № 2136-р. В Концепции четко обозначено, что «создание условий для устойчивого развития сельских территорий является одной из важнейших стратегических целей государственной политики, достижение которой позволит обеспечить продовольственную безопасность, повысить конкурентоспособность российской экономики и благосостояние граждан» [4].

Кроме того в 2013 году была утверждена федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на

период до 2020 года». Предполагается, что «достижение намеченных Программой целевых индикаторов должно способствовать укреплению основ устойчивого и эффективного развития сельского хозяйства, а также обеспечению продовольственной безопасности и территориальной целостности России» [5]. Кроме того, обозначенный документ предполагает, что создавать предпосылки для устойчивого развития сельских территорий необходимо посредством повышения уровня комфортности условий жизнедеятельности, повышения доступности жилищных условий, повышения престижности труда и формирования в обществе позитивного отношения к сельскому образу жизни, а также на основе улучшения демографической ситуации. Целевая программа, прежде всего, направлена на повышение качества жизни сельского населения, и не предусматривает при этом диверсификацию экономики сельских территорий. Между тем, вопросам диверсификации в последнее время уделяется значительное внимание со стороны ученых-экономистов, которые представляют данный процесс в качестве эффективного средства обеспечения устойчивости сельских территорий.

Таким образом, количество документов в области обеспечения устойчивого развития РФ и ее территорий ежегодно возрастает. Однако в связи с тем, что каждый из обозначенных выше документов носит долгосрочный характер, и их реализация ориентирована на срок до 2020 года, то в настоящее время не наблюдается каких-либо коренных, комплексных преобразований в отношении устойчивого развития аграрного сектора, повышения уровня и качества жизни населения и т.д.

Подчеркнем, что безопасность связывают с реализацией системы мероприятий по устойчивому развитию. В таком случае важно уяснить, как соотносятся между собой эти понятия, где находятся точки их соприкосновения, а где точки расхождения, если, конечно, таковые все-таки существуют.

Сенчагов В.К. делает вывод о взаимосвязи устойчивости, развития и безопасности, согласно которому, «устойчивость и развитие – важнейшие характеристики экономики как единой системы и ключевые составляющие экономической безопасности» [10, с. 33].

Исследования показали, что понятия безопасности и устойчивого развития близки, но не тождественны. Безопасность, в свою очередь, выступает в качестве одной из стратегических целей устойчивого развития, способствуя построению и реализации концепции устойчивого развития.

Между тем к трактовке названных понятий несколько иначе подходит бывший Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан: «Справедливое и устойчивое развитие является одним из необходимых условий обеспечения безопасности, однако обеспечение минимальных стандартов безопасности, в свою очередь, является одной из предпосылок развития. Стремление решать одну задачу в отрыве от другой не имеет большого смысла» [7].

Из вышеприведенного следует, что, с одной стороны, безопасность – цель и условие устойчивого развития, а, с другой стороны, устойчивое раз-

вители – цель и условие безопасности. В таком случае, однозначно можно утверждать о взаимообусловленности этих понятий. Если переходить от понятийного аппарата к практическому аспекту, то важно отметить ярко выраженный принцип единства и взаимосвязи, т.е. безопасность как бы обеспечивает устойчивое развитие, и, наоборот, входя в систему управления социально-экономическими системами, безопасность выступает в качестве одного из первоочередных факторов устойчивого развития. В свою очередь, это положение должно лечь в основу «золотого» правила устойчивого развития, сформулированного именно с опорой на идею и концепцию безопасности. Трансформация, модернизация и диверсификация экономики Российской Федерации, а также ее функционирование и стабильный, устойчивый рост в долгосрочной перспективе независимо от территориального уровня управления (федерального, субфедерального, регионального, местного) должны осуществляться в соответствии с идеей национальной безопасности, которая, в свою очередь, тесно связана с концепцией устойчивого развития. Другими словами, принятие управленческих решений должно в обязательном порядке сопровождаться своевременным учетом определенных аспектов безопасности, которые в некоторой степени могут различаться в зависимости от того или иного территориального уровня.

Понятие «экономическая безопасность» трактуется многими российскими экономистами, к числу которых можно отнести Л.И. Абалкина, В.К. Сенчагова, Е.А. Олейникова, С.В. Степашина, А.И. Татаркина и др. По нашему мнению, наиболее полным и емким с точки зрения категориального аппарата является определение экономической безопасности народного хозяйства страны, региона, сформулированное Н.С. Гуськовым, В.Е. Зенякиным, В.В. Крюковым. По мнению названного авторского коллектива, под экономической безопасностью страны (региона) понимается такое «равновесное состояние, которое характеризуется поддержанием со стороны государственных управленческих и властных структур, общественных организаций и конкретных граждан регулирующими, организационными и иными мерами, способами экономической, финансовой, социальной, инвестиционной, правовой, информационной направленности на обоснованно приемлемых, рациональных размерах и уровнях эффективности ресурсного потребления, конкурентоспособности экономики и ее наукоемких отраслей, целостность экономического пространства, предотвращение вероятности возникновения социальных конфликтов» [10, с. 22].

Такая трактовка одновременно охватывает несколько граней этого понятия. Во-первых, она затрагивает управленческую сторону, выражающуюся в государственном регулировании различных сфер экономической жизни; во-вторых, касается вопроса ресурсного потребления с учетом эффективности и рациональности, что, в свою очередь, находит отражение в Концепции устойчивого развития; в-третьих, определение ориентировано на конкуренто-

способность экономики и ее наукоемких отраслей, которая в современных условиях является одним из основных критериев модернизации; в-четвертых, сосредоточено внимание на целостности экономического пространства. Все эти грани воссоединяются в единую призму, через которую необходимо изучать теоретико-методологические основы экономической безопасности с целью достижения системами устойчивого развития, а также посредством обратной связи через устойчивое развитие обеспечивать безопасность социально-экономических систем. «Достижение устойчивости развития возможно лишь тогда, когда сама система является устойчивым объектом» [6, с. 54].

В последнее время научные публикации, посвященные изучению основ устойчивого развития и экономической безопасности, рассматривают по большей части подобные вопросы на уровне Российской Федерации в целом. На уровне субъектов РФ им отведена гораздо меньшая ниша, не говоря уже об уровне муниципальных образований.

Криворотов В.В., Калина А.В., Эриашвили Н.Д. под экономической безопасностью территорий муниципального уровня понимают «совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики и предприятий территории, от которых зависят состояние и условия жизни населения на данной территории» [10, с. 29]. Представленное понятие включает в себе глубокую смысловую нагрузку. Авторский коллектив не раскрывает подробно всю совокупность условий и факторов, не акцентирует внимание на чем-то конкретном. По нашему мнению, этого недостаточно, так как для каждого муниципального образования, городского или сельского, характерны индивидуальные условия и факторы, обеспечивающие благоприятные условия для функционирования предприятий и экономики в целом. Если говорить о моногородах, то подобной категории муниципальных образований следует уделять особое внимание с точки зрения экономической безопасности, соответственно, определяющий факторный набор здесь будет существенно отличаться. Не идентичны и условия для устойчивого развития и безопасности городских округов и сельских муниципальных районов. Главными причинами подобного несоответствия можно считать специализацию, функциональную направленность, уровень технологического развития, наличие стратегий социально-экономического развития территории.

До недавнего времени понятие экономической безопасности на местном уровне ассоциировалось с сельскими территориями как со средством обеспечения продовольственной безопасности региона, государства в целом. В таком контексте сельские территории выступали именно в качестве своеобразного инструмента, способного решить одну из стратегических задач страны – обеспечить продовольствием население Российской Федерации. Однако ошибочно рассматривать сельские территории лишь в качестве средства и инструмента, они, в свою очередь, должны выступать и в качестве целевого

объекта. Исходя из основных функций, которые выполняет современная сельская территория, ее видение можно представить в пяти аспектах [8, с. 60]:

1. «сельская территория – социум;
2. сельская территория – экосистема;
3. сельская территория – производитель;
4. сельская территория – объект муниципального управления;
5. сельская территория – носитель ментальных традиций».

Таким образом, сельская территория должна также стать объектом, целевым ориентиром в вопросах обеспечения экономической безопасности. В свою очередь, к числу объектов экономической безопасности должны относиться и городские округа, но при этом следует принимать во внимание особое социально-экономическое положение моногородов, особенности их развития и устойчивости, а также уникальный набор параметров, по которому необходимо проводить оценку степени экономической безопасности.

С точки зрения муниципального управления целесообразно выделять три абсолютно самостоятельных объекта обеспечения экономической безопасности: городские округа, моногорода (как городские округа с особым экономическим статусом), сельские муниципальные районы. В таком случае, вероятно, возникает вопрос: почему не рассматривается возможность изучения экономической безопасности на уровне сельских поселений.

Теоретически это вполне выполнимо, однако с практической точки зрения присутствуют определенные трудности, препятствующие полноценной реализации этого процесса.

Прежде всего, в ряде субъектов РФ не сформирована и не функционирует система муниципальной статистики, что значительно затрудняет процесс сбора и анализа данных по сельским поселениям, не говоря уже о том, что ряд показателей просто не собирается отдельно по поселениям.

Другая проблема состоит в том, что до настоящего времени не осуществляется расчет валовой добавленной стоимости на муниципальном уровне. Если прибегнуть к системам индикаторов, способных оценить степень устойчивости территории или уровень экономической безопасности, то за основу в ряде случаев принимаются показатели по отношению, либо к ВВП, либо к ВРП, в зависимости от территориального уровня управления экономикой.

Расчет добавленной стоимости по сельским поселениям и, соответственно, по муниципальным районам, откроет возможности не только производить вычисления валового муниципального продукта, расчетным путем определять специализацию территории, но также разрабатывать и принимать на этой основе соответствующие управленческие решения. Кроме того, зная валовой муниципальный продукт, можно будет определять ряд показателей, характеризующих степень устойчивости сельского муниципального района и степень его экономической безопасности, анализируя при этом, какой из индикаторов представляет потенциальную или реальную угрозу для конкретного территориального образования.

Таким образом, необходимо разработать систему индикаторов, позволяющую с максимальной точностью определять уровень безопасности муниципального образования, выявлять главные угрозы и возможности. В связи с тем, что устойчивое развитие – ключевая составляющая экономической безопасности, система индикаторов должна носить интегрированный характер, одновременно сочетая в себе показатели, характеризующие как устойчивое развитие, так и экономическую безопасность, адаптируясь к муниципальному уровню.

По нашему мнению, подобная система индикаторов может быть представлена в следующем виде.

1. Бюджетная обеспеченность муниципального образования, тыс. руб./чел.
2. Степень дотирования местного бюджета из бюджетов вышестоящих уровней, %.
3. Объем инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс. руб./чел.
4. Степень износа основных производственных фондов, %.
5. Степень износа основных фондов, находящихся в муниципальной форме собственности, %.
6. Общий уровень безработицы, %.
7. Отношение доходов 10 % самых высокодоходных групп населения к 10 % самых низкодоходных групп, раз.
8. Доля граждан, имеющих доход ниже прожиточного минимума.

Обозначенные показатели можно отнести к показателям, характеризующим уровень развития муниципального образования и уровень жизни местного сообщества. Однако важно поддерживать на должном уровне и качество жизни населения. В связи этим, выше приведенный перечень показателей целесообразно продолжить.

9. Средняя продолжительность жизни населения, лет.
10. Коэффициент детской смертности, чел. умерших до 1 года / на 1000 чел. родившихся.
11. Численность врачей на 10000 населения, чел.

Затрагивая вопрос качества жизни населения, необходимо в систему индикаторов экономической безопасности включить показатели, характеризующие земельно-имущественный комплекс муниципального образования. «Земельно-имущественный комплекс – стратегический ресурс развития города» [9, с. 85]. В современных экономических условиях земельно-имущественный комплекс по праву можно считать и стратегическим ресурсом развития сельской территории. «Земельно-имущественные отношения (при наличии определенных условий) могут стать мощным фактором воздействия на экономический рост и социальные преобразования (прежде всего – в крупных городах)» [9, с. 83].

Таким образом, перечень индикаторов экономической безопасности может быть продолжен.

12. Степень доступности жилья, лет.

13. Удельный вес числа семей, состоящих на учете на получение жилья, %.

14. Удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда, %.

15. Доля пашни в структуре земель сельскохозяйственного назначения, % (для сельских территорий).

16. Лесная площадь, % от общей земельной площади.

Если мы увязываем воедино понятия экономической безопасности и устойчивого развития, то необходимо проводить оценку и экологической безопасности, что представляется возможным при помощи использования следующих параметров:

17. Объем выбросов от стационарных источников на единицу площади, т;

18. Сброс загрязненных сточных вод без очистки на площадь водосбора, м³;

19. Объем водопотребления на душу населения, тыс. м³;

20. Объем образования бытовых отходов на душу населения, т.

Таким образом, предлагаемая система индикаторов могла быть несколько расширена, в случае исчисления на муниципальном уровне валовой добавленной стоимости и, следовательно, валового муниципального продукта. По нашему мнению, в систему необходимо включить следующие показатели: объем муниципального долга, % ВМП; дефицит муниципального бюджета, % ВМП; объем инвестиций в основной капитал, % ВМП.

Однако сами по себе индикаторы, оценивающие различные стороны и сферы деятельности муниципального образования, не являются в полной мере достаточно информативными. Для того чтобы они приобрели определенную смысловую нагрузку, необходимо проводить их сопоставление с пороговыми значениями. Если экономическая безопасность изучается на уровне страны, то в качестве пороговых значений принимаются индикаторы, разрабатываемые различными международными организациями, занимающимися вопросами обеспечения безопасности. При оценке угроз на региональном уровне обычно прибегают к специализированным методикам, позволяющим исчислить пороговые значения различных индикаторов.

В связи с тем, что процессы экономической безопасности на местном уровне еще не нашли должного внимания, до настоящего времени на практике не производится оценка экономической безопасности муниципальных образований, соответственно, не сформирована единая система индикаторов и не определены их пороговые значения.

Подводя итог, стоит особенно акцентировать внимание на взаимообусловленности процессов устойчивого развития и обеспечения экономической безопасности независимо от уровней территориального управления. Важно понимать, что устойчивость, развитие и безопасность являются не просто предметом научных дискуссий, а локомотивом устойчивого экономического роста, своеобразными целевыми установками при реализации Концепции устойчивого развития РФ.

Список литературы:

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: утв. указом Президента Рос. Федерации от 12 мая 2009 г. № 537. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: утв. указом Президента Рос. Федерации от 30 янв. 2010 г. № 120. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Экологическая доктрина Российской Федерации [Электронный ресурс]: одобр. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 31 авг. 2002 г. № 1225-р. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Концепция устойчивого развития сельских территорий на период до 2020: [Электронный ресурс] утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 30 нояб. 2010 г. № 2136-р. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года» утв. постановлением Правительства Рос. Федерации от 15 июля 2013 г. № 598. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Безгласная Е.А. Социальный капитал как фактор устойчивого социально-экономического развития [Текст] / Е.А. Безгласная // Развитие региональных социально-экономических систем: сб. науч. тр. / науч. ред. Г.Р. Хамаев. – Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011. – 148 с.
7. Аннан К.А. Предотвращение войн и бедствий: глобальный вызов растущих масштабов. Годовой доклад о работе ООН за 1999 год [Текст] / Аннан Крфи. – Нью-Йорк, 2000.
8. Малютина А.А. Межмуниципальное взаимодействие как основа интеграции сельских территорий в региональное экономическое пространство [Текст] / А.А. Малютина // Шаг в будущее: теоретические и прикладные исследования современной науки: материалы междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых 24-24 апреля 2013 года, г. Санкт-Петербург. – СПб.: «АЙСИНГ», 2013. – С. 59-65.
9. Мясникова В.М., Мытарев А.Г. Стратегические направления развития земельно-имущественного комплекса городского округа Самара / В.М. Мясникова, А.Г. Мытарев // Вестник Самарского государственного экономического университета. – Самара, 2007. – № 10 (36). – С. 83-87.
10. Криворотов А.В. Экономическая безопасность государства и регионов: учеб. пос. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» [Текст] / В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 351 с.

Секция 10

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

РОЛЬ БУХГАЛТЕРА-АНАЛИТИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© Антюфеева В.В., Колесникова Е.В.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета, г. Шахты

В данной статье рассматривается вопрос важности и роли бухгалтера-аналитика. Раскрываются черты, функции, ответственность бухгалтера-аналитика. Обосновывается необходимость в профессионале данного уровня.

До того как управленческий учет стал частью бизнеса, работники бухгалтерии воспринимались как необходимая часть аппарата администрации. Это было связано с тем, что ведение бухгалтерского учета, в соответствии с законодательством всех стран, является обязательным.

Бухгалтер рассматривался только как работник аппарата, предоставляющего информацию. Его редко привлекали к принятию управленческих решений. Сами бухгалтера не имели возможности внести свой вклад в прибыль предприятия, а если они пытались это сделать, то не получали признания.

Однако, когда бизнес начал ориентироваться на рынок, бухгалтеры стали иметь возможность занять место в аппарате управления предприятием и обеспечивать управление данными, необходимыми для принятия управленческих решений, а также обеспечивать контроль за выполнением этих решений.

Сейчас стало очевидно, что бухгалтер присоединился к управлению. Но чтобы выполнять свою часть работы, он должен был изменить свои методы работы и часто решать проблемы, которые не являются чисто учетными. Для решения этих проблем пришлось заимствовать приемы и способы в планировании, прогнозировании, математике, статистике и других областях знаний, связанных с деятельностью предприятия. В результате появился управленческий учет и специалист – бухгалтер-аналитик (менеджер).

Бухгалтер-аналитик в системе управленческого учета играет двойственную роль: во-первых, он является одним из главных ответственных работников администрации, который обязан постоянно советовать и поддерживать всех управляющих с позиции общей системы управленческого учета компании; во-вторых, он является ведущим лицом, которое осуществляет практику управленческого учета в рамках своих должностных функций [6].

На Западе бухгалтер-аналитик, работающий в области бизнеса, одновременно является профессиональным менеджером. Бухгалтер-аналитик никогда не сможет реально ощутить свое назначение в управленческом процессе организации, пока не поймет, что, прежде всего, он является менеджером. С появлением компьютерной техники изменились темпы сбора и

хранения данных, следовательно, функции бухгалтера в организации претерпевают изменения. Помимо учетной функции его обязанности включают: планирование, организационное построение, координирование, контроль и стимулирование работы персонала. Те, кто продолжает считать себя больше бухгалтерами, чем менеджерами, будут испытывать существенные затруднения, выполняя функции управленческого учета, поскольку это, прежде всего, система управления.

Главная ответственность бухгалтера по управлению при постановке задач включает:

- сбор, анализ и предоставление фактических данных по характеристикам работы в прошлом и отчетном периодах;
- анализ современных сильных и слабых сторон организации и выявление предполагаемых возможностей и угроз;
- определение приоритетов и основных направлений действий на целевой период;
- финансовый анализ завершенных целей и планов всех управляющих.

Вторая важнейшая часть функции управления состоит в руководстве работами по решению общих задач, разработанных и утвержденных для управляющих. С начала исследуемого периода все управляющие организации приступают к решению собственных задач и реализации своих планов по достижению общей цели [5].

Главная область ответственности бухгалтера-аналитика на этом этапе включает в себя:

- точное и своевременное измерение промежуточных характеристик работы по решению поставленных задач;
- предоставление управляющим данных и рекомендаций, необходимых для выработки управленческих решений;
- оптимизация использования рабочего времени управляющих и оказание им помощи при промежуточных обзорах хода дел.

Третья и последняя фаза реализации функций управления относится к измерению и оценке результатов. Это та часть функций бухгалтера-аналитика, которая посвящена контролю и отчетности. По мере накопления опыта в исполнении этой роли эффективно действующий бухгалтер не будет рассматривать контроль только как задачу регистрации свершившихся фактов.

Роль бухгалтера-аналитика в этой фазе включает в себя:

- разработку индивидуализированных средств обратной связи, отвечающих конкретным требованиям каждого отдельного управляющего;
- оказание помощи управляющим опытом бухгалтера-аналитика в постоянном поддержании контроля над их задачами и планами;
- предоставление управляющим конкретных рекомендаций и предложений по содержанию и направленности корректирующих действий при отклонении результатов от требуемых характеристик работы.

Бухгалтер-аналитик, прежде всего, управляющий. Он считается в первую очередь менеджером, работа которого состоит в оптимизации отдачи от применения имеющихся ресурсов. Используя свой профессиональный опыт в бухгалтерском учете как средство достижения результата, он понимает задачи своей работы широко, придает значение не самим цифрам, а тому, что они значат. Бухгалтер-аналитик рассматривает свои отношения с другими управляющими как отношения благожелательного советника, помогающего им достичь лучших результатов, а не только как проверяющего контролера. Он признает всю важность контроля, но не переоценивает его значение. Действия бухгалтера-аналитика ориентированы на будущее, а не на прошлое.

Другим качеством успешно действующего бухгалтера-аналитика является то, что он видит интересы других подразделений, а не только интересы своего отдела. Квалифицированный бухгалтер-аналитик предпринимает целенаправленные действия для возможно более частых контактов с работниками. Он стремится хорошо узнать реальные потребности других подразделений прежде, чем сможет удовлетворить их. Он присутствует на возможно большем числе оперативных совещаний, стремится стать членом управляющей команды, а не индивидуально действующим специалистом [7].

Бухгалтер-аналитик в своей работе должен в большей степени осуществлять мотивацию, нежели контроль действий подчиненных ему лиц.

Определим основные черты, которыми должен обладать управляющий «мотивирующего» типа:

- он подчеркивает важность результата, а не затраченных на его получение часов;
- считает контроль второстепенным делом и ведет его в минимальной степени;
- предоставляет подчиненным максимальные возможности для проявления инициативы.

Бухгалтер-аналитик должен делать все от него зависящее, как в своих подходах, так и в советах и рекомендациях другим управляющим, чтобы мотивация никогда не страдала во имя излишнего и неэффективного контроля. Контроль необходим, но он не должен сковывать инициативу.

На стадии стимулирования бухгалтер-аналитик, выявляя результаты работы отдельных подразделений предоставляет информацию отдельным менеджерам и руководству предприятия, позволяющую оценивать действия менеджеров подразделений. Это стимулирует их не допускать отрицательных отклонений при исполнении бюджетов своих подразделений.

В целом профессиональная деятельность бухгалтера-аналитика помогает отдельным звеньям управления уяснить стоящие перед ними задачи, особенности их осуществления и свой вклад в выполнение запланированных им показателей. Тем самым это способствует повышению эффективности их работы и всего предприятия [5].

Благодаря профессиональной деятельности бухгалтера-аналитика на предприятии налаживается обмен информацией и отчётностью между отдельными службами. С его помощью менеджеры знакомятся с разработанными для них планами, уясняют стоящие перед ними задачи.

Своей деятельностью бухгалтер-аналитик создаёт основу для повышения эффективности управления предприятием.

Таким образом, бухгалтер-аналитик, во-первых, несёт ответственность перед руководством за реальность бухгалтерских отчётов подразделений, во-вторых, оказывает помощь управляющим центрами ответственности в планировании и подведении итогов их работы. Поэтому он должен сочетать свою независимость и объективность с искренним желанием помочь менеджерам в управлении предприятием.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: ЭКМОС, 2002.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. – М.: Юрист, 2002.
3. О бухгалтерском учете: Федер. закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ.
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению: Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н.
5. Жарикова Л.А. Управленческий учет: учеб. пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. – 136 с.
6. Бородин В.А. Бухгалтерский учёт: учебник для вузов. – 3-е изд., перераб и доп. – М.: Юнити-Дана, 2009.
7. Бухгалтерский управленческий учёт / Под ред. П.С. Безруких. – 4-е изд. – 2007.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ БАЛАНСЕ

© Борисова Э.Н.*

Российский университет кооперации, г. Мытищи

Рассмотрено содержание раздела «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса кооперативной организации с учетом особенностей формирования ее собственных средств.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтерский баланс, потребительские кооперативы, капитал, фонды некоммерческих организаций.

* Доцент кафедры Бухгалтерского учета, кандидат экономических наук.

Основная цель бухгалтерской отчетности потребительского общества заключается в предоставлении информации о ее финансовом положении и финансовых результатах. При этом основным источником, характеризующим финансовое положение организации потребительской кооперации, является бухгалтерский баланс.

Состав элементов бухгалтерского баланса в российских нормативных документах определен в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России. В соответствии с Концепцией к элементам отнесены имущество, кредиторская задолженность и капитал. Имуществом считаются хозяйственные средства, контроль над которыми организация получила в результате свершившихся фактов ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем. Кредиторской задолженностью считается существующее на отчетную дату обязательство организации, которое является следствием свершившихся проектов ее хозяйственной деятельности и расчеты по которой должны привести к оттоку активов. Обязательство может возникнуть в силу действия договора или правовой нормы, а также обычаев делового оборота. Погашение обязательства обычно предполагает, что для удовлетворения требований другой стороны организация лишается ресурсов, в которые заключены экономические выгоды. И, наконец, капитал представляет собой остаток хозяйственных средств организации после вычета из них кредиторской задолженности [4].

Отражение элементов в балансе российской бухгалтерской (финансовой) отчетности осуществляется на основании данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, а также информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами (ст. 13 Закона «О бухгалтерском учете») [2], что не дает возможности применения профессиональных суждений бухгалтеров для определения вероятности получения и утраты экономических выгод.

В России бухгалтерский баланс строится исходя из формального уравнения двойственности, узаконенного Ж.Б. Дюмарше:

$$\text{Активы} = \text{Капитал} + \text{Обязательства.}$$

Если характеристике элементов отчетности уделяется мало внимания в отечественных нормативных документах, а понятие признания элементов отчетности вообще не фигурирует, то оценке элементов баланса в них уделяется немало места. При этом в данных документах определяется оценка конкретных статей баланса. В соответствии с правилами бухгалтерского учета наиболее распространенной на практике в России является фактическая себестоимость, хотя в ряде случаев используются иные разрешенные законодательством оценки.

Отчетные данные о капитале в бухгалтерском балансе организации исходя из требований действующих нормативных документов должны быть представлены в соответствующем разделе бухгалтерского баланса как ми-

нимум следующими показателями: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Однако указанные показатели бухгалтерской отчетности не раскрывают особенностей функционирования организаций потребительской кооперации. Это обосновывается тем, что в соответствии со ст. 23 закона «О потребительской кооперации» потребительское общество вправе формировать:

1. паевой фонд, состоящий из паевых взносов, вносимых пайщиками при вступлении в него и являющихся одним из источников формирования имущества потребительского общества;
2. резервный фонд, предназначенный для покрытия убытков от чрезвычайных обстоятельств. Порядок его формирования и использования определяется уставом потребительского общества;
3. неделимый фонд – часть имущества потребительского общества, не подлежащая распределению между пайщиками, порядок формирования и использования которой определяется уставом потребительского общества;
4. иные фонды в соответствии с уставом потребительского общества [3].

Кроме того, одним из источников получения доходов потребительского общества являются доходы, полученные от ведения предпринимательской деятельности самого общества или созданных им организаций. Сумма полученных доходов должна быть отражена в балансе по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Таким образом, в раздел III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса потребительского общества целесообразно добавить и изменить статьи:

- Уставный капитал (Паевой фонд);
- Добавочный капитал (Неделимый фонд);
- Резервный капитал (Резервный фонд);
- Целевое финансирование;
- Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Приведенные отчетные показатели – составляющие собственного капитала – безусловно важны для всех пользователей отчетности потребительского общества. Отражение в бухгалтерском балансе других составляющих капитала не обеспечивает системности данных и полезности для целей финансового контроля, принятия деловых и управленческих решений.

Паевой фонд, согласно закону «О потребительской кооперации», является одним из источников формирования имущества и создается за счет паевых взносов. При этом законодательно не закрепляется минимальный размер паевого фонда или минимальный взнос пайщика в паевой фонд. Кроме того, паевой фонд, в отличие от уставного капитала, может быть мобильным: при вступлении в состав кооператива новых членов или выходе старых изменения в размере паевого фонда не влекут за собой требований об изменении учредительных документов, которое неотвратимо при изменении уставного капитала в коммерческих организациях.

Отражение паевого фонда в кооперативных организациях на счете «Уставный капитал», как правило, обосновывается тем, что часть этого фонда создается в момент регистрации потребительского общества. Однако последующее использование указанного счета противоречит Плану счетов и инструкции по его применению, в которых указано: «Сальдо по счету «Уставный капитал» должно соответствовать размеру уставного капитала, зафиксированному в учредительных документах организации. Записи по счету «Уставный капитал» производятся при формировании уставного капитала, а также в случаях увеличения и уменьшения капитала лишь после внесения соответствующих изменений в учредительные документы организации» [5]. Таким образом, отражение сумм паевого фонда по статье бухгалтерского баланса «Уставный капитал» достаточно условно.

В последнее время в организациях потребительской кооперации ведется большая дискуссия о возможности формирования уставного капитала (фонда). Несмотря на то, что перечень создаваемых потребительским обществом фондов не является закрытым, создание указанного фонда в кооперативной организации невозможно. Согласно Гражданскому кодексу РФ уставный капитал (фонд) формируется только коммерческими организациями на момент их создания из стоимости вкладов их участников или номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами.

Создание в потребительском обществе одновременно с паевым фондом уставный капитал влечет за собой появление у данной организации появляются двух видов «собственников»: пайщиков, внесших имущественные паевые взносы, и участников, внесших свои вклады в уставный капитал. Кроме того, уставный капитал, в соответствии с гражданским законодательством, должен формироваться на момент регистрации организации, а не в ходе ведения ее хозяйственной деятельности.

Частью добавочного капитала должен являться неделимый фонд кооперативной организации, экономический смысл которого заключается в аккумулировании средств пайщиков и прибыли потребительского общества без права их дальнейшего использования до момента ликвидации общества. При этом формирование неделимого фонда является правом потребительского общества, а не его обязанностью. Неделимый фонд может быть создан в процессе ведения деятельности, а не на момент создания потребительского общества, его размер не закреплен Уставом кооператива, и он не выступает гарантией для кредиторов. Следовательно, неделимый фонд не может являться частью уставного капитала потребительского общества и должен отражаться в составе добавочного капитала.

Таким образом, в бухгалтерском балансе потребительского общества по статье «Добавочный капитал» должны быть отражены суммы:

- полученные от переоценки основных средств;
- неделимого фонда;
- других фондов, созданных потребительским обществом.

При этом следует иметь в виду следующее: указанные показатели недостаточно существенны для того, чтобы требовалось их отдельное раскрытие в бухгалтерском балансе, но являются достаточно существенными для обособленного представления в пояснениях к бухгалтерскому балансу.

В связи с тем, что потребительские общества являются некоммерческими организациями и основной целью их создания является удовлетворение потребностей пайщиков, вся прибыль, полученная от предпринимательской деятельности, должна быть распределена. Данный вывод подтверждается и ст. 24 закона «О потребительской кооперации», в которой указывается, что доходы направляются в фонды потребительского общества для осуществления расчетов с кредитором и (или) кооперативных выплат [3]. В настоящее время организациями потребительской кооперации не создаются фонды накопления, потребления и другие, формирующиеся за счет чистой прибыли. Таким образом, вся прибыль, полученная потребительским обществом, должна быть в конце года распределена решением общего собрания пайщиков.

Если по итогам года потребительское общество получило убыток, то в соответствии со ст. 116 Гражданского кодекса РФ он должен быть покрыт пайщиками в течение трех месяцев после утверждения годового баланса [1].

Однако на практике налицо ведение кооперативными организациями бухгалтерского учета нераспределенной прибыли аналогично коммерческим организациям. Кроме того, в потребительских обществах не выполняется п. 4 ст. 116 Гражданского кодекса РФ в части порядка погашения убытков.

Подводя итог, хотелось бы еще раз подчеркнуть, что методика формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности в России в настоящее время остается одной из основных проблем финансового учета как коммерческих, так и некоммерческих организаций. Пользователей интересует возможность получения достоверной финансовой информации о деятельности организации. Однако современная отчетность потребительских обществ недостаточно полно отражает все особенности, относящие ее к некоммерческой организации, в частности структуру ее собственных средств.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/#info>.

2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156037.

3. Закон РФ от 19 июня 1992 г. № 3085-1 «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148609.

4. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России (одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17312.

5. Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_107972.

СИСТЕМА ПОСТРОЕНИЯ УЧЕТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКО-СБЫТОВЫХ РАСХОДОВ

© Герасимова Л.Н.*, Нигаи Д.Э.♦

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

В статье рассматривается методика учета коммерческо-сбытовых расходов, представляющих собой одну из затратных статей формирования себестоимости продукции. Авторами предлагается система управления коммерческо-сбытовой деятельностью с позиций управленческого учета на перерабатывающих предприятиях.

Ключевые слова: расходы, система, управление, учет, прибыль, прогноз.

Коммерческо-сбытовая деятельность представляет собой процесс, который направлен на достижение предприятием своей основной цели на рынке товаров (работ, услуг). Продажа продукции компании составляет важнейший показатель объема деятельности предприятия, характеризующий эффективность коммерческо-сбытовой деятельности. В процессе продажи товаров заканчивается кругооборот средств, которые направлены на производство. Реализация продукции, помимо этого, также будет являться необходимым условием для возобновления цикла производства. Промедление в продаже товаров говорит о том, что у произведенной продукции ассортимент и качество не отвечают спросу покупателей.

Известно, что первоочередной целью создания и деятельности предприятия будет являться получение прибыли. Прибыль компании рассчитывают как разницу затрат, которые относятся к данному товару, и средств, которые

* Профессор кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях», доктор экономических наук, доцент.

♦ Магистрант.

получены от реализации этого товара. Если выручка от реализации больше суммы затрат на производство и реализацию продукции, то предприятие в данном случае получит прибыль. А если же, напротив, – то организация получает убыток.

Одним из факторов, отвечающих за получение прибыли предприятия будет понимание руководителя организации того, что необходимо производить или закупать именно такой товар, который выгодно реализовывается, а не такой товар, который возможно произвести либо закупить.

Для благополучного внедрения данного принципа необходимо ввести на предприятии систему управления коммерческо-сбытовой деятельностью. С нашей точки зрения такая система позволит:

- анализировать рыночные возможности;
- измерить объема спроса;
- сегментировать рынок;
- выбрать целевые сегменты и позиционирование товара на рынке.

Реализация коммерческо-сбытовой деятельности предприятия сопряжена с возникновением большого количества затрат.

Рассмотрим более подробно систему учета коммерческо-сбытовых затрат организации. Для их учета используется счет 44 «Расходы на продажу». Этот счет является активным и синтетическим. Аналитический учет коммерческо-сбытовых расходов ведут согласно статьям расходов в утвержденной смете.

В бухгалтерском учете коммерческо-сбытовые расходы отражают по дебету счета 44 «Расходы на продажу» и кредиту счетов на стоимость:

- израсходованных материалов и тары на упаковку продукции на складе по счету 10 «Материалы»;
- услуг вспомогательных производств по изготовлению тары, доставке продукции на станцию (пристань, аэропорт) отправления по счету 23 «Вспомогательные производства»;
- услуг по отправке продукции покупателю, оказанных сторонними организациями по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- расходов по рекламе, а также услуг транспортных организаций (железнодорожных и водных), оплаченных расчетными чеками за перевозку готовой продукции по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и т.д.

Сумма всех этих расходов вместе с производственной себестоимостью суммируются в полную себестоимость продукции.

Основной целью управленческого учета коммерческо-сбытовой деятельности предприятия будет являться подготовка качественной информации по расходам и доходам, а также затратам компании для разработки и принятия эффективных управленческих решений. Принципы организации управленческого учета коммерческо-сбытовой деятельности на предпри-

ятии строгой формализации в представлении результатов не имеют, но эти принципы также основаны на использовании утвержденной методики формирования показателей хозяйственной деятельности.

Под процессами управленческого учета понимаются бизнес-процессы, благодаря которым имеется возможность провести экспресс-оценку различных показателей коммерческо-сбытовой деятельности компании. Подобная оценка делается на базе:

- документа учета фактов коммерческо-сбытовой деятельности (например, документа о наличии и движении денежных средств на каждый день);
- прогноза показателей, которые были получены на базе информации, содержащейся в документах и дополнительных расчетах по заранее утвержденным методикам;
- применения, как документов, так и фактов деятельности предприятия, которые пока не оформлены документально, однако уже достоверно известны (например, информация о поставке товарно-материальных ценностей по факту их отгрузки в точку отправления).

Во избежание возможных ошибок, пропусков, случайных или умышленных искажений, на предприятии определяют круг основных действий, которые решаются в процессе внедрения и функционирования подсистемы управленческого учета.

С нашей точки зрения это должен быть следующий план мероприятий:

- разработка внутрифирменных стандартов управленческого учета, применимых к особенностям системы управления и запросам внутренних пользователей документов;
- формирование центров ответственности и определение мест возникновения расходов и доходов, а также мест возникновения затрат, разграничение прав и обязанностей между ними, и определение границ ответственности;
- подбор эффективной методики построения системы управленческого учета на предприятии, отвечающей как запросам пользователей, так и требованиям нормативных документов, которые регулируют бухгалтерский учет. Эти мероприятия позволят внедрить управленческий учет в единое информационное поле бухгалтерского учета и уменьшить трудоемкость учета затрат и калькулирования себестоимости продукции;
- разработка методики бюджетирования и бюджетного анализа с целью проведения объективной оценки процессов и результатов деятельности подразделений предприятия (центров ответственности) и усовершенствование управления организацией;
- разработка унифицированных форм системы управленческого учета и отчетности, которые бы отражали наибольшее число данных,

необходимых для всех групп пользователей (например, единый товарный документ по поступлению и продаже товара);

- график своевременной сдачи управленческой отчетности по коммерческо-сбытовой деятельности руководству предприятия;
- постоянный мониторинг состояния и развития системы управленческого учета путем системно-проблемного подхода.

Коммерческо-сбытовые расходы присоединяются к производственной себестоимости различных видов реализованной и отгруженной продукции по прямому признаку. Только в той части расходов, которую невозможно отнести по прямому признаку, коммерческо-сбытовые расходы распределяются косвенно. Косвенный признак предполагает распределение расходов между отдельными видами реализованной и отгруженной продукции прямо пропорционально ее массе, объему и производственной себестоимости или стоимости по отпускным ценам.

Поэтому в текущем учете коммерческо-сбытовые расходы предприятия подразделяют на прямые расходы, которые относятся на отдельные виды продукции по прямому признаку, и косвенные, которые распределяются между отдельными видами продукции пропорционально какой-либо условной базе.

При осуществлении подобного распределения база отдельных видов косвенных расходов, обычно, не является одинаковой, в связи с этим расходы распределяют по каждой статье коммерческих расходов отдельно.

Слияние косвенных расходов с прямыми позволяет определить общую величину коммерческо-сбытовых расходов для отдельных видов реализованной и отгруженной продукции.

Далее все выявленные финансово-сбытовые расходы распределяются между реализованной продукцией и остатком неотгруженной (нереализованной) продукции. Необходимо отметить, что коммерческо-сбытовые расходы, которые относятся к реализованной продукции, в бухгалтерском учете списываются записью:

Дебет счета 90 «Продажи».

Кредит счета 44 «Расходы на продажу».

Финансово-сбытовые расходы, которые относятся к остатку неотгруженной продукции, остаются на счете 44 «Расходы на продажу», и при составлении баланса их отражают по статье «Прочие запасы, затраты». В связи с этим, у производственных организаций всегда существует переходящий остаток коммерческо-сбытовых расходов, учитываемых при последующем их распределении.

Кроме того при распределении коммерческо-сбытовых расходов рассматриваются две стадии:

1. распределение расходов между отдельными видами продукции;
2. распределение между реализованной продукцией и остатком неотгруженных, еще нереализованных изделий.

Система управления финансово-сбытовой деятельностью организации ведется через отдел сбыта, структура которого зависит от объемов сбытовой деятельности, вида, характера отгружаемой продукции и целого ряда других факторов. Самой распространенной формой структурного построения отделов сбыта является функциональная форма, в состав которой входят группы маркетинга, сбыта и складов готовой продукции. Однако, следует отметить, что если предприятие выпускает большое число видов продукции, то отдел сбыта также дополняется группой по контролю за выполнением планов поставок отдельных ее видов. На малых и средних предприятиях, как правило, организовываются единые снабженческо-сбытовые отделы.

Список литературы:

1. Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) [Электронный ресурс] // Информационно-правовая система КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014 г.) [Электронный ресурс] // Информационно-правовая система КонсультантПлюс – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

3. Герасимова Л.Н. Бухгалтерская финансовая отчетность в свете РСБУ и МСФО [Электронный ресурс] / Л.Н. Герасимова // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 18 // Информационно-правовая система КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

КОНТРОЛЬ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© Гошунова А.В.*

Институт экономики и финансов

Казанского (Приволжского) федерального университета, г. Казань

В статье проведен анализ затрат на приобретение регистраций профессиональных футболистов на предмет соответствия наиболее спорному критерию признания ресурса в качестве актива – критерию контроля. Правовой анализ норм действующей системы нормативно-правового регулирования перехода профессиональных футболистов из одной спортивной организации в другую позволяет заключить, что затра-

* Аспирант, ассистент кафедры Финансового учета.

ты на приобретение регистраций профессиональных игроков фактически удовлетворяют критериям признания ресурса в качестве нематериального актива.

Ключевые слова: человеческий капитал, спорт, футбол, МСФО, нематериальные активы, регистрации игроков.

Спортивные организации представляют собой яркий пример организаций, в которых основные потоки экономических выгод генерируются такими ценными активами, как профессиональные спортсмены.

В табл. 1 представлены футбольные клубы, обладающие самыми дорогими футбольными брендами в 2012 г. по версии рейтингового агентства Brand Finance:

Таблица 1

Самые дорогие футбольные бренды в 2012 г.

Футбольный клуб	Рейтинг клуба в списке самых дорогих брендов	Стоимость футбольного бренда, млн. евро	Место клуба в турнирной таблице по итогам национального чемпионата 2011/2012 гг.	Стоимость нематериальных активов (регистраций игроков), млн. евро
Реал Мадрид (Испания)	3	473,82	3	283,70
Челси (Великобритания)	5	314,30	6	200,45
Боруссия (Германия)	11	179,26	1	25,75
Ювентус (Италия)	16	126,35	1	118,09
Олимпик Лион (Франция)	18	94,76	4	62,40

Все рассматриваемые клубы выступают в высших футбольных лигах своих стран и по итогам сезона 2011/2012 гг. заняли высокие призовые места – чемпионами стали клубы из Германии и Италии.

Анализ финансовой отчетности данных клубов показал, что инвестиции в человеческий капитал в среднем занимают около 32 % в структуре совокупных активов. При этом под инвестициями в человеческий капитал мы подразумеваем затраты на приобретение регистраций профессиональных футболистов в национальной спортивной ассоциации за соответствующим профессиональным футбольным клубом.

За рубежом уже сформировалась обширная практика отражения регистраций профессиональных футболистов в информационной системе бухгалтерского учета и отчетности спортивных организаций. Отечественные футбольные клубы в этом плане отстают от своих зарубежных коллег.

В связи с возрастающей актуальностью вопроса о полноте и достоверности информации, формируемой в рамках отечественного бухгалтерского учета, предлагаем рассмотреть возможность применения зарубежного опыта бухгалтерского учета регистраций профессиональных игроков в отечественных футбольных клубах.

В зарубежной практике допускаются два варианта учетной политики в отношении затрат на приобретение регистраций игроков: учет затрат в качестве нематериальных активов или в качестве текущих расходов.

По данным отчета УЕФА за 2012 год из 237 футбольных клубов высших дивизионов Европы 58 % признают затраты на приобретение регистраций игроков в составе нематериальных активов и отражают в бухгалтерском балансе [2].

Учет расходов на приобретение регистраций футболистов в России не регламентирован специальными стандартами бухгалтерского учета. На практике сложилось несколько подходов. Среди них единовременное признание в составе текущих расходов по основной деятельности или в составе прочих расходов.

Однако единовременное признание затрат на приобретение регистраций игроков неизбежно приводит к образованию катастрофических убытков. Как следствие, возникает риск банкротства. Так, футбольный клуб «Сатурн» (г. Раменское Московской области) в январе 2011 года из-за крупных долгов прекратил свое существование. Футбольный клуб «Томь» (г. Томск) дважды пережил финансовый кризис и был на грани банкротства в 2009 и 2011 гг. Футбольный клуб «Амкар» (г. Пермь) в 2011 году из-за финансовых трудностей едва не покинул российскую Премьер-лигу.

По нашему мнению, с точки зрения бухгалтерского учета затраты на приобретение регистраций игроков удовлетворяют признакам актива.

Как правило, ресурс может быть признан активом при его соответствии трем признакам актива, а для того чтобы найти свое отражение в отчетности, он должен отвечать еще двум критериям.

По мнению некоторых специалистов трудности в признании регистраций игроков в качестве актива связаны, главным образом, с невозможностью прямого контроля над игроками.

Современное понимание контроля над объектом не ограничивается только юридическим правом собственности, но основывается также на принципах экономического контроля.

На сегодняшний день принцип экономического контроля уже реализуется в отношении некоторых объектов российского бухгалтерского учета [3]:

- лизинговое имущество, учитываемое на балансе лизингополучателя несмотря на отсутствие юридического права собственности;
- объекты недвижимости, учитываемые в составе основных средств независимо от факта государственной регистрации;
- право пользования объектом концессионного соглашения, учитываемое в составе нематериальных активов концессионера.

В отношении регистраций профессиональных спортсменов футбольный клуб в состоянии обеспечить контроль в силу норм действующего законодательства России в области профессионального спорта.

На сегодняшний день система правового регулирования переходов (трансферов) игроков из одного клуба в другой в Российской Федерации складывается из трех групп нормативных актов:

- Конституция и законодательные акты Российской Федерации;
- Правила о переходе игроков международных спортивных федераций;
- Правила о переходе игроков общероссийских спортивных федераций.

Наряду с Конституцией основными законодательными актами Российской Федерации по вопросу регулирования труда спортсменов являются глава 54.1 «Особенности регулирования труда спортсменов и тренеров» Трудового кодекса Российской Федерации (далее – ТК РФ) и Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».

В табл. 2 приведены выдержки из статей основных нормативно-правовых документов, регулирующих правила перехода профессионального футболиста из одной спортивной организации в другую при досрочном расторжении контракта.

Таблица 2

Нормативно-правовые ограничения на переход профессионального футболиста в другую спортивную организацию

Нормативный документ	Статья
ФЗ «О физической культуре и спорте в РФ»	Статья 16 п. 1.5 Общероссийские спортивные федерации вправе ... утверждать ... нормы, устанавливающие ограничения перехода (условия перехода) отдельных категорий спортсменов, тренеров в другие спортивные клубы ... и спортивные санкции для признающих такие нормы субъектов физической культуры и спорта.
Глава 54.1 «Особенности регулирования труда спортсменов и тренеров» ТК РФ	Статья 348.1 Особенности регулирования труда спортсменов устанавливаются трудовым законодательством ... с учетом норм, утвержденных общероссийскими спортивными федерациями... Статья 348.12 В трудовом договоре со спортсменом может быть предусмотрено условие об обязанности спортсмена произвести в пользу работодателя денежную выплату в случае расторжения трудового договора по инициативе спортсмена ... без уважительных причин.
Регламент ФИФА по статусу и переходам игроков	Статья 17 п. 1 В случае прекращения действия контракта без обоснованной причины ... во всех случаях сторона-нарушитель выплачивает компенсацию. Статья 17 п. 3 Помимо обязательства по выплате компенсации, на любого игрока, уличенного в нарушении контракта ... налагаются также спортивные санкции (ограничение на его право выступать в официальных матчах сроком до шести месяцев).
Регламент РФС по статусу и переходам (трансферу) футболистов	Статья 10 п. 1 В случае досрочного расторжения трудового договора по инициативе футболиста-профессионала ... без уважительных причин профессиональный футбольный клуб имеет право на получение компенсации (выплаты) за такое расторжение в размере, установленном трудовым договором. Статья 10 п. 3 ... на футболиста-профессионала налагаются спортивные санкции (дисквалификация до шести месяцев).

Анализ норм ФЗ «О физической культуре и спорте в РФ» показал, что общероссийские спортивные федерации имеют право утверждать нормы, устанавливающие ограничения перехода игроков в другие спортивные клубы [4].

Из норм специальной главы ТК РФ следует, что спортсмен помимо норм трудового законодательства обязан соблюдать положения и регламенты, устанавливаемые спортивными ассоциациями, а значит подчиняться нормам, ограничивающим свободный переход из одного клуба в другой [5].

Следовательно, нормы ТК РФ и ФЗ «О физической культуре и спорте в РФ» прямо предусматривают возможность принятия нормативных актов по вопросам регулирования трансферов игроков общероссийскими спортивными федерациями.

В сфере профессионального футбола такой общероссийской спортивной федерацией является Российский футбольный союз (далее – РФС), который закрепил основные положения о переходе футболистов из одной спортивной организации в другую в Регламенте Российского футбольного союза по статусу и переходам (трансферу) футболистов, утвержденном постановлением Исполнительного комитета РФС.

В соответствии с данным Регламентом отношения между футболистами-профессионалами и профессиональными футбольными клубами в сфере профессионального футбола регулируются трудовым и иным законодательством РФ, а также регламентирующими документами Международной федерации футбольных ассоциаций (далее – ФИФА) и Союза европейских футбольных ассоциаций (далее – УЕФА), поскольку Российский футбольный союз является членом Международного спортивного объединения по футболу [6].

Нормы Регламента, утвержденного международной футбольной ассоциацией ФИФА, прямо указывают, что досрочное расторжение трудового контракта, заключенного футболистом с клубом, всегда сопровождается значительными санкциями, как финансового, так и административного характера [7].

Нормы Регламента Российского футбольного союза аналогичны по содержанию общемировой практике.

Из всего этого логически следует, что регламентирующие документы, принимаемые спортивными ассоциациями, наделяются силой юридически значимых нормативно-правовых документов, на основании которых футбольный клуб в состоянии обеспечить должный контроль над активом.

Как уже было сказано, затраты на приобретение регистраций игроков классифицируются зарубежными футбольными клубами, преимущественно, в качестве нематериальных активов.

Согласно МСФО 38 «Нематериальные активы», объект отвечает определению нематериального актива, если соблюдаются помимо стандартных признаков актива специфический для нематериальных активов критерий идентифицируемости [8].

Актив удовлетворяет критерию идентифицируемости, если выполняется одно из условий:

- является отделяемым, то есть может быть отсоединен или отделен от предприятия и продан, передан, защищен лицензией, предоставлен в аренду и т.д.;
- является результатом договорных или других юридических прав, независимо от того, можно ли эти права передавать или отделять от предприятия или от других прав и обязательств.

Иными словами, можно говорить о возможности идентификации объекта учета, если данные объекты представляют собой права или отделяемые экономические ценности.

В отношении инвестиций в регистрации профессиональных игроков критерий идентифицируемости реализуется на основе принципов экономического контроля. Контроль над регистрациями игроков вытекает из норм действующей системы правового регулирования переходов игроков из одного клуба в другой.

Следовательно, затраты на приобретение регистраций профессиональных игроков фактически удовлетворяют критериям признания ресурса в качестве нематериального актива.

Таким образом, решение задачи полноценного учета трансферных контрактов на приобретение регистраций игроков нам видится не в разработке принципиально новых учетных систем, а в изучении ключевых свойств существующих бухгалтерских конструкций с целью выявления таких допущений, которые позволят ввести регистрации профессиональных игроков в систему бухгалтерского учета без усложнения самой системы и снижения полезности генерируемой ею информации.

Список литературы:

1. Brand finance. Football brands 2012: Brand finance PLC, 2012.
2. Benchmarking report on the clubs qualified and licensed to compete in the UEFA competition season 2013/2014: UEFA club licensing and financial fair play unit with valuable support from the UEFA club competition and match operations units, 2012.
3. Гошунова А.В. Влияние бухгалтерского учета человеческого капитала на финансовое положение профессиональных футбольных клубов России / А.В. Гошунова // Казанский экономический вестник. – 2012. – № 2. – С. 41-46.
4. О физической культуре и спорте в Российской Федерации: Федеральный закон от 04.12.2007 г., № 329-ФЗ (ред. от 23.07.2013 г.) // Информ.-правов. система «Эксперт-Гарант». Версия от 11.04.14 г.
5. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2001 г., № 197-ФЗ (ред. от 02.04.2014 г.) // Информ.-правов. система «Эксперт-Гарант». Версия от 11.04.14 г.

6. Регламент РФС по статусу и переходам (трансферам) футболистов 2011 года [Электронный ресурс]: постановление Исполнительного комитета Общероссийской общественной организации «Российский футбольный союз» от 5.03.2011 г., № 141/4. – Режим доступа: www.rfs.ru/taxonomy/term/65/1.

7. Регламент по статусам и переходу ФИФА [Электронный ресурс]: утверждено Исполнительным комитетом ФИФА 18.12.2004 г. – Режим доступа: sportslaw.narod.ru/reg_status_fifa.doc.

8. Куликова Л.И. МСФО (IAS) 38 «Оценка нематериальных активов» / Л.И. Куликова // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – № 7. – С. 13-23.

ПОДГОТОВКА БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ: АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

© Дворецкая Ю.А.*

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

Завершающим этапом учетной работы является составление бухгалтерской (финансовой) отчетности. Достоверное представление финансового положения, финансовых результатов и движения денежных средств требует правдивого отображения последствий совершенных операций. В настоящее время в РФ проводится большая работа по реформированию учетной системы.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, финансовые результаты, бухгалтерский учет, недостоверные данные, мнимые сделки, притворные объекты.

Все организации, зарегистрированные на территории РФ обязаны составлять бухгалтерскую отчетность. Бухгалтерская (финансовая) отчетность является основным источником информации о функционировании предприятия и его взаимодействии с другими организациями, государственными органами и фондами, акционерами и собственниками.

Эффективность мировых рынков капитала зависит от общественного доверия, которое формируется благодаря доступной, полной, уместной и надежной информации. Лучшему раскрытию такой информации способствует бухгалтерская отчетность организаций. Поэтому завершающим этапом всей бухгалтерской работы является составление бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Изучая данные бухгалтерской отчетности, руководитель организации может корректировать, совершенствовать стратегию функционирования пред-

* Доцент кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение», кандидат экономических наук, доцент.

приятия, формировать новые планы и ставить перед собой новые цели. Именно для этого необходимо составление грамотной бухгалтерской отчетности [1].

Для того чтобы работа организации была планомерной, количество налоговых проверок и штрафов было как можно меньше необходимо своевременно составлять и сдавать в соответствующие органы бухгалтерскую отчетность.

Последствия, при поверхностном отношении к составлению бухгалтерской отчетности и ее сдаче, это, как правило: арест расчетного счета, привлечение к административной и уголовной ответственности как для индивидуальных предпринимателей, так и для руководителей организаций.

Бухгалтерская отчетность необходима не только для того, чтобы избежать лишнего внимания и карательных мер от органов ИФНС, ПФР и ФСС, она так же помогает проанализировать работу организации, эффективность и стабильность выбранной стратегии развития. Следовательно, точность и своевременность представления бухгалтерской отчетности, прежде всего, важна самому юридическому лицу.

Достоверное представление финансового положения, финансовых результатов и движения денежных средств требует правдивого отображения последствий совершенных операций, других событий и условий в соответствии с определениями и критериями признания активов, обязательств, доходов и расходов. В общем случае можно выделить три источника недостоверности отчетности:

1. недостоверность первичных учетных документов, на основании которых внесены записи в регистры бухучета;
2. несоответствие показателей отчетности данным, содержащимся в регистрах бухгалтерского учета;
3. ненадлежащая учетная политика. Учетная политика должна обеспечивать отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования. Это требование необходимо применять на стадии оформления первичных документов.

Согласно поправкам, внесенным в Закон № 402-ФЗ, за достоверность данных, содержащихся в первичном документе, отвечает лицо, его подписавшее [2].

Лица, ведущие бухгалтерский учет, не несут ответственности за соответствие составленных другими лицами первичных учетных документов свершившимся фактам хозяйственной жизни. Действительно, документы, оформленные на не имевшие места факты хозяйственной жизни, не подлежат отражению в регистрах. Однако бухгалтер не всегда осведомлен, имели ли место факты хозяйственной жизни, отраженные в первичных документах.

Бухгалтерская финансовая отчетность призвана удовлетворить общие потребности большинства пользователей, но вместе с тем от нее не требует-

ся обеспечения всей информацией, которая может понадобиться пользователям для принятия экономических решений. В бухгалтерской финансовой отчетности в основном отражаются финансовые результаты прошлых событий. Направленность отчетности на неограниченный круг пользователей определила необходимость выявления основных характеристик бухгалтерской финансовой отчетности, в которой главным образом отражаются финансовое состояние и финансовые результаты деятельности организации.

Отечественные законодатели стремятся сблизить российский бухгалтерский учет и международный, который наилучшим образом отвечает современным экономическим тенденциям.

В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» произошли значительные изменения, касающиеся бухгалтерской финансовой отчетности, благодаря которым бухгалтерский учет в России еще больше приблизился к Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Значительным отличием является отсутствие в новом законе норм, регламентирующих периодичность составления промежуточной отчетности, а также содержащих требование составления промежуточной отчетности. Однако, ПБУ 4/99 предписывает организациям составлять промежуточную бухгалтерскую отчетность за месяц, квартал нарастающим итогом с начала отчетного года. Однако, отсутствие в Законе 402-ФЗ четких норм о промежуточной отчетности было воспринято российскими бухгалтерами весьма одобрительно, и требование ПБУ 4/99 о ее составлении игнорируется и носит лишь рекомендательный характер.

Изменения также затронули и состав годовой отчетности, теперь, в отличие от требований, указанных в Законе N 129-ФЗ, аудиторское заключение и пояснительная записка не требуются. В соответствии с ч. 1 ст. 14 Закона № 402-ФЗ годовая отчетность включает следующие документы:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- приложения к ним.

В настоящее время уточнено название одного из двух основных отчетов: отчет о прибылях и убытках в новом законе представлен как отчет о финансовых результатах. Это изменение объясняется тем, что применяемая в настоящее время форма отчета о прибылях и убытках помимо чистой прибыли (убытка) организации содержит такие показатели, как результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, и совокупный финансовый результат периода [3].

Другие приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (помимо отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств и отчета о целевом использовании полученных средств) называются пояснениями. Они могут оформляться в табличной и (или) текстовой

форме. В этом случае можно предположить, что пояснения в текстовой форме фактически представляют собой пояснительную записку, поэтому она не поименована отдельно в составе годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности.

При этом исключение аудиторского заключения из состава бухгалтерской (финансовой) отчетности, не отменяет ни обязательность проведения аудита для определенных организаций, ни их обязанность публиковать аудиторское заключение вместе с опубликованием самой бухгалтерской (финансовой) отчетности, если такое опубликование является обязательным.

Подпись главного бухгалтера в соответствии с Законом N 402-ФЗ теперь не является обязательной. Достаточно подписи руководителя организации на экземпляре отчетности на бумажном носителе. Бухгалтерская (финансовая) отчетность считается составленной именно после ее подписания. Однако, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности только в электронном виде с электронной подписью недопустимо.

Касательно сроков представления годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности в органы государственной статистики изменения незначительные: вместо «в течение 90 дней» в новом Законе указано «не позднее трех месяцев».

В Законе № 402-ФЗ появились определения мнимых и притворных объектов бухгалтерского учета. При этом перечень объектов бухгалтерского учета, установленный в статье 5 Закона № 402-ФЗ не расширен. Речь идет все о тех же объектах, но реально не отвечающих установленным для них критериям.

Мнимые и притворные объекты возникают не вследствие ошибки.

Они порождены умыслом конкретных работников. Объекты бухучета возникают как последствия сделок. Но если последствия мнимых сделок компания вправе проигнорировать самостоятельно, то последствия притворных сделок может отменить только суд, да и то по иску не всякого лица. Эти нюансы нужно иметь в виду в отношении соответствующих (мнимых или притворных) объектов бухучета.

Например, рекламные услуги компании не оказывались, однако на основании документов была сделана учетная запись:

ДЕБЕТ 26 КРЕДИТ 76.

В результате возникли мнимый расход (в отчете о финансовых результатах – по статье «Управленческие расходы») и мнимое обязательство (в балансе – по статье «Кредиторская задолженность»).

В погашение задолженности были перечислены денежные средства:

ДЕБЕТ 76 КРЕДИТ 51.

На основании заключения службы внутреннего контроля первая проводка была сторнирована, а безналичный платеж квалифицирован как недостача денег.

Примером притворных сделок может служить продажа объектов по заниженным ценам.

«Узаконивание» мнимых и притворных объектов объясняется присоединением России в феврале 2012 года к Конвенции по борьбе с подкупом

иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок.

Согласно Рекомендациям по применению Конвенции, страны-участницы должны:

- добиваться от компаний ведения точного учета полученных и израсходованных ими сумм с указанием того, по какому поводу происходит получение и расходование средств;
- ввести запрет на совершение компаниями скрытых сделок или ведение ими неучтенных счетов;
- применять адекватные санкции за пропуски, фальсификации и злоупотребления в сфере бухгалтерского учета.

Изменения в системе бухгалтерского учета и отчетности направлены на обеспечение формирования информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов, полезной заинтересованным пользователям. В качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета и отчетности Законом N 402-ФЗ завялены международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности.

Список литературы:

1. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский финансовый учет. – Эксмо, 2012.

2. КонсультантПлюс: Правовые новости. Специальный выпуск. Комментарий к Федеральному закону от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_137294/#p43.

3. Лермонтов Ю.М. Комментарий к Федеральному закону от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.kodeks-luks.ru/ciws/site?tid=0&nd=902360261&nh=0>.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

© Дейнеко Е.И.*, Варкулевич Т.В.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье предложена методика внутреннего контроля на основе рассматриваемых основных тенденций развития внешнеэкономической

* Студент кафедры Бухгалтерского учета и аудита. Научный руководитель: Варкулевич Т.В., доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита, кандидат экономических наук.

♦ Доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита, кандидат экономических наук.

деятельности России, включающая в себя учет, контроль и анализ внешнеэкономических операций, как способ повышения эффективности деятельности внешнеторговых компаний.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внутренний контроль, валютные операции, валютные риски.

Развитие внешнеэкономических связей играет важную роль в экономике любой страны.

В течение последних лет Россия стремилась к интеграции в мировое экономическое пространство, активно участвовала во внешнеэкономических, финансовых, торговых отношениях.

Понимая, что стране, которая обладает мощным экономическим и ресурсным потенциалом и является частью мировой глобализированной экономики, необходимо создание принципиально новой организационно-правовой среды функционирования, Россия, 22 августа 2012 года вступает во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Вступление России в ВТО имеют место как положительные, так и отрицательные тенденции.

Так существует угроза утраты финансово-экономического, научно-технического, производственного, политического суверенитета и имеется вероятность того, что банковский сектор окончательно перейдет под контроль международных банков и глобального спекулятивного капитала, а вся экономика будет работать на поддержание долларовой пирамиды долгов [1].

С другой стороны, положительным фактором является то, что иностранные компании уже начали более активно работать на российском рынке, тем самым усилив конкуренцию. В то же время, не все секторы экономики демонстрируют готовность успешной борьбы за рынок сбыта. Таким образом, сильные секторы экономики России – выигрывают, получив более широкие возможности для развития, а неконкурентоспособные – страдают.

Рассмотрим как изменился товарооборот после вступления России в ВТО.

Таблица 1

Динамика внешнеторгового оборота России, млрд. руб. за 2009-2013 гг.

Год	Внешнеторговый оборот	Темп роста внешнеторгового оборота	Экспорт	Темп роста экспорта	Импорт	Темп роста импорта
2009	15717,65	-	9629,92	-	6087,73	-
2010	19709,71	125,4	12156,14	126,23	7550,53	124,03
2011	24967,21	126,67	15419,88	126,85	9547,33	126,45
2012	26866,3	107,61	16444	106,64	10422,3	109,16
2013	27607,4	102,76	16652,3	101,27	10955,1	105,11

Источник: [2].

По данным табл. 1 видно, что внешнеторговый оборот в 2013г. увеличился по сравнению с 2011г. на 2640,19 млрд. руб, а с 2012г на 741,1. Одна-

ко мы видим, что темпы роста оборота снижаются. То есть вступление в ВТО не дало ожидаемого бурного роста объемов внешней торговли. Также не улучшило позиции России на международном рынке в области экспорта как в 2012, так и в 2013 г.г., хотя превышение объема экспорта над импортом сохранилось (на 5697,2 млрд. руб.).

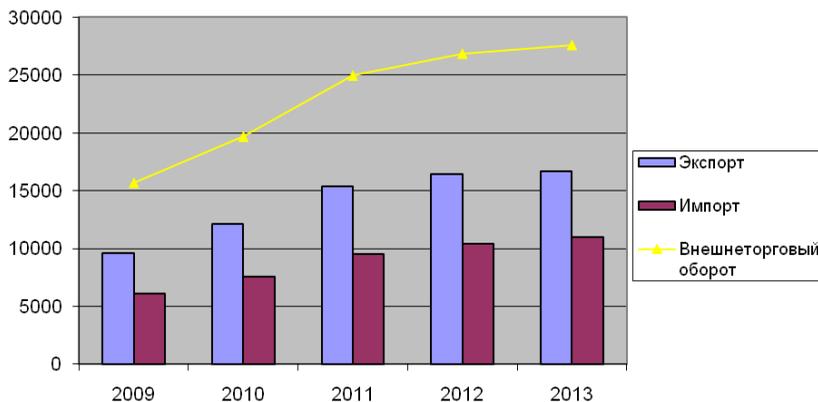


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта России 2009-2013 гг.

Далее рассмотрим основные тенденции развития внешнеэкономических связей Дальнего Востока России.

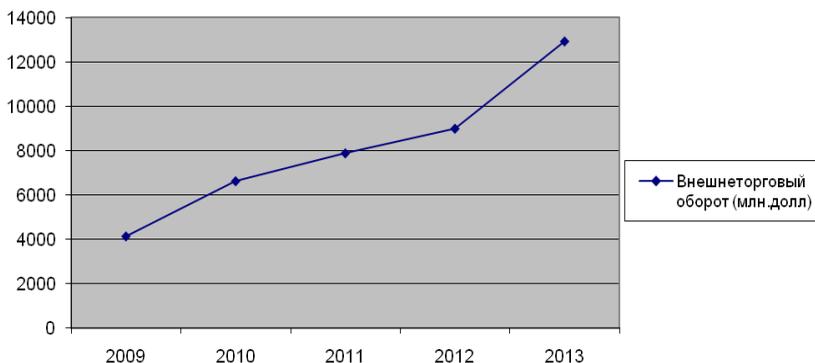


Рис. 2. Динамика внешнеторгового оборота Приморского края [3]

Из диаграммы видно, что в 2013 г. внешнеторговый оборот Приморского края составил 12931 млн.долл., что на 43,7 % больше, чем в 2012 г. (рис. 2).

Наибольшую долю в товарообороте занимает импорт товаров, в 2013 г. его величина составила 8696 млн.долл., данный показатель возрос на 28,9 % по сравнению с 2012 г.

Товарная структура импорта товаров 2013г.: машины и транспортные средства (55 %), продовольственные товары, сельхозсырье (11 %), продукция химической промышленности (8 %), металлы и изделия из них (6 %), другие товары (20 %).

Величина экспорта товаров в 2013 г. составила 4235 млн.долл., показатель возрос на 88,2 % по сравнению с 2012 г.

Основу экспорта Приморья в 2013 г. составили: минеральные продукты (59 %), продовольственные товары (23 %), древесина и изделия из нее (9 %), машины и транспортные средства (3 %); другие товары (6 %) [3].

В 2013 г. Приморский край осуществил внешнеэкономическую деятельность с 120 странами.

Наибольший удельный вес в общем объеме внешнеторговых операций занимают следующие страны – контрагенты: Китай – 51 %, Республика Корея – 17 %, Япония – 14 %.

Крупнейший город и порт Дальнего Востока – Владивосток.

Владивосток является одним из главных грузовых портов. Основная доля грузоперевозок во Владивостоке приходится на морские линии, значительная доля грузов ввозится-вывозится с территории порта с помощью железнодорожного транспорта, доставка грузов на малые расстояния производится с помощью автотранспорта [4].

Владивосток – город, который стремится к новому и прогрессивному развитию внешнеэкономической деятельности.

С каждым годом количество внешнеторговых компаний как на Дальнем Востоке, так и в целом по России возрастает.

Контроль их деятельности в настоящее время в большей степени осуществляется со стороны органов государственной власти. Сами же организации используют контроль как метод регулирования своих внешнеторговых операций достаточно редко. Однако на любом этапе своей деятельности компании сталкиваются с неординарными ситуациями к которым необходимо быть готовым. То есть возникает проблема управления риском.

Успешное функционирование, достижение высоких результатов предприятием возможно только при хорошо отлаженной системе контроля совершаемых операций.

В общем смысле под внутренним контролем мы понимаем систему оценки разных сторон деятельности организации, охватывающую производственную и сбытовую деятельность, учет, анализ и контроль как интегральную функцию, способствующую предотвращению возникающих в результате этой деятельности рисков и их финансовых последствий.

В связи с этим, мы хотим предложить действующим и вновь созданным компаниям внедрить методику внутреннего контроля валютных операций, осуществляемых в рамках внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования, которая способна стать одним их наиболее действенных

инструментов, позволяющих снизить риск последствий от нарушения действующего валютного и налогового законодательства.

Основной его целью является обеспечение контроля над различными звеньями системы управления ВЭД, а трансформация внутреннего контроля в инструмент оценки рисков позволяет смещать акценты от оценки отдельных операций ВЭД к оценке рисков в деятельности организации в целом.

Методика внутреннего контроля должна обеспечить решение следующих задач:

1. изучение нормативно-правовой базы, регулирующей внешнеэкономическую деятельность;
2. постановку принципов, позволяющих эффективно проводить контроль и анализ операций ВЭД;
3. изучение сущности методики учета, а также специфических особенностей деятельности;
4. предоставление рекомендаций, позволяющих предотвратить риск или снизить его до приемлемого уровня;
5. оценку надежности и эффективности системы управления операциями ВЭД;
6. формирование учетной информации для принятия управленческих решений;
7. помощь менеджменту компании в разработке и внедрении системы управления компанией в целом.

Задачи внутреннего контроля зависят от его целей, типа организации и особенностей ее деятельности.

Какие бы цели ни преследовались, организация внутреннего контроля в любом субъекте хозяйствования, независимо от организационно-правовой формы, видов и масштабов его деятельности и отраслевой принадлежности, должна базироваться на определенных принципах:

- Принцип рациональности означает, что затраты на создание системы внутреннего контроля и его проведение не должны превышать экономический эффект, полученный от его реализации.
- Принцип адекватного отношения к внутреннему контролю означает, что собственники и администрация организации, менеджеры и персонал функциональных подразделений должны способствовать повышению результативности внутренней проверки, предоставляя необходимую информацию.
- Принцип компетентности персонала внутреннего контроля подразумевает, что персонал, занятый в осуществлении функций внутреннего контроля, должны иметь профессиональную подготовку и знания, достаточные для эффективного выполнения своих обязательств.
- Сопоставление объектов, целей и методов контроля означает соответствие объектов внутреннего контроля специфике деятельности,

их логичность, практическую обоснованность и разумные пределы. Для каждого объекта должны ставиться четкие цели контроля и правильно выбираться методы – контрольные процедуры, способствующие достижению целей и обеспечивающие высокую степень надежности проверки и ее эффективность [5].

Данная методика включает в себя следующие элементы:

1. контроль учета операций ВЭД;
2. внутренний контроль валютных операций;
3. анализ операций ВЭД.

Внутренний контроль операций ВЭД должен осуществляться специальным подразделением компании, которое бы выполняло регулярную (систематическую) работу по проверке и оценке ее деятельности.

*Основные направления в области контроля соблюдения
законодательства в процессе организации
бухгалтерского учета внешнеэкономических операций*

На наш взгляд, подразделению компании, которое осуществляет контроль учета операций ВЭД необходимо контролировать следующие аспекты:

1. Соблюдение законодательства ВЭД.

Таблица 2

**Нормативно-правовая база, регулирующая
внешнеэкономическую деятельность**

1. Гражданский кодекс РФ (часть 1) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 14.11.2013)	7. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) (ред. от 16.04.2010)
2. Налоговый кодекс РФ (часть 1) от 31.07.98 N 146-ФЗ (ред. от 01.01.2014)	8. Закон РФ «О таможенном тарифе» от 21.05.1993 N 5003-1 (ред. от 04.03.2014)
3. Налоговый кодекс РФ (часть 2) от 5.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 01.04.2014)	9. ФЗ «О техническом регулировании» от 27.12.2002 N 184-ФЗ (ред. от 01.01.2014)
4. ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 12.03.2014)	10. ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 N 164-ФЗ (ред. от 30.11.2013)
5. ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. от 12.04.2014)	11. ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 N 116-ФЗ (ред. от 23.07.2013)
6. ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» от 08.12.2003 N 165-ФЗ (ред. от 11.07.2011)	12. Кодекс РФ «Об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 02.04.2014) (с изм. и доп., вступающими в силу с 08.04.2014))

2. Контроль организации бухгалтерского учета операций ВЭД:

– Проверка соблюдения принципов ВЭД (раздельный учет операций, совершаемых внутри страны и за ее пределами; формирование правильной внешнеторговой себестоимости товара).

- Систематическая проверка правильности ведения синтетического и аналитического учета движения товаров.
- Регулярная проверка расчетов с иностранными поставщиками (покупателями).
- Контроль за оплатой материальных ценностей, услуг доставки, хранения.
- Проверка правильности учета курсовых разниц.
- Контроль соответствия сумм по выпискам банка суммам, указанным в приложенных к ним первичных бухгалтерских документах.
- Детальный учет и контроль всех затрат и финансовых результатов по видам товаров, работ, услуг и по каждому контракту (договору).
- Составление отчетности и предоставление ее в установленные сроки.
- Изучение проблем учета ВЭД, актуальных в настоящее время.

На сегодняшний день при ведении учета внешнеэкономической деятельности имеются ряд проблем.

Так, например, особое внимание нужно уделять НДС, поскольку у большинства предприятий возникает множество вопросов по уплате и вычетам налога.

Рассмотрим особенности учета НДС:

1. НДС может учитываться в стоимости импортируемых товаров, но уже при этом, приниматься к вычету не будет.
2. НДС принимается к вычету, но не включается в стоимость.

Рассмотрим более подробно 1 вариант:

Суммы НДС, уплаченные при ввозе товаров на территорию России, не принимаются к вычету при исчислении платежей в бюджет по этому налогу, а учитываются в стоимости таких товаров в нескольких случаях:

- НДС включают в стоимость товаров налогоплательщики, которые используют ввозимые товары в операциях, освобождаемых от НДС в соответствии со статьей 149 НК, а также в операциях по реализации товаров (работ, услуг), местом реализации которых не признается территория Российской Федерации.
- Налог, уплаченный при ввозе товаров, учитывается в стоимости, если товары используются для осуществления операций, которые не признаются реализацией товаров (работ, услуг) в соответствии с пунктом 2 статьи 146 Налогового кодекса.
- Право на вычет НДС не имеют лица, не являющиеся плательщиками НДС в соответствии с Налоговым Кодексом, а также лица, освобожденные от исполнения обязанностей налогоплательщика по исчислению и уплате этого налога.

То есть, компании, находящиеся на специальных налоговых режимах не освобождаются от уплаты НДС по операциям, связанным с ввозом на территорию России. А право принять к вычету сумму импортного налога у та-

ких компаний нет. Поэтому НДС, уплаченный таможенным органам, организации на УСНО и ЕНВД учитывают в составе расходов или в стоимости приобретаемых ценностей. Право учитывать сумму налога, уплаченную при импорте, в расходах предоставлено организациям, применяющим упрощенную систему налогообложения с объектом «доходы-расходы», и плательщикам единого сельскохозяйственного налога. Сумму НДС, уплаченную при импорте, учитывают в составе стоимости ввезенных товаров организации, применяющие упрощенную систему налогообложения с объектом «доходы» или являющиеся плательщиками ЕНВД. В этом случае НДС, уплаченный при импорте, увеличивает стоимость основных средств и нематериальных активов.

В каком случае компания имеет право на вычет НДС?

Для вычета НДС необходимы следующие условия:

1. Право на вычет уплаченного при импорте НДС имеют только те налогоплательщики, которые являются плательщиками НДС.
2. Приобретенный товар планируется использовать в операциях, облагаемых НДС или для перепродажи.
3. Ввезенные товары приняты к учету в соответствии с первичными документами.
4. Наличие документов подтверждающих уплату налогов, таможенной декларации, а также другими документами, подтверждающими ввоз товаров на таможенную территорию России.

Также имеется проблема получения налогового вычета для российских компаний, если при ввозе товаров для перепродажи осуществляется оплата иностранному продавцу лишь части стоимости.

Рассмотрим решение данной проблемы.

Так как НДС, уплачиваемый таможенным органам, при ввозе товаров на территорию России не зависит от их оплаты поставщику, то при частичной оплате, фирма вправе принять НДС к вычету в полном объеме при соблюдении условий, установленных Налоговым кодексом.

Согласно Налоговому Кодексу (ст. 171, ст. 172) [6].

Основные направления контроля внешнеэкономических операций

Особое внимание предприятие должно уделять валютным операциям. Поскольку, при их свершении возникают всевозможные валютные риски.

Валютные риски представляют собой вероятность наступления потерь в результате изменения курса валюты цены по отношению к валюте платежа в период между подписанием контракта и осуществлением платежа. В основе валютного риска лежит изменение реальной стоимости денежного обязательства в указанный период, что влечет за собой значительное увеличение себестоимости товара, а следовательно, возникновения угрозы убытков для предприятия. Другим не менее важным фактором является понижение курса валюты, в которой проводится операция, по отношению к рублю [7].

Тем самым возникает проблема отражения в учете возникшей дополнительной выгоды. Имеются значительные трудности при решении данных проблем, однако при правильной экономической политике предприятия, а именно внутреннем контроле, можно если не избежать, то хотя бы снизить негативные последствия, возникшие резким колебанием валюты и уменьшить сложности в отражении в учете хозяйственных операций.

В настоящее время, при совершении участниками внешнеторговой деятельности операций, связанных с движением валютных средств, такие операции подлежат особому государственному контролю. Однако, на наш взгляд, для того чтобы валютные операции приносили реальный экономический эффект, а риски были снижены до приемлемого уровня, субъектам хозяйствования не следует ограничиваться лишь государственным валютным контролем.

В этой связи особую актуальность приобретает внутренний контроль внешнеэкономической деятельности, затрагивающий все аспекты совершаемых валютных операций.

Основная задача внутреннего контроля – недопущение негативных факторов хозяйственной деятельности, оперативный мониторинг совершаемых операций с целью соответствия их действующему бухгалтерскому, налоговому, и, прежде всего, валютному законодательству.

Данный контроль включает следующие составляющие (табл. 3):

1. Изучение валютного законодательства.
2. Учет и своевременный контроль валютных операций.
3. Соблюдение принципов валютного контроля.
4. Контроль за правильным и своевременным оформлением документов при совершении валютных операций.
5. Изучение и контроль курсов валют.

Таблица 3

Составляющие контроля внешнеэкономических операций

Принципы валютного контроля	Контроль документов, сопровождающие исполнение контракта	Валюта
1. Законность	1. Паспорт сделки	1. Изучение курса валют
2. Единство системы валютного регулирования и валютного контроля	2. Справка о валютных операциях	2. Изучение динамики курса валют
3. Целесообразность	3 Справка о подтверждающих документах	3. Статистическое изучение валютных курсов
4. Обоснованность		

Основные направления и задачи анализа внешнеэкономических операций

У компаний, которые занимаются внешнеэкономической деятельностью, достаточно часто возникает вопрос, как повысить эффективность валютных операций, внешнеэкономических связей и, как следствие, финансовую деятельность в целом.

На наш взгляд, для достижения соответствующих результатов организации необходимо всестороннее изучение ее деятельности, которое заключается не только в анализе текущей работы, но и в исследовании перспектив дальнейшего развития ВЭД. Тем самым ориентируя компанию на результаты, которые могут быть получены при осуществлении и внедрении тех или иных операций.

Таким образом, хочется порекомендовать российским компаниям, направить свои силы на анализ перспектив развития экспортно-импортной деятельности и выявления соответствующих рисков (рис. 3).

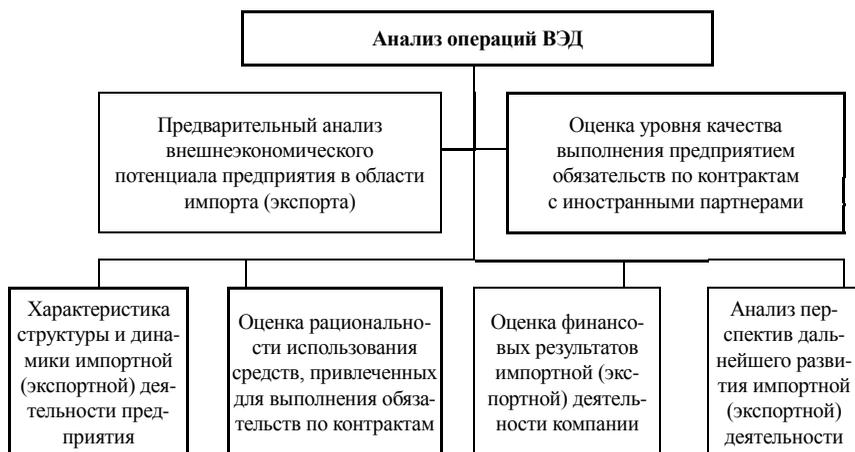


Рис. 3. Этапы анализа операций ВЭД

Для оптимального и более точного анализа валютных операций, необходимо следовать следующим принципам, сформулированным авторами:

1. Принцип непрерывности анализа.

Данный принцип говорит о том, что проводимый анализ должен быть непрерывен в области познания (поиска) методов, которые можно применить при анализе внешнеэкономических операций.

2. Принцип соответствия.

Для получения максимально точной информации от проведенного анализа необходимо использовать различные источники информации, согласованность между которыми подтверждала ее достоверность.

3. Принцип практикоориентированности анализа

Анализ практических проблем, возникающих внутри предприятия, а также изучение проблем других внешнеэкономических компаний и поиск путей их решения.

4. Принцип значимости.

Данный принцип говорит о том, что каждое предприятие должно выбирать для анализа те внешнеторговые операции, которые значительно могут повлиять на его эффективное функционирование или представляют в данный момент наибольший интерес.

5. Принцип согласованности.

Процедуры анализа ВЭД должны быть взаимосвязаны с другими науками и их механизмами функционирования.

Таким образом, применяя методику внутреннего контроля операций ВЭД, российские компании смогут:

- сформировать своевременную и качественную информацию о финансовой и хозяйственной деятельности предприятия;
- эффективно управлять операциями ВЭД;
- своевременно выявлять нарушения, причины и условия, способствующие этим нарушениям;
- снизить риски возникновения убытков на предприятии, связанные с резким колебанием валюты, а также уменьшить вероятность возникновения сложностей отражении в учете тех или иных хозяйственных нестандартных операций;
- снизить вероятность наложения штрафных санкций

Все это, в свою очередь, позволит увеличить эффективность, прибыльность деятельности предприятия и упростит ведение учета ВЭД.

Список литературы:

1. Жуковский В.С. Десять причин, почему России нельзя вступать в ВТО [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kprf-udm.ru/news-archiv/10425-vto>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Федеральная служба государственной статистики: Внешняя торговля [электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rosstat.ru, свободный. – Загл. с экрана.
3. Инвестиционный портал Приморского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://invest.primorsky.ru/index.php/ru/glavnaya/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Порты Владивостока. Историческое наследие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.arivist.ru/infolists/16621>, свободный. – Загл. с экрана.
5. Варкулевич Т.В. Внутренний аудит в системе управления финансовой устойчивостью организации // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. Территория новых возможностей. – 2012. – № 15. – С. 86-93.
6. Лозовая А.Н. НДС при импорте и экспорте [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/article/424148/>, свободный. – Загл. с экрана.
7. Словарь банковских терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bankir.ru/publikacii/slovar/v/valyutnyi_risk, свободный. – Загл. с экрана.

ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ БАЛАНСЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЕГО АНАЛИТИЧНОСТЬ

© Курчатова А.А.^{*}, Варкулевич Т.В.[♦]

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Формы бухгалтерской отчетности постоянно претерпевают изменения. Такой важный элемент отчетности, как бухгалтерский баланс, уже дважды менялся, начиная с 2003 года, в соответствии с потребностями основных пользователей бухгалтерской информации – налоговых органов. Однако данные, представленные в балансе, важны прежде всего для самого предприятия, – как источник информации о своем финансовом состоянии. Поэтому, в процессе разработки мер по совершенствованию отчетности, необходимо уделять внимания «удобству» баланса для проведения финансового анализа, его понятности для аналитиков. То, каким образом изменения в бухгалтерском балансе повлияли на его аналитичность, – будет рассмотрено в данной статье.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бухгалтерская отчетность, анализ бухгалтерской отчетности.

В настоящее время роль анализа, как экономического (для внутренних целей), так и финансового (для внешних пользователей), в управлении компанией неуклонно растет. Особое внимание следует уделить финансовому анализу, поскольку данный вид в большей степени ориентирован на большой круг внутренних и внешних пользователей с различными целями и информационными потребностями. Так, интерес у собственников вызывает достаточно широкий спектр вопросов: способность компании наращивать свой имущественный потенциал, возможные перспективы расширения масштабов деятельности <...>. Инвесторов, вкладывающих в компанию капитал, безусловно, интересует результативность данных вложений. Контрагенты компании (поставщики, покупатели, заказчики) оценивают степень деловой активности компании, а также возможность своевременного исполнения обязательств перед ними. Банки и кредитные учреждения в первую очередь оценивают степень риска невозврата выдаваемых сумм на основе способности компании в полном объеме и в указанные сроки погашать свои обязательства исходя из имеющихся источников. Следовательно, каждая из групп пользователей результатов финансового анализа должна иметь возможность по доступным данным оценить требуемые показатели [1].

^{*} Студент кафедры Бухгалтерского учета и аудита. Научный руководитель: Варкулевич Т.В., доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита, кандидат экономических наук.

[♦] Доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита, кандидат экономических наук.

Данные для проведения финансового анализа деятельности предприятия предоставляет бухгалтерская служба в виде финансовой отчетности. Бухгалтерская финансовая отчетность служит важнейшим источником информации, необходимой для оценки и анализа динамики ресурсов фирмы для прогнозирования доходов, расходов, рисков, связанных с этими показателями, для определения информационной привлекательности фирмы и др. [2].

Особенность российской системы финансового учета, и как следствие, отчетности, является то, что ее главным потребителем являются налоговые органы, которые выдвигают к отчетности систему громоздких требований. Эта система постоянно меняется, так что новые правила часто входят в противоречия со старыми.

В то же время основные российские стейкхолдеры не имеют возможности получить доступ к финансовой информации по предприятию и разобратся в ее содержании, даже каким либо образом добыв отчеты.

Реформа российского бухгалтерского учета, которая проводится в России и которая должна привести к переходу российского финансового учета на систему МСФО, должна изменить отношение к формированию отчетности, так как основной миссией отчетов, составленных учетной службой, будет предоставление информации о деятельности предприятия всем заинтересованным лицам (стейкхолдерам) [2].

Одной из важнейших форм бухгалтерской отчетности выступает бухгалтерский баланс. Бухгалтерский баланс характеризует в денежной оценке финансовое положение организации по состоянию на определенную дату. Основная цель формирования бухгалтерского баланса – показать собственникам, каким имуществом они владеют, и какой капитал находится под их контролем [3]. Бухгалтерский баланс – это способ группировки в денежной оценке активов субъекта хозяйствования по видам и составу, а также по источникам их образования на определенную дату [4].

Анализ бухгалтерского баланса позволяет оценить эффективность размещения активов предприятия, их достаточность для текущей и предстоящей хозяйственной деятельности; оценить структуру, размер и эффективность привлечения инвестиций; позволяет судить о способности руководства организации развивать бизнес и увеличивать прибыль [5].

Формы бухгалтерской отчетности постоянно претерпевают изменения. Такой важный элемент отчетности, как бухгалтерский баланс, уже дважды менялся, начиная с 2003 года, в соответствии с потребностями основных пользователей бухгалтерской информации – налоговых органов. Однако данные, представленные в балансе, важны прежде всего для самого предприятия, – как источник информации о своем финансовом состоянии. Поэтому, в процессе разработки мер по совершенствованию отчетности, необходимо уделять внимания «удобству» баланса для проведения финансового анализа, его понятности для аналитиков. То, каким образом изменения в бухгалтерском балансе повлияли на аналитичность, – будет рассмотрено в данной статье.

Типовая форма бухгалтерского баланса утверждена Приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организации». Данная форма действует, начиная с отчетности 2011 года. На протяжении 7 лет применялась форма бухгалтерского баланса, утвержденная Приказом Минфина РФ от 22 июля 2003 г. N 67н. От новой типовой формы баланса года старая форма отличается кодировкой статей и, что важнее, структурой. Итак, перечислим основные отличия типовой формы баланса 2003 года от типовой формы 2010 года:

- изменена кодировка статей;
- убрана строка «Незавершенное строительство»;
- добавлена строка «Результаты исследований и разработок»;
- укрупнены статьи «Запасы» и «Дебиторская задолженность»;
- из статьи «Добавочный капитал» была выделена отдельная строка «Переоценка внеоборотных активов»;
- четвертый и пятый разделы баланса пополнились строками «Оценочные обязательства».

«Незавершенное строительство» – это сумма незавершенных капитальных вложений. К ним относятся не оформленные актами приемки-передачи основных средств и иными документами (включая документы, подтверждающие государственную регистрацию объектов недвижимости в установленных законодательством случаях) затраты на строительные-монтажные работы, приобретение зданий, оборудования, транспортных средств, инструмента, инвентаря, иных материальных объектов длительного пользования, прочие капитальные работы и затраты <...> [6]. Таким образом, статья 130 «Незавершенное строительство» отражала затраты застройщика по возведению объектов строительства с начала строительства до ввода объектов в эксплуатацию [6].

С принятием новой типовой формы затраты на незавершенное строительство должны отражаться в составе основных средств. Данное нововведение с точки зрения полезности для аналитиков нельзя оценить однозначно. С одной стороны, включение незавершенного строительства в состав основных средств (далее – ОС) является не совсем логичным, т.к. объекты незавершенного строительства, юридически, не являются фондами предприятия. Сумма незавершенных капитальных вложений в составе статьи «Основные средства» искажает информацию о величине ОС. С другой стороны, в измененной форме пояснений к бухгалтерскому балансу дается полная информация, необходимая для анализа незавершенных капитальных вложений и основных средств. Так, например, стоимость введенных в эксплуатацию и включенных в основные средства объектов позволит более адекватно оценить изменение коэффициента поступления основных средств.

В соответствии с изменениями бухгалтерского баланса, в зависимости от существенности показателя, сумма незавершенного строительства отражается либо в составе статьи «Основные средства», либо отдельной строкой. На

взгляд многих специалистов, затраты на незавершенное строительство всегда нужно приводить отдельно, в составе группы статей «Основные средства», независимо от того, насколько они велики [7]. В сочетании с новой формой пояснений, данная мера представляется правильной с точки зрения достоверности и аналитичности баланса, т.к. позволит дать верную оценку показателей величины ОС предприятия и незавершенного строительства и сохранить столь нужную для аналитика детализацию информации в балансе.

Одним из нововведений формы бухгалтерского баланса 2010 года является укрупнение статей «Запасы» и «Дебиторская задолженность».

Ранее приведение детальных данных по этим статьям было обязательным: в балансе от 2003 г. после отражения общей балансовой стоимости запасов следовала ее расшифровка по видам, по отдельности – стоимость сырья, стоимость затрат незавершенного производства, стоимость готовой продукции и т.д.; дебиторская задолженность изначально отражалась по двум статьям как долгосрочная и как краткосрочная, и при этом указывалась балансовая стоимость по задолженности покупателей и заказчиков.

С принятием новой формы бухгалтерского баланса обязанность детализировать данные о запасах и дебиторской задолженности отпала, – но при необходимости предприятие может разделить в балансе статьи запасов и дебиторской задолженности на подстатьи по видам. Однако далеко не все предприятия пожелают указывать детализированные данные, тем более, что они приведены в пояснениях к бухгалтерской отчетности. Состав запасов по их видам может быть приведен в строках 12101, 12102, 12103 и т.д. расшифровки к унифицированной форме бухгалтерского баланса. – Соответственно, детализацию сумм дебиторской задолженности по ее составу (например, задолженность покупателей или заказчиков; бюджета или внебюджетных фондов; персонала организации; акционеров или участников и т.д.) компания может привести в строках 12301, 12302, 12303 и т.д. расшифровки отдельных показателей бухгалтерского баланса.

Оценивая данное изменение отчетности, можно сделать вывод: агрегирование статей запасов и дебиторской задолженности – не совсем рационально с точки зрения аналитичности бухгалтерского баланса. Безусловно, пояснения к бухгалтерской отчетности, содержат всю подробную и столь необходимую информацию о вышеперечисленных объектах учета, но отсутствие такой информации в балансе при его первоначальном восприятии усложняет оценку финансового состояния организации. Кроме того, необходимость отражения в финансовой отчетности не только общей стоимости запасов и дебиторской задолженности, но и по их видам подтверждается Международными стандартами финансовой отчетности.

Совсем иное значение имеет выделение в отдельную статью суммы переоценки внеоборотных активов: такое изменение играет важную роль при анализе использования основных средств предприятия. В данном контексте

нельзя не упомянуть и о допустимой для предприятий дифференциации статей по данной группе: например, переоценка основных средств; переоценка нематериальных активов и т.д. Такую детализацию приводят в расшифровке к балансу по строке 13401 и дополнительных строках, введенных компанией (13402, 13403 и т.д.) [8].

Как известно, двумя основными элементами добавочного капитала являются суммы дооценки активов и эмиссионный доход. Выделение из состава добавочного капитала суммы переоценки позволяет более точно судить о его качественных и количественных характеристиках, что, в свою очередь, важно при оценке финансового положения предприятия.

Здесь хотелось бы отметить, что для анализа активности предприятия по приращению собственного капитала было бы эффективнее отражать в составе статьи 1340 не только суммы дооценки активов предприятия, но также эмиссионного дохода и положительных курсовых разниц, с дифференциацией подстатей. Тогда величина добавочного капитала была бы разделена на 2 группы в зависимости от источников:

1. Прирост добавочного капитала от безвозмездного поступления средств, дополнительной эмиссии акций и прироста стоимости активов за счет прибыли или фондов предприятия. Величина пополнения добавочного капитала от данных источников показывает уровень активности предприятия в плане обеспечения собственных средств и отражает, по сути, «реальный» прирост собственного капитала.
2. Прирост добавочного капитала за счет дооценки активов предприятия, эмиссионного дохода и положительных курсовых разниц.

Учитывая ориентированность российского учета на государственных пользователей бухгалтерской информации (налоговые органы, органы статистики), подобная дифференциация добавочного капитала в балансе не найдет отклика у Минфина, однако представляла бы определенную ценность для анализа хозяйственной деятельности предприятия.

Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организации», содержащий актуальные типовые формы бухгалтерской отчетности, с момента принятия редактировался 5 раз. Последняя редакция датирована 29 января 2013 года. Однако, с 2010 года баланс изменился незначительно: добавилось лишь 2 новые строки в первом разделе – «Материальные поисковые активы» и «Нематериальные поисковые активы».

Появление данных статей было связано с утверждением нового Положения по бухгалтерскому учету 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов». Строки 1130 «Материальные поисковые активы» и 1140 «Нематериальные поисковые активы» баланса заполняют фирмы, которые являются пользователями недр (в соответствии со ст.9 Федерального закона от 21 февраля 1992 г. № 2395-1 «О недрах») и осуществляют затраты на поиск, оценку месторождений полезных ископаемых и разведку полезных ископаемых на определенном участке недр, – т.е. поисковые затраты.

Поисковые затраты, в свою очередь, классифицируются организацией следующим образом:

1. Признаваемые внеоборотными активами (поисковые активы).
2. Признаваемые расходами по обычным видам деятельности.

Именно ПБУ 24/2011 дало возможность организациям-пользователям недр с учетом их отраслевой специфики признавать поисковые затраты поисковыми активами [9].

Поисковые активы организации, согласно ПБУ 24\2011, подразделяются на материальные и нематериальные [10]. Материальными поисковыми активами признаются поисковые затраты, относящиеся в основном к приобретению (созданию) объекта, имеющего материально-вещественную форму. Иные поисковые активы признаются нематериальными поисковыми активами [9].

При подтверждении коммерческой целесообразности добычи или при признании бесперспективности добычи полезных ископаемых на участке недр при условии дальнейшего использования в деятельности организации поисковые активы переводятся в состав основных средств, нематериальных и иных активов (включая поисковые активы, предназначенные для использования на других участках недр) исходя из их соответствия условиям признания, установленным нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету для данного вида активов. Материальные поисковые активы, как правило, переводятся в состав основных средств, нематериальные поисковые активы в состав нематериальных активов организации. Иногда стоимость нематериального поискового актива может формировать фактическую стоимость основных средств организации [9].

Ранее эквивалент поисковых активов отражался предприятиями-пользователями недр в составе статьи «Прочие внеоборотные активы»; после редактирования Приказа № 66н, данный вид поисковых затрат для большей наглядности информации об имущественном положении предприятия был выделен в отдельные статьи.

Введение в типовую форму бухгалтерского баланса новых статей 1130 «Нематериальные поисковые активы» и 1140 «Материальные поисковые активы» совершенствует организацию бухгалтерского учета. Однако, несмотря на очевидную полезность нововведения для предприятий-пользователей недр, – оно не имеет какой-либо ценности для большей части российских организаций: по данным Росстата, на конец 2013 года в России действовало 11 586 предприятий, занимающихся добычей полезных ископаемых [11], в то время как общее количество хозяйствующих субъектов достигало около 4,8 млрд.

Таким образом, введение информации о поисковых активах как обязательного элемента финансовой отчетности является не совсем целесообразным, так как к пользователям недр в России принадлежит отнюдь не большинство хозяйствующих субъектов. На наш взгляд, из типовой формы следует удалить обязательные строки 1130 и 1140, а предприятиям-пользовате-

лям недр ввести в обязанность раскрывать информацию о поисковых затратах в составе прочих внеоборотных активов, в отдельных подстатьях. Данная мера позволила бы сделать процесс формирования отчетности более понятным для бухгалтеров, а также облегчила бы расшифровку бухгалтерского баланса внешними пользователями.

Рассмотрев основные изменения в бухгалтерском балансе за 2003-2013 гг., мы можем сделать вывод, что носят как положительный, так и негативный характер.

Одни нововведения – например, добавление в баланс новых статей о материальных и нематериальных поисковых активах, переоценке внеоборотных активов, – детализируют данные о финансовом состоянии организации и с этой стороны представляют большую ценность в плане анализа отчетности. Тем не менее, эти изменения нарушают логичность структуры бухгалтерского баланса и делают его менее понятным для внешних пользователей.

Другие же корректировки в унифицированной форме ухудшают аналитичность баланса, агрегируя информацию в группы статей. Помимо того, что отсутствие детальных данных в балансе, как, например, по статьям запасов и дебиторской задолженности, заставляет аналитика зачастую обращаться к пояснениям по финансовой отчетности, оно также противоречит требованиям МСФО. И это при том, что нынешняя система российского учета проходит период реформирования в соответствии с западными стандартами.

Таким образом, многие меры по совершенствованию бухгалтерского баланса еще требуют доработки со стороны Минфина. Направления по данной деятельности разрабатываются многими экспертами в области бухгалтерского и международного учета и отчетности. Некоторые рекомендации по улучшению бухгалтерского баланса приведены в настоящей статье. Так, стоит возобновить детализацию статей запасов и дебиторской задолженности; необходимо выделять данные по незавершенному строительству в составе основных средств во избежание искажения данных о состоянии имущества организации; для придания большей логичности структуре баланса, стоит разделять добавочный капитал на две группы в зависимости от источников, расширив состав статьи 1340 и др. Будем надеяться, что предлагаемые специалистами меры по улучшению бухгалтерского баланса и отчетности в целом будут применены на практике.

Список литературы:

1. Ослопова М.В. Влияние изменений в финансовой отчетности на формирование аналитической информации / М.В. Ослопова // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 2. – С. 80-81.

2. Варкулевич Т.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учеб.пособие: в 2 ч. / Т.В. Варкулевич, Т.В. Терентьева. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2009. – 266 с.

3. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / Под ред. Л.И. Ерохиной. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013. – 496 с. – (Высшее образование).
4. Сайгидмагомедов А.М., Даитов В.В. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / А.М. Сайгидмагомедов, В.В. Даитов. – М.: ФОРУМ, 2012. – 320 с. – (Профессиональное образование).
5. Анализ бухгалтерской отчетности [Электронный ресурс] // Эксперт. – Контур. – Режим доступа: <https://kontur.ru/expert/glossary/account>.
6. Форма 1 «Бухгалтерский баланс». Строка 130 «Незавершенное строительство» [Электронный ресурс] / М. Филиппов. – 2004-2014. – Режим доступа: http://mvf.klerk.ru/flotchet/forma1_130.htm.
7. Рабинович А.М. О бухгалтерской отчетности за полугодие [Электронный ресурс] // Конференц-зал. – 2011. – №7. – Режим доступа: www.ec-group.ru/press/press/detail.php?ID=1607&sphrase_id=19391.
8. Переоценка внеоборотных активов (строка 1340) [Электронный ресурс] // Бухгалтерия в вопросах и ответах. – 2011. – Режим доступа: http://soveturista77.ru/posob_promeg_otchet_2011/page119.html.
9. Применение ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» [Электронный ресурс] // Бух.1С. Интернет-ресурс для бухгалтеров. – 2000-2014. – Режим доступа: <http://www.buh.ru/articles/documents/14906>.
10. Положение по бухгалтерскому учету «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (ПБУ 24/2011) (утв. Приказом Министерства финансов РФ от 06.10.2010 N 125н) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – 1992-2014. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122051.
11. Россия 2014: стат. справочник / Росстат. – М., 2014. – 62 с.

Секция 11

***ФИНАНСЫ
И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА***

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ

© Герасименко О.В.*

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

На основе анализа динамики финансовых показателей с 2010 г. по 2012 г. дается оценка финансовой устойчивости организации и делается вывод о ее зависимости от эффективного управления финансовыми ресурсами.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, собственный и заемный капитал, финансовые ресурсы, эффективность.

В современных условиях оценка финансовой устойчивости организации является одной из важнейших частей финансового анализа и одним из основных его направлений. От уровня финансовой устойчивости зависит устойчивость экономического развития и стабильность деятельности организации. Хозяйствующие субъекты, находящиеся в финансово-устойчивом положении, имеют преимущества в привлечении инвестиций, получении кредитов, выборе поставщиков и покупателей. На них меньшее влияние оказывает неожиданное изменение рыночной конъюнктуры а, следовательно, они имеют более низкий риск неплатежеспособности [1]. Определение финансовой устойчивости на определенную дату позволяет ответить на вопрос, насколько рационально и эффективно организация управляла финансовыми ресурсами в течение отчетного периода.

Компания «ЮгЭкоСтрой» находится на рынке строительства жилья более 7 лет. Основная сфера деятельности – строительство малоэтажных жилых домов и коттеджей. За исследуемый период наблюдается положительная динамика обеспеченности организации основными видами ресурсов в среднегодовом их исчислении, что свидетельствует о стремлении наращивать темпы своей производственной деятельности. Рассматривая динамику доходов и расходов, прибылей и убытков ООО «ЮгЭкоСтрой» можно сказать, что в целом за анализируемый период ее можно назвать негативной. Показателем снижения эффективности деятельности предприятия является более высокий рост себестоимости по отношению к росту выручки. Рост себестоимости составил 90,9 %, в то время как выручка выросла на 66,7 %.

Чистая прибыль за анализируемый период сократилась на 16243 тыс. руб., и к концу 2012 г. чистый убыток составил -11151 тыс. руб. (темп падения чистой прибыли составил -319,0 %).

Доля основных средств в общей структуре активов в 2012 г. составила 30,3 %, что говорит о том, что предприятие имеет «легкую» структуру акти-

* Ассистент кафедры Финансов.

вов и свидетельствует о мобильности имущества ООО «ЮгЭкоСтрой», способствующей ускорению оборачиваемости средств предприятия. Однако наблюдается отрицательная тенденция: по сравнению с базовым анализируемым периодом, в отчетном периоде удельный вес оборотных активов в общей структуре баланса снизился на 19,6 %, что в динамике может привести к снижению оборачиваемости.

Вместе со снижением величины активов наблюдалось уменьшение собственного капитала ООО «ЮгЭкоСтрой». Причем уменьшение собственного капитала произошло опережающими темпами (-56,9 % за анализируемый период). Опережающее уменьшение величины собственного капитала относительно общего снижения стоимости активов следует рассматривать как негативный фактор.

Следует отметить отрицательную динамику показателя текущей ликвидности – за рассматриваемый период он снизился на 1,58 пунктов.

Значение коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности тоже не соответствует норме – 0,28 при норме от 0,7 до 1,5. Это означает, что у ООО «ЮгЭкоСтрой» недостаточно активов, которые можно в сжатые сроки перевести в денежные средства, чтобы погасить краткосрочную кредиторскую задолженность.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности слишком низко и свидетельствует о том, что ООО «ЮгЭкоСтрой» не в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Из четырех соотношений, характеризующих соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, в 2012 г. выполняется только одно ($A3 > ПЗ$). В сложившейся ситуации баланс ООО «ЮгЭкоСтрой» не является абсолютно ликвидным. Это значит, что имеет место хроническая неплатежеспособность и финансовая неустойчивость организации.

У ООО «ЮгЭкоСтрой» на 31 декабря 2012 г. отсутствует чистый оборотный капитал (показатель имеет отрицательное значение -12477 тыс. руб.), что свидетельствует об отсутствии собственных источников финансирования оборотных активов. Это явилось следствием превышения величины краткосрочных обязательств над суммой оборотных активов организации. На начало анализируемого периода для финансирования запасов и затрат предприятие использует собственные, а также долгосрочные и краткосрочные заемные средства, а на конец периода у предприятия не хватает средств для финансирования собственных запасов и затрат, что характеризует кризисно неустойчивое состояние предприятия.

Анализ относительной финансовой устойчивости говорит о том, что по сравнению с базовым периодом (2010 г.) ситуация в ООО «ЮгЭкоСтрой» заметно ухудшилась.

В 2012 г. ООО «ЮгЭкоСтрой» получило отрицательный эффект от использования заемных средств, снизив тем самым рентабельность собствен-

ного капитала на 81,76 %. Использование кредитов без наращивания рентабельности активов организации является нецелесообразным.

За 2012 г. сумма собственного оборотного капитала сократилась на 85144 тыс. руб. Это произошло главным образом за счет снижения суммы долгосрочных обязательств и нераспределенной прибыли, а также за счет дополнительного вложения капитала в основные фонды.

Наши прогнозные расчеты показали, что для обеспечения финансовой устойчивости ООО «ЮгЭкоСтрой» коэффициент финансирования должен иметь значение 1,42, в то время как в 2012 г. он составил всего 0,07.

Снижение чистого оборотного капитала в 2012 г. было связано с крупным приобретением внеоборотных активов, превышающих прирост собственного капитала и привлеченных долгосрочных кредитов, а также снижение обусловлено выплатой долгосрочного кредита, что сказалось на падении платежеспособности предприятия.

В 2010 году за счет превышения фактической величины над достаточным значением наблюдался «резерв по уровню собственных средств». «Резерв» представлял собой возможность опережающего роста заемного капитала, которую могла допустить компания без потери финансовой устойчивости и платежеспособности. В ООО «ЮгЭкоСтрой» увеличение краткосрочных обязательств в пределах 27501 тыс. руб. не привело бы к снижению платежеспособности компании. Однако в последующие годы ООО «ЮгЭкоСтрой» исчерпало этот «резерв», и даже вышло за пределы допустимого значения чистого оборотного капитала, что привело к снижению финансовой устойчивости за счет угрожающего роста заемного капитала.

На основании проведенных исследований можно внести следующие предложения, направленные на повышение уровня финансовой устойчивости:

- для обеспечения финансовой устойчивости ООО «ЮгЭкоСтрой» коэффициент финансирования должен иметь значение 1,42;
- довести коэффициент финансовой независимости как минимум до 0,5, в то время как фактическое его значение в 2012 г. значительно ниже минимально допустимого, а именно 0,068;
- добиваться достаточной величины чистого оборотного капитала в размере 40644 тыс. руб. за счет роста прибыли, реинвестируемой в производство, либо использовать «разовые» варианты увеличения собственного капитала – взнос учредителей в имущество общества (без изменения уставного капитала). Этот вариант не предполагает возвратности вложенных средств и не облагается налогом на прибыль. В качестве взноса лучше использовать деньги, а не имущество, чтобы у передающей стороны (если это организация, а не физическое лицо) не возникла база по НДС с безвозмездной передачи имущества;
- принимать меры к повышению рентабельности продаж и в дальнейшем к увеличению притока денежных средств на основе снижения затрат. Этого можно добиться формированием прогнозного баланса,

- бюджета движения денежных средств и бюджета доходов и расходов, бюджетов ключевых производственных подразделений, а также сформировать бюджеты дебиторской и кредиторской задолженностей и движения сырья и материалов. Это позволит оптимизировать движение денежных потоков и удержать затраты на заданном уровне [2];
- целесообразно внедрить процедуру ежедневной сверки баланса наличных денежных средств. Это позволит исключить возможные злоупотребления, даст менеджерам достоверную информацию о текущем остатке средств на счетах и в кассе предприятия, необходимую для принятия решений об осуществлении текущих платежей. Затем нужно создать реестр текущих платежей и расставить приоритеты их оплаты. Это позволит оптимизировать денежные потоки компании и предвидеть кассовые разрывы;
 - разработать формализованные принципы оценки кредитоспособности клиентов. Можно порекомендовать считать покупателя кредитоспособным до тех пор, пока средства, поступающие от него за ранее выполненные работы и оказанные услуги, покрывают себестоимость работ и услуг. Для вновь привлеченных клиентов оправдано использование в качестве основного условия поставки полной или частичной предоплаты [3].

Список литературы:

1. Мельцас Е.О. Финансовая устойчивость или банкротство? // Ученые записки ИМЭИ. – 2011. – № 1 (1). – С. 47-51.
2. Лысенко Д. Пути выхода из финансового кризиса // Аудит и налогообложение. – 2009. – № 9.
3. Попова М. Как вывести предприятие из финансового кризиса // Финансовый директор. – 2005. – № 3 (33). – С. 33-35.

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

© Прокопьева Т.И.*

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В статье рассматриваются актуальные проблемы налога на доходы физических лиц и пути его совершенствования. Приводится пример

* Руководитель научной группы студентов, студент кафедры Финансов и налогов (специальность «Налоги и налогообложение»).

международного опыта подоходного налога и возможности применения такого опыта в российском налогообложении. Также рассматриваются нововведения в налоговую политику по налогу на доходы физических лиц с 2014 года и перспективы его развития в дальнейшем.

Ключевые слова: НДФЛ, Налог на доходы физических лиц, налоговая политика, подоходный налог, налоговый вычет, прогрессивная шкала.

Само название налога указывает нам на круг его плательщиков. Это – физические лица. В ст. 11 НК РФ разъяснено, что под физическими лицами следует понимать: [1, абз. 3 п. 2 ст. 11]:

- граждан РФ;
- иностранных граждан;
- лиц без гражданства.

Объектом НДФЛ является факт получения налогоплательщиком дохода в любом виде. При этом его получение связывается с возникновением у физического лица права собственности на денежные средства или имущество» [2, с. 11].

При этом в главе 23 «Налог на доходы физических лиц» второй части НК РФ устанавливаются только особенности определения дохода как объекта налогообложения по налогу на доходы физических лиц. Само определение данного понятия содержится в части первой Налогового кодекса Российской Федерации, а именно в ст. 41 [1].

Таким образом, основным критерием для отнесения тех или иных поступлений в адрес налогоплательщика является критерий их экономической выгоды [3, с. 46].

Вокруг налога на доходы с физических лиц постоянно возникают различные споры, объясняющиеся в основном широким кругом налогоплательщиков, находящихся абсолютно в различных социальных нишах.

Первая проблема НДФЛ – это «плоская шкала» налогообложения. Наиболее часто поднимающимся в обществе вопросом является необходимость реформирования ставки налога, а также типа шкалы его взимания. Политические общественные деятели выступают за введение прогрессивной ставки налогообложения, которая бы учитывала интересы незащищенных слоев населения, сократила разрыв в доходах между самыми высоко и самыми низкооплачиваемыми категориями граждан. Также мировая практика прогрессивной шкалы говорит в ее пользу [8].

Однако государство не идет на этот шаг, опасаясь снижения общей инвестиционной привлекательности России и ухудшению налоговых условий для формирующегося среднего класса, также это создаст дополнительные стимулы для оттока из страны лучших специалистов. На фоне данного противостояния в 2013 году Госдума отклонила 3 представленных законопроекта о реформировании ставки НДФЛ, внесенных за период 2010-2012 гг.

Вторая проблема НДФЛ – действующий порядок его зачисления. Правильно выбранная экономическая политика в отношении порядка распреде-

ления НДФЛ между бюджетами муниципалитетов является одной из важных составляющих успеха бюджетной реформы в России в целом [6, с. 46].

Указанный налог является самым массовым налогом с населения, и поэтому он более равномерно, чем любой другой налог, распределен по территории страны. В соответствии с бюджетным законодательством, федеральный налог на доходы физических лиц распределяется между бюджетами субъекта федерации и бюджетами муниципальных образований (70 % – в бюджет субъекта федерации, 30 % – в бюджеты муниципальных образований (муниципальных районов минимум 20 %, поселений минимум 10 %, городских округов минимум 30 %).

В настоящее время налогоплательщики уплачивают НДФЛ по месту работы, и, следовательно, зачисляется он в бюджет того региона, где работает налогоплательщик. Между тем расходы на образование, здравоохранение и другие социальные потребности данного работника производятся по месту его жительства. Эта система уплаты НДФЛ создает негативные эффекты «экспорта» бюджетных расходов и «импорта» бюджетных доходов. Ярким примером этого несоответствия являются Москва и Санкт-Петербург, где работают жители прилегающих областей [7, с. 18].

В позиции государственных деятелей основным доводом в пользу существующего в настоящий момент порядка является значительные объемы поступлений от НДФЛ, сложность миграционной и социальной политик государства, удорожание администрирования налога, возникает дополнительный объем работ по перерегистрации налогоплательщиков, что потребует дальнейшего совершенствования системы администрирования НДФЛ [6, с. 46].

Третья проблема НДФЛ – необходимость перевода данного налога в разряд региональных, а впоследствии и местных налогов. Это необходимо в связи с тем, что без предоставления права региональным и местным органам власти устанавливать ставки налога (в пределах, установленных НК РФ) и налоговые льготы теряет смысл перевод уплаты налога по месту жительства [5, с. 11].

Существует политика благоприятная для инвестиций физических лиц в различные виды активов:

1. Введение инвестиционного налогового вычета в размере положительного финансового результата, полученного налогоплательщиком в налоговом периоде от реализации (погашения) ценных бумаг с обязательным централизованным хранением, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг и находившихся в собственности налогоплательщика более 3 лет, а также инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, состоящих из указанных выше ценных бумаг и находившихся в собственности налогоплательщика более 3 лет.
2. Освобождение от налогообложения процентов, получаемых физическими лицами по банковским вкладам.

3. Освобождение от налогообложения доходов физических лиц от реализации жилой недвижимости, земельных участков, гаражей и долей в указанном имуществе.
4. В законодательство о ценных бумагах будет включено понятие «индивидуальный инвестиционный счет», а также требования к осуществлению профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, связанные с ведением индивидуальных инвестиционных счетов.

При изучении налоговой политики государства обязательным является рассмотрение аналогичного вопроса в истории других государств. Манипулирование налоговыми ставками, налоговыми вычетами и льготами, а также другими элементами налога позволяет разным государствам по-разному использовать подоходный налог в качестве регулятора социальной сферы [2, с. 21].

Для примера рассмотрим страну с самой спорной налоговой политикой в отношении физических лиц – Францию. Ставка налога достигает до 75 % (для миллионеров). Однако принцип взимания отличается от России. Во Франции подоходным налогом облагается не каждое отдельное физическое лицо, а вся семья в целом. Шкала налоговых ставок подоходного налога не плоская, а прогрессивная. Чем выше доход, тем выше ставка налога. Существует широкая система налоговых вычетов, что снижает налоговую базу и соответственно в некоторых случаях может снижать и налоговую. Во Франции работодатель не является налоговым агентом для наёмных сотрудников, подоходный налог с полученной зарплаты обязан платить уже сам наёмный работник самостоятельно. Данную систему можно охарактеризовать как сложную, многоступенчатую, продуманную. Однако, все-таки, одни из самых высоких ставок подоходного налога в Европе, непрестанно вызывает социальные недовольства населения.

Целесообразным видится организация базы данных с ведением информации по каждому налогоплательщику по примеру Швеции с возможностью доступа налоговых органов к данным, которые фиксируются другими органами власти. Это позволит налоговым органам самостоятельно рассчитывать сумму налога.

Следующим важным шагом является изменение системы расчета налогооблагаемой базы.

По примеру зарубежных государств налоговую базу необходимо рассчитывать путем вычитания из суммы полученных доходов суммы расходов, осуществленных с целью получения доходов (как например, во Франции). Кроме того, необходимо произвести кардинальное исправление системы налоговых вычетов, в частности, увеличить их размер соответственно текущей экономической ситуации. Налоговые вычеты является в настоящее время тем инструментом, который будет способствовать реализации социальной функции налога, так как на начальных этапах реформы подоходного налогообложения резкое введение высоких налоговых ставок невозможно.

Таким образом, в настоящее время реализовывать регулирующую функцию налога необходимо по примеру Франции [4, с. 356].

Дополнительным нововведением может стать налогообложение совокупных доходов семьи, что позволит учитывать личные потребности и особенности финансового положения каждого налогоплательщика, такие как необходимость содержания иждивенцев, престарелых родителей, неработающих членов семьи, несовершеннолетних детей и т.п. [3, с. 8].

Регулирующая функция налога может и должна быть использована в российском налогообложении, особенно в современной отечественной экономике, для которой характерно бурное развитие новых или традиционно высокодоходных производств с максимальным извлечением прибыли и крайне медленное развитие всех прочих отраслей. Отчасти именно этим обусловлен значительный разрыв в доходах граждан, на уменьшение которого должна быть направлена предстоящая реформа. Для реализации названной цели следует тщательно, с учетом зарубежного опыта и особенностей российской экономики осуществлять плавный переход к такой системе подоходного налогообложения, которая будет обеспечивать высокими доходами бюджет и содействовать перераспределению национального дохода в пользу наименее социально защищенных слоев населения [4, с. 355-358].

Что касается перспектив развития, реформирования НДФЛ в России, то серьезных изменений, связанных с подоходным налогом в 2014 году не предвидится.

Однако при формировании проекта федерального бюджета на 2014-2016 годы учтены изменения в распределении доходов между бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами. В связи с передачей с местного на региональный уровень полномочий в сфере дошкольного образования с 2014 года норматив зачисления доходов от налога на доходы физических лиц, поступающего в бюджеты субъектов Российской Федерации, будет увеличен с 80 % до 85 процентов. Одновременно с 20 % до 15 % сокращается размер норматива отчислений от налога на доходы физических лиц, передаваемых в местные бюджеты из бюджетов субъектов Российской Федерации в рамках межбюджетного регулирования. В результате распределение отчислений от налога на доходы физических лиц между региональным и местными бюджетами составит соответственно 70 % и 30 процентов. Это позволит увеличить налоговые доходы бюджетов субъектов Российской Федерации на сумму не менее 160 млрд. рублей [7, с. 17].

С 2014 года дополнены перечни выплат, которые не облагаются НДФЛ – это субсидии и гранты, предоставленные для крестьянских хозяйств на создание и развитие таких хозяйств, а также единовременная помощь на бытовой обустройство начинающего фермера (п. 14.1 и 14.2 ст. 217 НК РФ в ред. Закона № 161-ФЗ). Кроме того, от уплаты НДФЛ освобождаются средства, которые выплачиваются из региональных бюджетов на поддержку семей,

имеющих детей. Также не нужно платить НДФЛ с дохода в виде бесплатно полученных жилых помещений и земельных участков из государственной или муниципальной собственности в соответствии с федеральными законами или законами субъектов РФ (п. 41 ст. 217 НК РФ в ред. Закона № 205-ФЗ).

Претерпел изменения взгляд законодателя на имущественный вычет по НДФЛ с 2014 года – имущественный вычет по расходам на приобретение жилья разделяется на два вида – вычет по расходам на приобретение жилья и вычет по расходам на уплату процентов [3, с. 8].

Если говорить о среднесрочной перспективе развития налога в нашей стране, то более чем вероятно в ближайшие 3-5 лет все останется неизменным. За исключением, возможно, некоторых деталей. Периодично разрабатываются законопроекты, целью которых является реформирование или кардинальное изменение НДФЛ, например введение семейного налога, налога на роскошь и т.д. Однако законодатели и государственные политики твердо стоят на ныне существующей позиции и не видят перспектив для новшеств, поскольку выбранная стратегия развития приносит свои плоды, такие как, повышение уровня пополняемости бюджета, постепенное повышение уровня «белых» зарплат», повышение уровня жизни.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ (в ред. 20.04.2014).
2. Барулин С.В., Барулина Е.В. Парадоксы российской системы налогообложения // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – N 22. – С. 21.
3. Васильев Ю.А. Поговорим о налоговом будущем // Туристические и гостиничные услуги: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2013. – N 4. – С. 8.
4. Изотова О.И. Налогообложение физических лиц в зарубежных государствах: перспективы применения в России // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 4. – С. 355-359.
5. Кучеров И.И. Объект налога как правовое основание налогообложения // Финансовое право. – 2009. – N 1. – С. 11.
6. Павленко С.П. Некоторые проблемы определения объекта налогообложения по налогу на доходы физических лиц в России и за рубежом // Финансовое право. – 2011. – № 5. – С. 46.
7. Соколова Э.Д. Проблемы совершенствования правового регулирования налоговой системы России // Финансовое право. – 2012. – N 1. – С. 17-18.
8. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (разработан Минэкономразвития России).

Секция 12

***ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ
И ИНВЕСТИЦИИ***

АНАЛИЗ РИСКОВ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ

© Ночевкина Т.А.*, Руденко А.В.♦

Дальневосточный государственный технический
рыбохозяйственный университет, г. Владивосток

В статье рассматриваются факторы риска банковского сектора в Российской Федерации. Произведен анализ основных тенденций кредитного, денежного и валютного рынка.

Ключевые слова: банковский сектор, риски кредитный рынок.

На современном этапе, по нашему мнению, в банковском секторе России активизированы следующие факторы риска:

1. ужесточение нормативного регулирования в связи с переходом к Базель III;
2. снижение качества кредитов;
3. снижение ликвидности в банковской системе.

Ужесточение нормативного регулирования в связи с переходом к Базель III

Четвертый квартал 2013 года был примечателен тем, что Банк России начал «чистку» банковского сектора. За период 2006-2013 год, число кредитных организаций, действующих в Российской Федерации, сократилось на 25 % (с 1154 до 867).

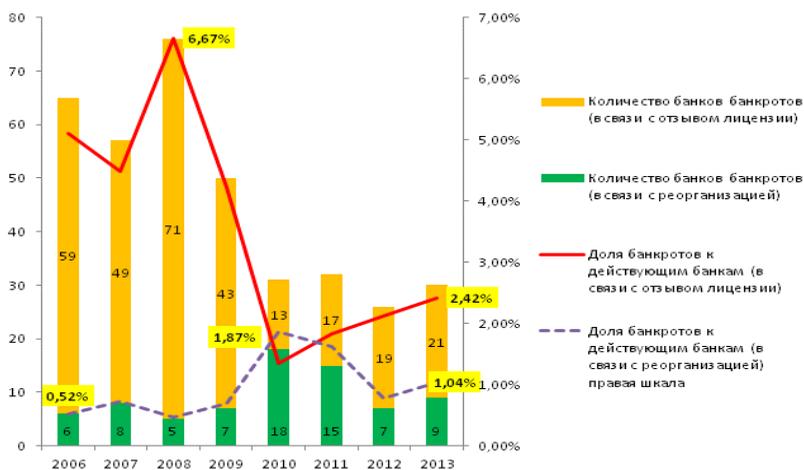


Рис. 1. Динамика банкротств кредитных организаций в РФ за 2006-2013 гг.

* Доцент кафедры «Финансовый менеджмент», кандидат экономических наук.

♦ Магистрант (направление «Финансы и кредит»).

Максимальный процент банкротств банков, путем отзыва лицензий наблюдался в кризисном 2008 г. В 2009-2010 гг. число «чистых» банкротств сокращается и достигает 1,35 % от общего числа кредитных организаций. В этот период более популярным становится использование иных механизмов решения финансовых проблем, а именно, преобразования банков в форме слияний и присоединений в качестве филиалов к другим более устойчивым кредитным организациям. Доля банков, применивших эти механизмы в 2010-2011 гг. увеличилась до 1,87-1,62 %, вместо традиционных 0,5-0,7 % (см. рис. 1).

Следует отметить, что с 2006-2012 гг. динамика отзыва лицензий и реорганизаций кредитных организаций была разнонаправленной, если число отзывов лицензий увеличивалось, то число реорганизаций сокращалось, т.е. можно было говорить о некотором балансе этих инструментов. В 2013 году, впервые за последние семь лет наблюдается рост банкротств по обоим типам «процедур».

Особое внимание к числу банкротств кредитных организаций, определяется необходимостью покрытия их обязательств перед вкладчиками за счет средств фонда агентства страхования вкладов (далее АСВ). Самыми крупными, с точки зрения страховых выплат, стали ОАО «АБ Пушкино» и ОАО «Мастер-Банк». Сумма обязательств этих банков превысила 50 млрд. руб. Фонд АСВ по состоянию на 30 сентября 2013 года составлял 242 млрд. руб. Эти два страховых случая сократили совокупную величину фонда примерно на 20 %. Сохранение наметившегося тренда в динамике банкротств кредитных организаций, ставит под сомнение состоятельность фонда АСВ как инструмента защиты средств вкладчиков.

Наиболее вероятным сценарием развития событий, может стать отток средств из мелких частных банков в государственные – крупные. Отдельно такие случаи регистрируются, но активность пока на приемлемом уровне.

Переход к Базель III ввиду более жестких требований может способствовать росту: а) банкротств б) слияний банков, консолидации банковской системы.

Основными задачами Базель III являются:

- повышение устойчивости банковской системы перед кризисами;
- снижения зависимости от цикличности;
- уменьшения уязвимости в отношении риска острого дефицита ликвидности;
- повышение качества кредитного портфеля;
- повышение прозрачности капитала;

Стратегическая цель перехода на стандарты Базель III – повышение финансовой устойчивости банков, а значит всей банковской системы в целом. Но в процессе перехода к новым стандартам возможен ряд отрицательных результатов. Согласно первому этапу, капитал будет иметь иную структуру и методологию расчета в рамках Базель III. В результате деления капитала на

базовый, добавочный и дополнительный, у банков появляется потребность в добавочном капитале. Из-за особенностей структуры добавочного капитала, у банков, которые не имеют доступ к рынкам капитала, могут возникнуть трудности с его формированием. В «Положении о методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»)» добавочный капитал рассчитывается как сумма следующих источников: а) уставный капитал кредитной организации, сформированный в результате выпуска и размещения привилегированных акции; б) эмиссионный доход кредитной организации в) субординированный кредит (депозит, заем). Если банкам будет действительно проблематично формировать добавочный капитал, то это скажется на темпах роста кредитования, потому что банки будут вынуждены снизить объемы кредитования для соблюдения нормативов. Снижения темпов кредитования, скажется на динамике роста ВВП. Данная цепочка событий может вызвать общую стагнацию в экономике России.

Снижение качества кредитов

Анализ динамики выданных кредитов (см. рис. 2), показывает что, темпы роста объемов кредитования стабильны, и находятся в районе 2-3 % в месяц за последние 2 года. Просроченная задолженность находится на уровне 3,5 % и снизилась с 2010 г. на 2 %.



Рис. 2. Динамика объема выданных кредитов и доля просроченной задолженности (правая шкала)

Согласно общей динамике, трудно сказать о каких либо значимых проблемах в секторе кредитования, но отдельное рассмотрение кредитования физических и юридических лиц, позволяет сделать иные выводы (см. рис. 3).

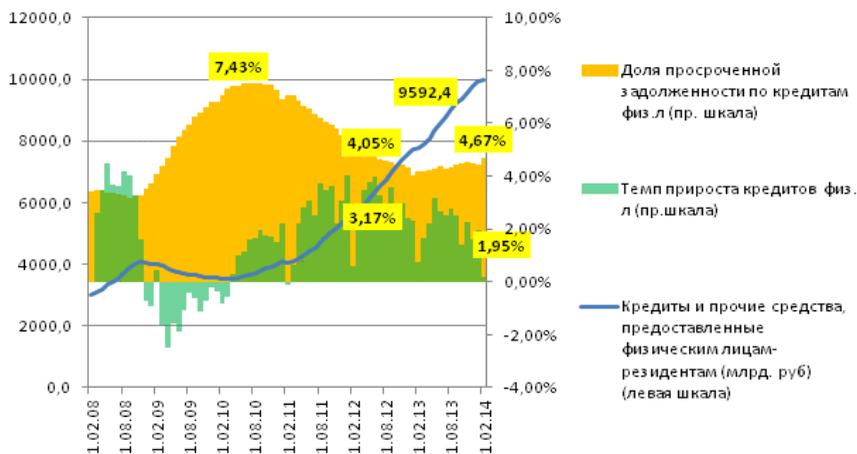


Рис. 3. Изменение объемов и качества кредитования физ. лиц

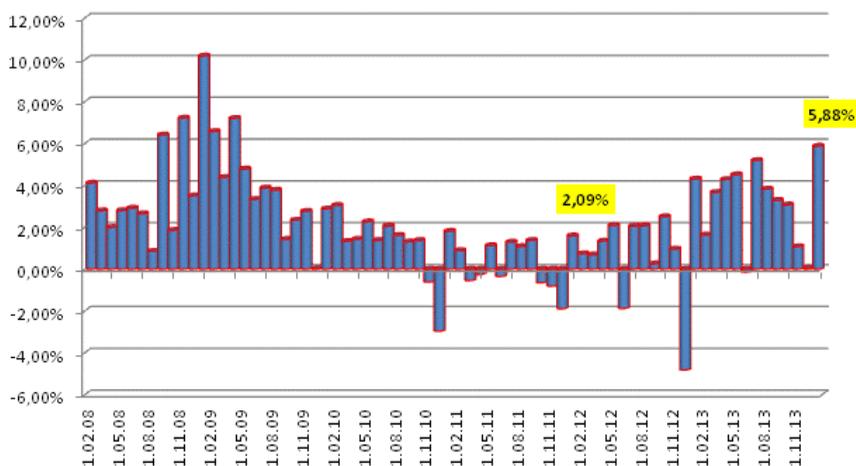


Рис. 4. Динамика доли просроченной задолженности в общем объеме кредитования физ. лиц

Рис. 4 демонстрирует рост доли просроченной задолженности с 1 декабря 2012 по 1 января 2014 года с 4,05 % до 4,67 % соответственно. Темпы кредитования физических лиц замедляются с августа 2012 года. Падение темпов кредитования физических лиц в ближайшем будущем скорее сохранится. С целью замедления рынка потребительского кредитования увеличиваются резервы и коэффициенты риска по необеспеченным ссудам, что в свою очередь окажет давление на капитал банков. Поэтому банкам придется

наращивать собственные средства, для того чтобы выполнять повышенные требования по достаточности капитала. Подтверждает ухудшение качества активов увеличение темпа прироста просроченной задолженности за последние 2 года с 2 до 5,8 % от месяца к месяцу (см. рис. 4).

Перечисленные факторы сказываются на рентабельности капитала и активов банков. Следовательно, прибыль как источник фондирования собственного капитала имеет ограниченное значение.

Снижение ликвидности в банковской системе

Начало 2014 ознаменовалось ростом доллара. Рубль ослаб с начала года на 12 %. Пиковые значения были связаны с политической напряженностью на Украине, по нашему мнению, в перспективе напряженность в этом регионе и дальше будет сдерживать рубль от укрепления.

Повышенные объемы торгов при росте доллара, и пониженные объемы при коррекции, говорят о бычьем рынке. В первом квартале рубль находится на пиковых уровнях 2008 г. Максимум этого года является теперь ключевым техническим ориентиром.

Основная часть движения доллар / рубль прошла без серьезного вмешательства Банка России, за исключением того, что по мере роста бивалютной корзины, границы постоянно двигались вслед за курсом.

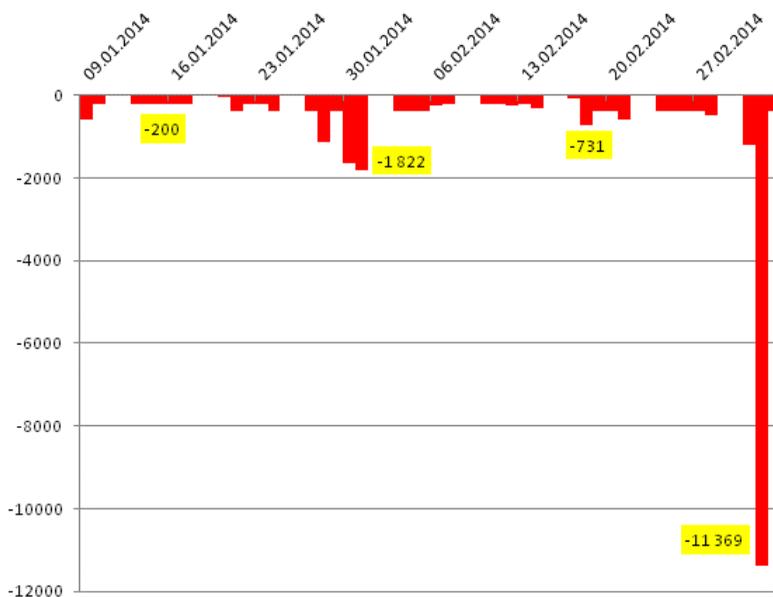


Рис. 5. Объем интервенций, направленных на сглаживание волатильности обменного курса рубля млн. долл. США

Только лишь 4.03.2014 года (согласно статистики cbr.ru, тогда как черный понедельник был 3.04.2014, и по свидетельствам трейдеров, ЦБ был замечен 3.04.2014), Банк России произвел значительную интервенцию в объеме 11,369 млрд. долл США (см. рис. 5). Накопленный объем интервенции составил 28 млрд. 450 млн. долл. США. (примерно – 5.5 % золотовалютных резервов).

Одной из мер для удержания рубля, стало повышение ставок по таким финансовым инструментам на 1.5 % как недельное РЕПО (7 %) и валютный своп (8 %).

В качестве ориентира для оценки влияния реализуемых мер на рынке межбанковского кредитования выбрана ставка RUONIA (так как этот показатель обладает доступностью и высокой информативностью).

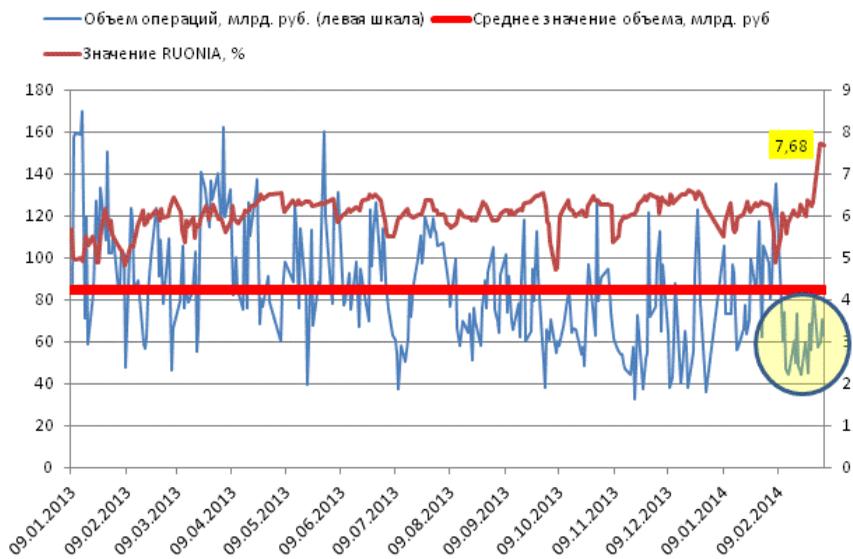


Рис. 6. Динамика ставки RUONIA / overnight и объем совершенных сделок на межбанковском рынке с января 2013 по март 2014 г.

Объемы сделок ниже среднего значения за 2013-2014 гг. Среднее значение составляет 85 млрд. руб., в феврале 2014 объемы сделок 57-62 млрд. руб., при этом они сопровождается ростом ставок до 7.68 %.

По нашему мнению увеличение ставки определяется именно реакцией на повышение % по операциям недельного РЕПО с Банком России, целью которого было снижение спекулятивной атаки на рубль.

Положительных тенденции и эффектов от произошедших действий ЦБ не наблюдается. Повышение ставок на 1,5 % не способствует укреплению

рубля, так как на настоящий момент политический фактор сильнее. При этом рост ставок – это все же замедление, рост стоимости кредитов. Притом, что в системе дефицит ликвидности в 4 трлн. руб.

Список литературы:

1. www.cbr.ru.
2. www.ruonia.ru.
3. www.moex.com.

Секция 13

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

ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ТУРИСТСКИМИ УСЛУГАМИ

© Иванова А.Н.*, Шарафан Т.А.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета, г. Шахты

В статье предлагается система показателей оценки уровня обслуживания населения туристскими услугами. Особое внимание уделяется инновациям в сфере туризма.

Ключевые слова: туристские услуги, показатели, инновации, население, эффективность.

Эффективное функционирование туристского предприятия в современных условиях предполагает адекватное реагирование на изменения ситуации на рынке. Этим и обусловлена необходимость создания системы управления уровнем обслуживания населения туристскими услугами [1-3].

Уровень обслуживания населения туристскими услугами, на наш взгляд, можно характеризовать совокупностью количественных и качественных показателей (рис. 1).

Охарактеризуем ряд представленных на рис. 1 показателей уровня обслуживания населения туристскими услугами.

Частность туризма – это количество туристических поездок, совершаемых в определенный период, в расчете на одного туриста.

Особо следует остановиться на таком показателе как количество новых видов путешествий и экскурсий, так как он характеризует инновационную деятельность предприятий, занятых в сфере туризма.

Жесткая конкуренция на современном российском туристском рынке вынуждает турфирмы разрабатывать и выдвигать на рынок новые и усовершенствованные товары. Инновации, подразумевают разработку и внедрение на туристском рынке новых маршрутов и туров, которые довольно быстро могут стать популярными и прибыльными.

Большое место в инновационном туризме занимают управленческая деятельность и использование новых средств связи и информации. Каждый новый маршрут сначала тщательно продумывается, затем активно рекламируется с использованием современных средств, а уже затем поступает на рынок в качестве инновационного турпродукта.

Эффективность современного туристского продукта, темпы его развития определяются инновационной активностью и производством товаров «рыночной новизны», которые либо удовлетворяют совершенно новую потребность, либо существенно расширяют круг потребителей.

* Доцент кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук.

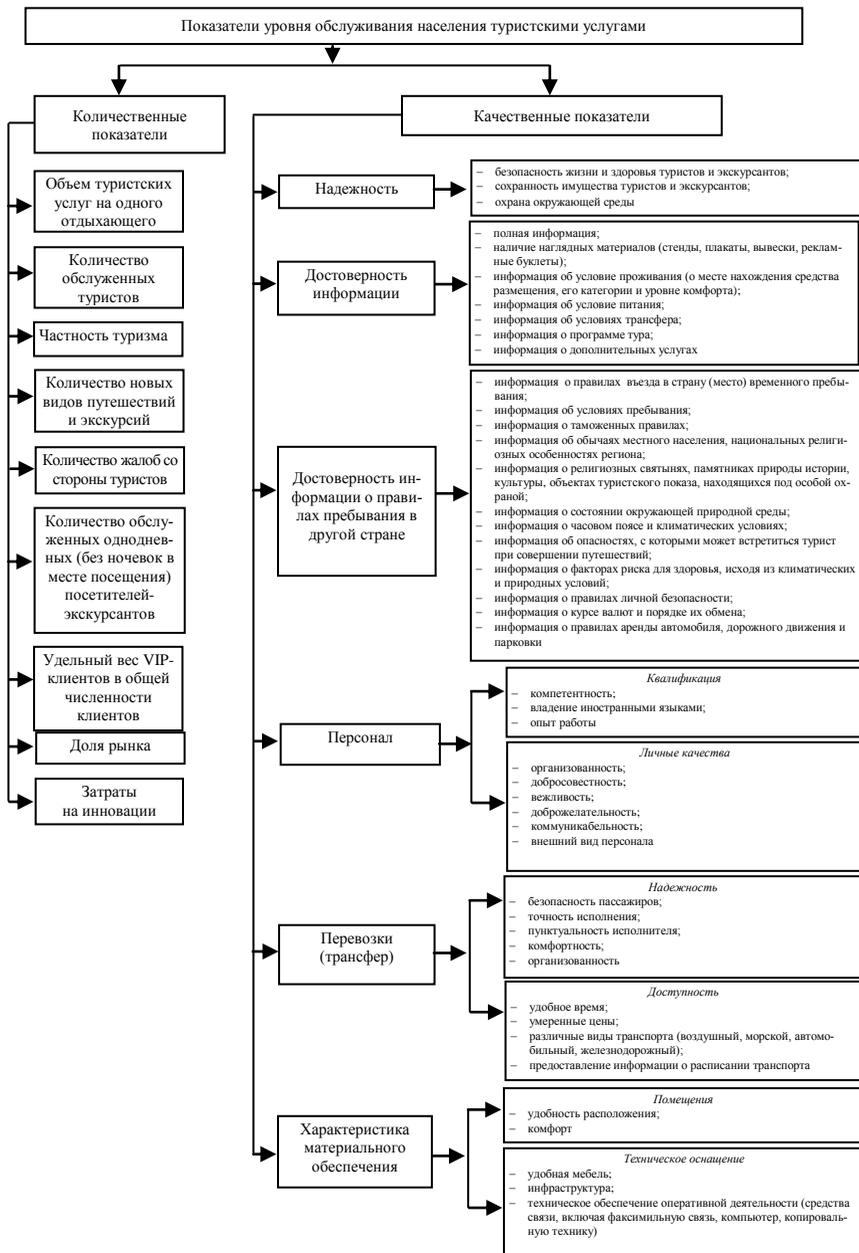


Рис. 1. Показатели уровня обслуживания населения туристскими услугами

Инновационный процесс, т.е. процесс внедрения новых продуктов на туристский рынок, характеризуется: многочисленностью и изначальной неопределенностью путей достижения цели и высоким риском; невозможностью детального планирования и ориентацией на прогнозные оценки; необходимостью преодолеть сопротивление, как сложившихся отношений, так и участников инновационного процесса.

В последнее десятилетие информационные технологии внедрились практически во все отрасли предпринимательства, в том числе в туризм. В частности, турфирмы широко применяют: компьютерные программы резервирования, систему проведения телеконференций, видеосистемы, информационные системы управления, электронные информационные системы авиалиний, системы электронной пересылки денег, телефонные сети.

Особого внимания заслуживает вопрос количественной оценки качественных показателей уровня обслуживания населения туристскими услугами. Для этого чаще всего, применяют экспертный метод, опросы и анкетирование.

Экспертные методы – это методы, основанные на анализе и усреднении различными способами мнений, суждений специалистов-экспертов по рассматриваемым вопросам. К ним относятся методы: экспертных оценок, Дельфи, мозгового штурма, сценариев, средневзвешенных оценок.

Например, при использовании метода Дельфи сначала статистические данные ранжируются, то есть на основании заключений экспертов каждый показатель качества оценивается по десятибалльной системе. На основании этой информации для каждого показателя определяют средний ранг. Показатели, которые по средней оценке получили менее одного балла, исключаются из следующего анализа. Безусловно, в выводах экспертов существуют расхождения мнений относительно показателей.

Для оценки степени согласованности выводов экспертов рассчитывается коэффициент конкордации, который позволяет судить о согласованности мнений экспертов по поводу качества туристских услуг.

В отличие от «рядовых потребителей» – респондентов массового опроса, на разговор с каждым из которых фирма может потратить не более часа, общение с экспертами может занимать несколько часов. За это время от них можно получить не только формальные ответы на вопросы анкеты, которая может состоять хоть из 300 вопросов, но также комментарии, замечания, дополнения, предложения и даже готовые идеи.

Однако у этого метода исследования есть и весьма существенные ограничения. Все-таки мнение каждого отдельного эксперта очень субъективно. Оно несет на себе нестираемый отпечаток личных качеств этого человека, его образования, жизненных установок, комплексов и стереотипов, даже настроения и текущих событий личной жизни. Попытка повысить уровень объективности путем увеличения числа приглашаемых к участию в исследовании

довании экспертов ведет к существенному росту стоимости исследования, с одной стороны, и к увеличению с другой.

Массовым считается опрос, в ходе которого путем личной беседы сотрудника исследовательской компании – интервьюера с носителями информации (респондентами) изучаются мнения нескольких сотен (тысяч) человек. Под анкетированием понимают безличную форму общения исследователей с носителями информации, при которой респонденты самостоятельно отвечают на вопросы анкеты, следуя содержащейся в ней инструкции и не вступая в непосредственный контакт с интервьюерами.

Расчет и мониторинг показателей уровня обслуживания населения туристскими услугами позволит повысить их качество и расширить ассортимент.

Список литературы:

1. Егоров В.Е. Правовое регулирование качества предоставляемых услуг в туристской деятельности // Фундаментальные исследования. – 2009. – № 5 – С. 129-131.
2. Кулачинская А.Ю. Основные проблемы развития туризма в России и за рубежом [Текст] / А.Ю. Кулачинская // Экономическая наука и практика: материалы междунаро. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. – С. 187-189.
3. Сладких Л.С. основные проблемы развития внутреннего туризма в России // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 4. – С. 368-371.

ОПТИМИЗАЦИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ НПЗ ДЛЯ МАКСИМИЗАЦИИ ОБЪЕМА ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

© Максимов А.В.*

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа

Разработка теоретико-методических основ практического способа управления интенсивным использованием оборудования НПЗ на основе фактически установленных соотношений между экономическими показателями и уровнем интенсивной нагрузки установок.

Ключевые слова: НПЗ, АВТ, термический крекинг, висбрекинг, Л-35, технологическая установка, оптимизация нагрузки, суточная производительность.

Большинство российских НПЗ были построены 50-60 лет назад и имеют в основном старое оборудование и низкую, по сравнению с экономиче-

* Магистрант кафедры Экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности.

ски развитыми странами, долю вторичных процессов переработки тяжелого нефтяного сырья. В силу конструктивных особенностей и технико-экономической значимости в наибольшей степени деградации подвержен самый совершенный из материальных элементов – технологическое оборудование. Известна его особенность – оно устойчиво, сохраняет свои эксплуатационные свойства при оптимальных режимах работы, соответствующих эффективному использованию его технологических характеристик [6].

При общей большой изученности рассматриваемой проблемы в ней остаются слабо освещенные области, относящиеся к вопросам практического управления уровнем использования оборудования. общая рекомендация максимально повышать экстенсивную и интенсивную нагрузку агрегатов совершенно недостаточна, и иногда даже входит в противоречие с реальными условиями эксплуатации технологических установок. Достаточно указать, что в некоторых каталитических процессах требование максимизации коэффициента экстенсивного использования оборудования не только невыполнимо, но и экономически неоправданно, т.к. следование ему привело бы к потере активности катализатора и полному его отравлению. То же справедливо и в отношении уровня интенсивной нагрузки агрегатов. При наивысшей технической возможной производительности установки по сырью возможно такое снижение выхода целевой продукции и повышение удельных энергетических затрат, которое сводит на нет все преимущества высокой интенсивной нагрузки [1].



Рис. 1. Модель оптимизации использования производственных мощностей НПЗ

Сказанное определяет цель настоящего исследования как разработку теоретико-методических основ практического способа управления интенсивным использованием оборудования НПЗ на основе фактически установленных соотношений между экономическими показателями и уровнем интенсивной нагрузки установок.

Для достижения цели исследования необходимо было решить ряд взаимосвязанных задач.

Первая из них заключена в анализе фактического уровня использования оборудования НПЗ ОАО АНК «Башнефть» для достоверного суждения о наиболее существенных воздействиях на него со стороны внутренней среды и внешних факторов [3].

Традиционный подход формирования производственной программы заключается в изыскании резервов максимального увеличения коэффициентов интенсивного и экстенсивного использования. Ранее считалось, что чем выше загрузка установки, тем меньше удельные затраты на единицу продукции. Хотя и до сих пор в некоторых ситуациях этот подход применяют. Это отчетливо проявляется при рассмотрении маргинальных ситуаций. Например, никто не будет считать экономически рациональным 20 %-й, 30 %-й или даже 60 %-й уровень использования производственных мощностей, тогда как они созданы в расчете на близкий к 100 % выпуск продукции. С другой стороны не приходится отрицать, что около 100 %-ного уровня использования мощности наблюдаются сложные нелинейные соотношения приростов издержек и объема продукции. Одновременно практически всегда характерна несопряженность мощностей последовательно связанных агрегатов. отсюда почти неизбежно недоиспользование мощности отдельных установок. В условиях стационарного режима работы НПЗ. Для современного периода средний уровень использования оборудования по мощности составлял по АНК «Башнефть» около 87 %. Уровень использования технологических установок в 2011, 2012 и 2013 гг. представлен в табл. 1.

Таблица 1

**Уровень использования технологических установок
ОАО АНК «Башнефть»**

Тип установки	Производственная площадка								
	«Башнефть-УНПЗ»			«Башнефть-Новойл»			«Башнефть-Уфанефтехим»		
	Год			Год			Год		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Первичная переработка	73,3	61,0	78,1	77,2	68,9	83,1	58,3	60,8	69,7
Каталитический крекинг	64,5	70,2	75,6	68,9	78,5	92,6	60,0	65,7	87,7
Каталитический риформинг	95,0	84,9	93,9	95,0	92,1	96,3	89,6	94,2	93,2
Депарафинизация	-	-	-	74,8	95,0	93,5	-	-	-
Гидроочистка	71,7	64,0	79,2	58,2	88,9	98,0	58,0	64,1	70,5
Изомеризация	50,8	47,1	47,2	-	-	-	-	-	-
Коксование	-	-	-	94,4	98,3	91,1	97,1	92,4	97,8

Был ли этот уровень достаточным, оптимальным или неудовлетворительным? Если следовать принципу максимальной загрузки мощностей, то он недостаточно высок, какими бы факторами не определялась степень недоиспользования, будь то несопряженность мощностей, недостаток сырья, сверхнормативные простои оборудования или отсутствие спроса на продукцию [2].

Вторая задача заключается необходимостью моделирования и отбора факторов, определяющих оптимальную суточную производительность установок.

Оценка уровня использования производственного оборудования широко применяется в анализе деятельности предприятий для выявления резервов повышения эффективности. Следует отметить, что вопросы оценки уровня использования оборудования разработаны достаточно полно и особенно в том, что касается системы показателей оценки. Среди последних обычно выделяют следующие их группы:

1. Общие показатели, включающие показатели рентабельности и фондоотдачи.
2. Показатели экстенсивного использования.
3. Показатели интенсивного использования.
4. Интегральные показатели.
5. Специальные показатели.

Объективная оценка уровня использования оборудования может быть получена только на основе системы показателей, характеризующих различные стороны функционирования оборудования. Система оценочных показателей должна отвечать определенным требованиям, важнейшими из которых являются следующие: соответствовать целям оценки; отражать особенности функционирования технологического оборудования; связывать результаты функционирования оборудования с конечными результатами деятельности предприятия; комплексно отражать результаты функционирования оборудования. Построенная с учетом указанных требований система оценочных показателей не должна приводить к расширению их круга. Должны приниматься к рассмотрению только те показатели, которые имеют непосредственное отношение к оценке использования оборудования [10].

При разработке структуры модели формирования затрат и результатов в зависимости от производительности агрегата необходимо численно аналитически или графически представить действие следующих факторов:

1. изменение удельных расходов прямых материальных затрат на переработку 1 т сырья;
2. реакцию условно постоянных расходов на снижение или увеличение производительности установок;
3. влияние изменения производительности агрегата по сырью на выход целевой продукции;

4. движение средней цены целевой и попутной продукции под воздействием изменения их выхода по мере увеличения производительности.

Это минимум соотношений между экономическими и технико-экономическими показателями, априорно необходимый для исследования реакции чистой прибыли от реализации продукции установки на её производительность по сырью [5].

Третья задача состоит в разработке моделей оптимизации производительности отдельных технологических установок на основании данных технической отчетности и оперативного учета.

Некоторые аспекты эксплуатации технологических установок оказались не вполне выявленными. Речь идет прежде всего о таком специфическом свойстве оборудования, как гибкость его производственных возможностей. она проявляется в допустимости варьирования подачи сырья в единицу времени. Его диапазон определяется верхними и нижними техническими и технологическими ограничениями. Это порождает и специфическую организационно-техническую проблему выбора оптимального варианта суточной производительности одной установки или технологически взаимосвязанного их комплекса [4].

Простейшая, но вполне реалистическая модель оптимизации суточной производительности технологической установки НПЗ по двум критериям представлена уравнениями:

1. По критерию минимизации приведенных затрат на переработку 1 т сырья:

$$S = a_1 + \frac{b_1}{Q} + C_1 Q \Rightarrow \min$$

2. По критерию максимизации чистой прибыли от реализации продукции установки:

$$F = (\Pi \cdot S \cdot \Pi_c) \cdot q \cdot (1 - n) \cdot T \Rightarrow \max$$

Приняты следующие обозначения:

C_1 – статистические определенные коэффициенты;
 a_1 – постоянные (не зависящие от суточной производительности установки) приведенные затраты на переработку 1 т сырья;

b_1 – условно-постоянная часть приведенных затрат в расчете на суточный объем переработки сырья;

$C_1 Q$ – приведенные затраты на переработку 1 т сырья, пропорциональные суточной производительности Q вследствие квадратического закона зависимости гидравлического сопротивления аппаратов от линейной скорости подачи сырья (главным образом энергетические затраты);

F – чистая прибыль от реализации годового объема продукции установки, р.;

Ц – средняя цена 1 т продукции, р.;

S – текущие затраты на переработку 1 т сырья, р.

q – суточная производительность установки по сырью, т/сутки;

n – норматив налогообложения прибыли, доли ед.;

T – число суток работы установки в году, сут.;

Ц_с – цена 1 т сырья, р. [8].

Четвертая задача заключается в осуществление синтеза локальных моделей отдельных установок в модель взаимосвязанной оптимизации производительности трех ведущих установок НПЗ: первичной переработки, каталитического крекинга и каталитического риформинга.

Модели оптимизации суточной производительности отдельных процессов переработки нефти построены и подвергнуты анализу при условном допущении обоих технологической автономности. Это было необходимо для выявления и точной оценки факторов, определяющих оптимальную суточную производительность в пределах самих установок. Но в действительности они теснейшим образом связаны друг с другом потоками полуфабрикатов и, следовательно, их производительности должны быть строго согласованы. Известно, что локальные оптимумы функционирования отдельных элементов системы в общем случае не совпадают с системным оптимумом. Это положение вполне подтверждается и результатами выполненных нами расчетов [9].

В работе рассчитана оптимальная суточная производительность установки АВТ-6 ОАО «Башнефть-УНПЗ» вычислена в размере 24024 т, каталитического крекинга – 5045 т и каталитического риформинга – 1745 т. Чтобы обеспечить практическую и технологическую согласованность работы этого комплекса установок необходимо, чтобы количество полуфабрикатов, получаемое на АВТ-6, соответствовало оптимальным и суточным потребностям в них установок каталитического крекинга и каталитического риформинга. Таким образом, оптимальной суточной производительности АВТ-6 24024 т должна отвечать суточная производительность каталитического крекинга $24024 \times 0,21 = 5045$ т и каталитического риформинга $24024 \times 0,13 = 3123$ т. Но локальные оптимумы производительности названных процессов равны соответственно 7167 т/сутки и 1745 т/сутки.

Построив модель взаимосвязанной оптимизации производительности трех ведущих и центральных по своей роли процессов, можно существенно приблизиться к синтезу нелинейной модели экономического равновесия НПЗ. Рассчитанные с ее помощью оптимальные суточные производительности трех ведущих установок следует рассматривать как ограничения, в рамках которых реализуются дополнительные возможности максимизации объема чистой прибыли специфическими средствами линейной оптимизации производственной программы.

Научная новизна результатов проведенного исследования заключена в следующем.

1. Установлено место проблемы оптимального использования оборудования и тем самым определен принципиальный подход к её решению.
2. Внесены коррективы в определение понятия «производственная мощность технологической установки» с учетом гибкости производственных возможностей оборудования и её воздействия на уровень текущих затрат и чистой прибыли.
3. Разработана структура моделей оптимизации производительности установок первичной переработки нефти, каталитического крекинга, каталитического риформинга, позволяющая оптимизировать работу технологических установок по величине чистой прибыли.
4. Осуществлен синтез локальных моделей в нелинейную модель взаимосвязанной оптимизации производительности ведущих установок НПЗ, дающий возможность оптимизировать работу технологических цепочек.

Разработанные модели применимы для расчета экономически целесообразной производительности по сырью ключевых для НПЗ топливного профиля технологических установок. Параметры уравнений модели специфичны для конкретного завода и периода времени. Основное достоинство модели в устойчивости её общей структуры, определенной действием главных факторов внутренней и внешней среды.

Список литературы:

1. Аврашков Л.Я., Адамчук В.В., Антонова О.В. и др. Экономика предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2009. – С. 456.
2. Адамов В.Е. Статистика промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1987. – С. 211.
3. Бирман Л.А. Управленческие решения. – М.: Дело, 2009. – С. 557.
4. Злотникова Л.Г. Экономические проблемы повышения эффективности производства в нефтеперерабатывающей промышленности. – М.: Химия, 1977. – С. 248.
5. Итин Л.И. О показателях эффективности использования основных производственных фондов // Проблемы экономической науки и практики / Под ред. Н.П. Федоренко и др. – М.: Наука, 1972. – С. 179-192.
6. Кирпичев В.М., Савранская Л.Л., Шапиро Е.А., Зимин А.Ф. Анализ использования основных фондов на предприятиях нефтеперерабатывающей промышленности. Тематический обзор. – М.: ЦНИИТЭнефтехим, 1975. – С. 70.
7. Клейнер Г. Эффективность основных фондов // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 6. – С. 156.
8. Крейдин Д.А., Блехер Б.И., Бараш М.М., Виленский П.Ш. Методика расчета прогрессивной суточной производительности установок с использованием ЭВМ // Химия и технология топлив и масел. – 1985. – № 2. – С. 157.

9. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учеб. пос. – М.: Юрайт-М, 2009. – С. 406.

10. Отраслевая инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на нефтеперерабатывающих предприятиях (объединениях) Министерства топлива и энергетики Российской Федерации. – М., 1993. – С. 57.

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Малюк А.В.*

Башкирский государственный университет, г. Уфа

В статье говорится о проблемах развития института социальной ответственности, которые обусловлены необходимостью сохранения высокого уровня социально-экономической стабильности общества, стабильности производства и эффективности использования человеческого капитала.

Нами была сделана попытка оценки уровня социальной ответственности предприятия. Для анализа выбраны показатели, способные влиять на внутреннюю жизнь региона регистрации предприятия: динамика выручки, динамика финансирования благотворительных и социальных программ, динамика затрат на обучение персонала, отношение динамики средней заработной платы предприятия к динамике средней заработной платы региона регистрации предприятия, отношение динамики средней заработной платы предприятия к динамике инфляции в регионе регистрации предприятия, динамика затрат на природоохранные мероприятия. На основании этих показателей нами были построены «радары социальной ответственности». А по соответствующим формам была рассчитана площадь «радара» и сделаны выводы.

Данная методика оценки уровня социальной ответственности может быть адаптирована для любого предприятия.

Ключевые слова: социальная ответственность, промышленное предприятие, нефтяной комплекс, графический метод.

Проблема развития института социальной ответственности обусловлена необходимостью сохранения высокого уровня социально-экономической стабильности общества, что в свою очередь проецируется на стабильность производства и эффективность использования человеческого капитала. По нашему мнению, мероприятия по повышению уровня социальной ответст-

* Аспирант кафедры «Экономика труда и социология предпринимательства».

венности должны составлять единую и полноценную систему, включающую в себя экономический симбиоз государства, общества и промышленного сектора. Необходимо отметить, что в данной системе стратегическое значение имеют промышленные предприятия, являющиеся источником формирования бюджета, объектом инвестирования, создателем рабочих мест, и оказывающие влияние на состояние окружающей среды. В условиях рыночной экономики предприятия формируют систему отношений, включающую инструменты рационального использования ресурсов, в том числе и человеческого ресурса. Это способствует инвестированию не только в инновационные способы производства, но и в персонал компании и общество в целом.

Немаловажен факт наличия определенных различий в понимании категории «социальная ответственность» представителями российских и зарубежных компаний. В России процесс развития социальной ответственности находится на начальном этапе и происходит в условиях господствующих позиций государства, крайне слабого развития институтов гражданского общества и правил взаимодействия этих институтов, роль отдельных сторон и меры их участия в социальном развитии только формируются [3]. Для зарубежных компаний социальная ответственность, помимо улучшения благосостояния общества, включает и возможность формирования важного стоимостного актива – репутации фирмы. Социальная ответственность учитывается и влияет на формирование фондовых индексов, определяя тем самым стоимость компании и отношение к ней общества. Этот механизм в России еще не развит, но по мере ускорения процесса интеграции мировой экономики отношение российских предприятий к значимости социальной ответственности изменится.

Согласно самой распространенной трактовке, социальная ответственность – это концепция, в рамках которой компании на добровольной основе интегрируют социальную и экологическую политику в бизнес-операции и их взаимоотношения со всем кругом связанных с компанией организаций и людей [1].

Социальная ответственность носит многоуровневый характер [2]:

1. Базовый уровень предполагает выполнение следующих обязательств: своевременная оплата налогов, выплата заработной платы, по возможности – предоставление новых рабочих мест (расширение рабочего штата);
2. Второй уровень предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни: повышение уровня квалификации работников, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы;
3. Третий, высший уровень предполагает благотворительную деятельность.

В зависимости от среды реализации социальную ответственность можно разделить на внешнюю и внутреннюю. Внутренняя социальная ответст-

венность включает безопасность труда, стабильность оплаты труда, наличие дополнительного медицинского и социального страхования сотрудников, обучение персонала, а также другие виды социальной поддержки работников. К внешней же социальной ответственности относят – охрану окружающей среды, благотворительность, ответственность компании перед своими потребителями.

Среди основных направлений деятельности, обуславливающих формирование корпоративной социальной ответственности, можно обозначить следующие – взаимодействие с государственными органами власти, а также общественными организациями для реализации программ, имеющих социальное значение, реализацию экологической политики, направленной на сокращение негативного влияния предприятия на окружающую среду, рациональное использование природных богатств, сохранение здоровья и безопасности работников предприятия, создание функционально-эффективной организационной структуры, а также укрепления имиджа предприятия. Все перечисленные элементы позволяют компании реагировать на систему внешних ожиданий. Можно сделать соответствующий вывод, о том, что в условиях современной рыночной экономики предприятиям для дальнейшего эффективного функционирования необходима четкая стратегия формирования, а также развития своей корпоративной социальной ответственности, которая строится на принципах легитимности, публично-правовой ответственности, свободе управленческого выбора и наличию обратной связи с обществом.

Все средние и крупные по масштабам своей деятельности российские компании имеют собственную стратегию развития, включающую два основных направления: во-первых, совершенствование внутренних бизнес-процессов, во-вторых, эффективное взаимодействие компании с внешней средой благодаря внешним коммуникациям, наличию свободных средств, направляемых на инвестирование в социальные проекты, миссии компании, а также зависимости результатов деятельности в долгосрочной перспективе от социальных ожиданий населения. Гармоничное сочетание этих двух направлений и формирует концепцию стратегического развития компании, а соответственно и имидж и деловую репутацию.

На сегодняшний день не разработана единая методика анализа социальной ответственности, а соответственно, предприятие, не зависимо от функционирующей в нем модели социальной ответственности, сталкивается со сложностями ее оценки и отсутствием возможности иметь четкое представление о необходимости внесения корректировок.

Предприятие, являясь частью производственной инфраструктуры региона, в котором оно расположено, имеет определённый уровень воздействия на общественную жизнь этого региона. По нашему мнению, данное воздействие можно обнаружить в сравнении основных показателей развития

субъекта страны и предприятия. Также необходимо проследить динамику изменения основных показателей самого предприятия для проведения многостороннего анализа. Методом оценки уровня социальной ответственности, позволяющим учесть как региональную аналитику, так и внутрикорпоративные тенденции, мы считаем графический метод анализа, который дает возможность построить «радар социальной ответственности». Количество показателей, необходимых для построения «радара», может варьироваться.

В центре нашего анализа находятся два предприятия, расположенных в республиках Башкортостан и Татарстан – ОАО АНК «Башнефть» и ОАО «Татнефть» соответственно. Обе компании являются крупнейшими представителями нефтяного комплекса своих регионов, что позволяет нам оценить уровень социальной ответственности в масштабах определенного субъекта федерации.

Говоря о предприятиях, которые мы анализируем, необходимо отметить, ОАО «Татнефть» – одна из крупнейших отечественных нефтяных компаний, осуществляющая свою деятельность в статусе вертикально интегрированной Группы. На ее долю приходится около 8 % всей добываемой нефти в РФ и свыше 80 % нефти, добываемой на территории Татарстана.

ОАО АНК «Башнефть» – динамично развивающаяся вертикально-интегрированная нефтяная компания, сформированная на базе крупнейших предприятий ТЭК Республики Башкортостан и являющаяся старейшим предприятием нефтяной отрасли России.

Таблица 1

**Данные для построения «радара социальной ответственности»
ОАО «Татнефть» и ОАО АНК «Башнефть» за 2011-2012 гг.**

№ п/п	Наименование	Условное обозначение	ОАО «Татнефть» (Республика Татарстан)	ОАО АНК «Башнефть» (Республика Башкортостан)
1	Динамика выручки компании	В	1,08	1,09
2	Динамика финансирования благотворительных и социальных программ	Б	3,35	1,63
3	Динамика затрат на обучение персонала	О	1,06	2,26
4	Отношение динамики средней заработной платы предприятия к динамике средней заработной платы по региону регистрации предприятия	З	1,05	0,98
5	Отношение динамики средней заработной платы предприятия к динамике инфляции в регионе регистрации предприятия	И	1,19	1,15
6	Динамика затрат на природоохранные мероприятия	ОМ	0,73	1,09

Нами были проанализированы официально опубликованные годовые отчеты ОАО «Татнефть» и ОАО АНК «Башнефть» за 2011 и 2012 годы. Для

каждого из двух предприятий мы выбрали основные показатели, характеризующие с разных точек зрения уровень социальной ответственности, а также способность влиять на внутреннюю жизнь регионов. Среди этих показателей мы обозначили – выручку, финансирование благотворительных и социальных программ, затраты на обучение персонала, отношение средней заработной платы предприятия к средней заработной плате региона, отношение средней заработной платы предприятия к уровню инфляции в регион, затраты на природоохранные мероприятия. Эти параметры в комплексе составляют некий интегральный показатель, а также показывают внутреннюю динамику социальных процессов и уровень социальной ответственности предприятия в масштабах региона.

Далее на основании динамики этих показателей нами были построены «радары социальной ответственности». Методика построения заключается в том, что значения показателей откладываются на соответствующих радиусах круга, число которых равно числу показателей. Приближение значения показателя к центру окружности означает его ухудшение. Точки, отражающие значение показателя на оценочных шкалах, соединяются и образуют некую фигуру. Площадь этой фигуры будет рассчитываться по следующей формуле:

$$S_i = \sum_{j=1}^n S_j$$

где S_i – это площадь «радара» социальной ответственности i -го предприятия;
 S_j – площадь j -го сегмента, $j = 1, \dots, n$;
 n – число сегментов.

Площадь каждого сегмента (треугольника) рассчитываем по формуле:

$$S = 1/2 \cdot a \cdot b \cdot \sin 60^\circ,$$

где a, b – длина сторон треугольника.

Используя вышеописанную методику построения, а также табличные данные мы получили «радары социальной ответственности» следующего вида (рис. 1-2).

Расчет площади полученных шестиугольников показал, что площадь «радара социальной ответственности» ОАО «Татнефть» равна 4,848, а ОАО АНК «Башнефть» – 4,801. Эти данные свидетельствуют не только о наличии в компании ОАО «Татнефть» более высокого уровня социальной ответственности, по сравнению с ОАО АНК «Башнефть» в части участия в общественной жизни региона нахождения компании, но также о стабильной положительной динамике всех выбранных нами показателей, за исключением динамики затрат на природоохранные мероприятия. Также необходимо отметить, что динамика финансирования благотворительных и социальных

программ ОАО «Татнефть» в два раза превышает динамику данного показателя в ОАО АНК «Башнефть», по остальным позициям динамика показателей компании находятся примерно на одном уровне.

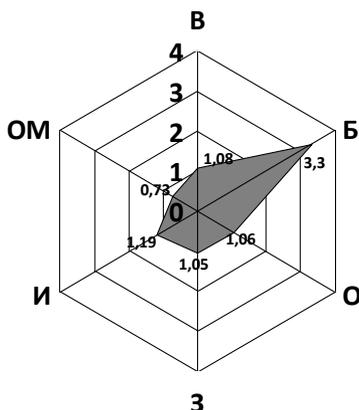


Рис. 1. «Радар» социальной ответственности предприятия ОАО «Татнефть»

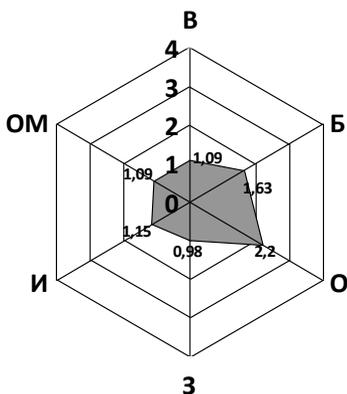


Рис. 2. «Радар» социальной ответственности предприятия ОАО АНК «Башнефть»

Данная методика оценки социальной ответственности может быть адаптирована для любого предприятия, как при необходимости измерения его внутренних процессов, так и для сравнения его уровня с регионом нахождения или другим предприятием.

Список литературы:

1. Барбашин И.В. Корпоративная социальная ответственность в современной России теория и практика [Текст] / И.В. Барбашин // Аналитический вестник. – 2005. – № 26. – С. 5.

2. Бизяева М.П. Проблемы становления корпоративной социальной ответственности в России [Текст] / М.П. Бизяева // Управление персоналом. – 2009. – № 23. – С. 10.
3. Иванова Т.Ю. Теория организации [Текст] / Т.Ю. Иванова, В.И. Приходько. – М: КНОУС, 2007. – 338 с.
4. Весенин З.Р. Менеджмент [Текст] / З.Р. Весенин – М.: Проспект, 2007. – 203 с.
5. Добраев В.Л. Организационное поведение [Текст] / В.Л. Добраев. – М.: Делон Сервис, 2006. – 277 с.
6. Курбатова М.В. Социальная ответственность российского бизнеса [Текст] / М.В. Курбанов, С.Н. Левин // «ЭКО». – 2005. – № 4. – 60 с.
7. Парсонс Т. Система современных обществ [Текст] / Т. Парнос. – М., 2002. – 270 с.
8. Финансовая отчетность ОАО АНК «Башнефть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bashneft.ru/shareholders_and_investors/finance-results (дата обращения: 10.04.2014).
9. Финансовая отчетность ОАО АНК «Башнефть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bashneft.ru/shareholders_and_investors/report (дата обращения: 10.04.2014).
10. Финансовая отчетность ОАО «Татнефть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/raskritie-informatsii/ezhegodniy-otchet?lang=ru> (дата обращения: 10.04.2014).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОФУРАЖА

© Ситников Н.П.*

Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров

Дана оценка современного состояния производства зернофуража. Рассмотрены основные проблемы, сдерживающие более масштабное производство и использование зернофуража в животноводстве. Проанализированы важнейшие экономические аспекты производства зернофуража.

Ключевые слова: экономика АПК, экономическая эффективность производства зерна, экономические принципы формирования производственной структуры, эффективность животноводства.

Обеспечение продовольственной безопасности страны за счет отечественного производства сельскохозяйственной продукции имеет важнейшее

* Доцент кафедры Менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

стратегическое значение. Достижение основных параметров Государственной программы развития сельскохозяйственного производства во многом зависит от роста экономики АПК.

Увеличение производства продукции животноводства и экономической эффективности непосредственно связаны с переходом на экономически обоснованные принципы формирования производственной структуры отрасли растениеводства и увеличение доли зернофуража в кормовой базе страны.

В настоящее время в стране складывается негативная ситуация в структуре производства зерновых: возрастает удельный вес пшеницы, сокращается доля ржи и овса, незначительным остается долевое участие кукурузы и зернобобовых культур. В результате преобладания в зернофураже дорогостоящих несбалансированных по белку и аминокислотам культур продовольственного направления увеличивается стоимость продукции, а концентрированных кормов расходуется в 1,5 раза больше по сравнению с нормативами.

В решении этой проблемы особая роль принадлежит производству зерна, как социально значимому и важнейшему стратегическому продукту. В последние годы доля фуражного зерна в общем кормовом балансе страны (79-80 миллионов тонн кормовых единиц) возрастает и составляет примерно 50 % (40 млн. т к.ед.) [1].

Проблемы интенсификации животноводства России непосредственным образом связаны с объемами производства и качеством фуражного зерна. Центральной проблемой оптимизации производства зернофуража по регионам страны является совершенствование видовой и сортовой структуры посевных площадей и валовых сборов зерна. Основными параметрами при этом являются: 1) уровень продуктивности и отзывчивости культур на ресурсное обеспечение; 2) устойчивость продуктивности по годам; 3) энергетическая и протеиновая питательность зерна; 4) экономическая эффективность производства зерна.

В последние годы валовое производство зерна в стране составляет около 78-80 миллионов тонн, на кормовые цели используется только около 35-39 миллионов тонн, из которых только 10-12 млн. тонн перерабатывается в комбикорма. Причем, на корм скоту обычно используется продовольственное зерно, а не зерно специальных зернофуражных культур, соответствующих оптимальным требованиям производства кормов для животных.

Несмотря на различия в продуктивной ценности зернофуражных культур по выходу животноводческой продукции, в отрасли до сих пор не разработаны стандарты по качеству фуражного зерна, отсутствуют унифицированные требования на технологические и селекционные аспекты управления качеством зерна.

В стране практически не проводится научно-исследовательская работа по этим проблемам. Видовое разнообразие зерновых культур, соответствующие почвенно-климатическим особенностям регионов России, определяет необходимость стандартизации не только отдельных видов зернофура-

жа, а также состава комбикормов для молочного и мясного скотоводства, свиноводства, птицеводства, других отраслей животноводства.

По нашему мнению региональные стандарты на комбикорма должны отражать специализацию зернового хозяйства. Так, в северных районах нормы ввода ржи в состав комбикормов могут составлять до 40 %, в южных – пшеницы до 50 %.

На сегодняшний день в стране значительно снизилось производство белковых кормов. Из 35 млн.т. в 2012 году на производство комбикормов использовано только около 5 млн.т. зерна, остальное скармливалось в хозяйствах в основном в несбалансированном виде.

Недостаточное использование высокобелковых кормов в животноводстве и низкое качество зернофуража ухудшает его экономическую эффективность, ведёт к перерасходу кормов в 1,4-1,6 раза и росту себестоимости на 30-40 % [2].

В фуражное зерно, по существу, попадают отходы продовольственной пшеницы, ржи и других культур, что снижает эффективность животноводства. В валовом производстве зерна преобладают культуры продовольственного направления (65-66 %).

Следовательно, в перспективе, наряду с увеличением объемов производства, крайне важно оптимизировать структуру производства зернофуража: сократить потребление пшеницы, увеличить – ячменя и, особенно, зернобобовых культур и кукурузы. Увеличение валового производства ячменя и кукурузы по агротехническим, технологическим и почвенно-климатическим условиям не является проблематичным. В связи с этим необходимо увеличить производство высокобелкового сырья и биологически активных добавок для производства полноценных концентрированных кормов.

Таким образом, необходимость управления производством зернофуража объясняется экономической эффективностью его использования, увеличения и совершенствования структуры валовых сборов зернофуражных культур, повышения эффективности использования концентрированных кормов в животноводстве определяет ряд научных задач, которые нужно решать в ближайшее время.

Анализ состояния зернового хозяйства страны показывает, что используемые посевные площади, соотношение озимых и яровых культур в основном соответствуют почвенно-климатическим условиям регионов, проблема совершенствования структуры посевных площадей заключается в оптимизации видового и сортового состава в группах озимых и яровых культур [3].

Селекция сортов и гибридов зернофуражных культур должна быть направлена на увеличение в зерне белка, лизина, а также на снижение содержания клетчатки, особенно в ячмене и овсе.

Комбикорма являются наиболее эффективным способом использования зернофуража. Производство белковых кормов в России в настоящее время

совершенно не удовлетворяет потребности животноводства, а недостающее белковое сырье закупается за границей, что приводит к увеличению стоимости комбикормов.

Повышение качества объемистых кормов играет первостепенную роль в сокращении затрат зерна на корм скоту. Так расход концентратов в рационах можно снизить минимум до 20 %, а увеличить концентрацию сырого протеина до 14-16 %. Считается, что при достижении указанных показателей в объемистых кормах в масштабах России можно сократить расход концентратов на 7 млн. т, в том числе на 6 млн. фуражного зерна и 1 млн. т белковых кормов с содержанием 400 тысяч тонн кормового белка.

В последние годы широко используются разнообразные приемы, обеспечивающие повышение эффективности применения зернофуража. Например, экструдирование увеличивает переваримость сухого вещества зерна у свиней на 20,5 %. Кроме того, в результате экструдирования и тепловой обработки устраняется токсичность зерна, обусловленная присутствием токсичных грибов.

В районах избыточного увлажнения одним из направлений снижения потерь и сохранения питательных свойств является консервирование влажного зерна. Влажное фуражное зерно можно силосовать как обычным способом, так и с использованием химических консервантов. Зерно предварительно расплющивается или дробится. Площение предпочтительнее по энергозатратам и использованию. Зерно злаковых культур можно силосовать и в измельченном виде, но с обязательным его плющением или дроблением перед скармливанием.

Положительную роль в изменении структуры производства зерна, рост окупаемости затрат на производство, доходности зерновой отрасли может оказать целенаправленная государственная политика поддержки производителей зерна.

В связи с тем, что зернобобовые культуры сильно реагируют на неблагоприятные погодные условия, необходимо в законодательном порядке предусмотреть компенсации, связанные с потерей урожая в экстремальные годы, размер которых должен быть дифференцирован с учетом почвенно-климатических особенностей регионов РФ. Следует также предусмотреть сортовые надбавки на производство семян высших репродукций и надбавки за дефицитность.

В данной ситуации положение может быть улучшено при государственном обеспечении эффективного регулирования цен на зерно и продукты его переработки дотировании элитного семеноводства.

Для решения поставленных задач необходима четко налаженная система кооперации и координации научных исследований организаций, решающих проблему производства зерна и его эффективного использования. Необходимо больше внимания уделять экономическим аспектам и менеджмен-

ту качества: разработать требования к созданию новых зернофуражных сортов и технологиям их возделывания, высокоэффективные способы подготовки и использования зернофуража в кормлении сельскохозяйственных животных.

Список литературы:

1. Жученко А.А. Пути инновационно-адаптивного развития АПК России в XXI столетии. – Киров: НИИСХ Северо-Востока, 2011. – 144 с.
2. Косолапов В.М. Новый этап развития кормопроизводства России // Кормопроизводство. – 2007. – № 5. – С. 3-7.
3. Ситников Н.П. Многофункциональность сельского хозяйства в стратегии развития АПК России // Никоновские чтения. – 2011. – № 16. – С. 49-51.
4. Ситников Н.П. Развитие кормопроизводства на основе опыта региональных лидеров АПК. Научное обеспечение кормопроизводства и его роль в сельском хозяйстве, экономике, экологии и рациональном природопользовании России / Под ред. чл.-корр. Россельхозакадемии В.М. Косолапова. – М.: Угрешская типография, 2013. – С. 55-60.

РОЛЬ И МЕСТО ПРЕДПРИЯТИЙ НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

© Туркина О.В.*, Моногорова М.А.♦

Московский гуманитарно-экономический институт, г. Новороссийск

В статье рассмотрена классификация методов планирования и прогнозирования, определены факторы оказывающие влияние на финансовое состояние предприятия. Автор в статье рассмотрел вопросы, касающиеся выявления результатов финансовой деятельности с использованием методов прогнозирования, планирования на предприятиях непроизводственной сферы. В настоящей статье проведен сравнительный анализ по непроизводственным видам деятельности в целом по Краснодарскому краю за период с 2010 по 2012 гг.

Ключевые слова: финансовое планирование, метод, прогнозирование, планирование, программирование, финансовое состояние.

Финансы занимают особое место в экономических отношениях. Наличие в достаточном объеме финансовых ресурсов, их эффективное использование, предопределяют хорошее финансовое положение предприятия платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность.

* Старший преподаватель кафедры Экономики и управления.

♦ Студент кафедры Экономики и управления.

В этой связи важнейшей задачей предприятий является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом [1, с. 68].

В России, в условиях, проводимых экономических преобразований особое место занимают проблемы организации финансов и оптимального движения финансовых ресурсов, как на макроуровне, так и на уровне субъектов хозяйствования, так как финансы, являясь стоимостной категорией, оказывают существенное влияние на стадии воспроизводственного процесса в стране и особенно это влияние заметно на уровне хозяйствования – предприятиях.

Метод экономического анализа представляет собой способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их плавном развитии.

Метод – это систематизированная совокупность шагов, действий, которые необходимо предпринять, чтобы решить определенную задачу или достичь определенной цели [2].

К экономическим методам анализа относят сравнение, группировку, балансовый и графический методы [3].

Для того чтобы лучше разобраться в сущности экономических методов анализа необходимо провести классификацию ее видов (табл. 1).

Таблица 1

Виды экономических методов анализа и их характеристика

Наименование	Признаки
Средние величины	исчисляются на основе массовых данных о качественно однородных явлениях. Они помогают определять общие закономерности и тенденции в развитии экономических процессов.
Группировки	используются для исследования зависимости в сложных явлениях, характеристика которых отражается однородными показателями и разными значениями (характеристика парка оборудования по срокам ввода в эксплуатацию, и т.д.)
Балансовый метод	состоит в сравнении, соизмерении двух комплексов показателей, стремящихся к определенному равновесию. Он позволяет выявить в результате новый аналитический (балансирующий) показатель.

Все методы экономического анализа можно разделить на качественные и количественные.

Качественные методы позволяют на основе анализа сделать качественные выводы о финансовом состоянии предприятия, уровне его и платежеспособности, об инвестиционном потенциале и кредитоспособности организации.

Количественные методы – дают возможность оценить степень влияния факторов на результативный показатель, рассчитать уравнения регрессии для их использования в планировании и прогнозном анализе, найти оптимальное решение по использованию производственных ресурсов [3].

Наиболее эффективные методы которые используются в экономическом анализе: планирование, прогнозирование и программирование в макро и микроэкономике.

Для того чтобы лучше разобраться в сущности планирования и прогнозирования необходимо провести классификацию ее видов (табл. 2).

Таблица 2

Классификация видов экономического анализа и их характеристика

Наименование	Признаки
Прогнозирование	это научно обоснованное предсказание о возможных состояниях объекта в будущем, о путях и сроках достижения этих состояний который выражается в словесной, математической, графической или другой форме суждения о возможном состоянии объекта (в частности предприятия) и его среды в будущий период времени.
Планирование	процесс разработки системы финансовых планов и показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его деятельности принятие решений о будущих целях предприятия и способах их достижения в предстоящем периоде.
Программирование	индикативное планирование, система государственно монополистического регулирования экономики на основе комплексных общехозяйственных программ, отражающих предпочтительный вариант развития общественного производства и стратегическую концепцию

Далее определим факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия которые представлены в табл. 3.

Таблица 3

Факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия

Внутренние	Внешние
Отраслевая принадлежность хозяйствования	Отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования
Структура услуг, их долг в платежеспособном спросе	Уровень, динамика, колебания платежеспособного спроса
Состояние имущества: размер, состав, структура	Внешекономические связи, конкуренция рынка
Состояние финансовых ресурсов: размер, состав, структура	Банкротство должников, неплатежи
Величина, структура динамика издержек по сравнению с доходами	Инфляция, изменение уровня цен, курса валют
Размер оплаченного уставного капитала, собственные оборотные средства	Налоговая, кредитно-финансовая, таможенная, страховая, учетная, инвестиционная политика

Финансовое состояние это комплексное понятие, которое характеризуется совокупностью показателей, отражающих наличие, размещение. Движение и использование финансовых ресурсов организации. Основными критериями оценки финансового состояния являются финансовая устойчивость и платежеспособность организации.

Финансовый анализ представляет собой процесс, основанный на изучении данных о финансовом состоянии предприятия и результатах его деятельности в прошлом с целью оценки будущих условий и результатов деятельности. Источниками информации для проведения анализа являются, прежде всего, данные бухгалтерской отчетности организации.

Считается, что когда предприятие платежеспособно, то оно и финансово устойчиво.

Далее проведем сравнительный анализ предприятия непроемственной сферы на микроуровне. Рассмотрим предприятие не производственной сферы на примере ЗАО «Связной-Логистика» находящаяся по адресу Краснодарский край г. Геленджик, улица Горького, 6.

ЗАО «Связной-Логистика» – федеральная розничная сеть, специализирующаяся на продаже услуг сотовых операторов, персональных средств связи, аксессуаров, портативной цифровой аудио- и фототехники.

Анализ платежеспособности организации представлен ниже [4, с. 142] (табл. 4):

Таблица 4

Анализ платежеспособности ЗАО «Связной Логистика» в 2011-2013 гг.

Коэффициенты платежеспособности	Расчет	Период			Динамика (+, -)	
		2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. / 2011 г.	2013 г. / 2012 г.
Общий показатель ликвидности баланса	$\frac{A1 + 0.5A2 + 0.3A3}{P1 + 0.5P2 + 0.3P3}$	0,560	0,776	0,733	0,173	-0,043
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{A1}{P1 + P2}$	0,090	0,007	0,112	0,022	0,105
Коэффициент «критической» оценки	$\frac{A1 + A2}{P1 + P2}$	0,855	1,379	0,995	0,140	-0,384
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{A1 + A2 + A3}{P1 + P2}$	0,998	1,654	1,526	0,528	-0,128
Коэффициент маневренности функционирующего капитала	$\frac{A3}{(A1 + A2 + A3) - (P1 + P2)}$	-89,00	0,421	1,009	90,009	0,588
Доля оборотных средств в активах	$\frac{A1 + A2 + A3}{BB}$	0,484	0,459	0,490	0,006	0,031
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$\frac{P4 - A4}{A1 + A2 + A3}$	-0,002	0,396	0,345	0,346	-0,051

Из табл. 4 видно, что на анализируемом предприятии коэффициент текущей ликвидности удовлетворяет нормативному значению в течение 2012-2013 гг. (норматив 1-2,5).

Значение коэффициента показывает, что ЗАО «Связной Логистика» в состоянии покрыть краткосрочные обязательства полностью с запасом 1.5 в 2013 году.

Значение коэффициента абсолютной ликвидности отражает недостаток оборотных денежных средств для покрытия краткосрочной задолженности предприятия. Его значение в 2013 г. составило 0,1 при нормативном значении в границах (0,2-0,7), что указывает на то, что краткосрочную задолженность предприятие «Связной Логистика» не в состоянии погасить за счет собственных денежных средств [4, с. 155].

Коэффициент «критической» оценки в течение 2011-2013 г.г. выше нормативного значения, в 2013 году значение коэффициента составило 0,9 (при достаточном ограничении 0,7-0,8). Таким образом, можно сделать вывод о том, что краткосрочные обязательства ЗАО «Связной Логистика» могут быть немедленно погашены за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также за счет поступлений по расчетам.

Значение коэффициента маневренности в 2013 г. составило 1,1, против 0,4 в 2012 г., что указывает на ускорение оборачиваемости запасов организации. Данная динамика отрицательно характеризует деятельность ЗАО «Связной-Логистика» [4, с. 150].

Доля оборотных средств предприятия в общей сумме активов в течение трех лет находится практически на одном уровне (48,4; 45,9; 49,0 в течение 2011, 2012 и 2013 г. соответственно). Это говорит о недостаточной мобильности оборотных средств ЗАО «Связной-Логистика», что не является положительным показателем при оценке его платежеспособности.

В 2011 году предприятие не было обеспечено собственными оборотными средствами о чем говорит отрицательное значение коэффициента. В 2012 и 2013 г. его значение составило 0,3 и 0,3, при допустимом не менее 0,1. Результат расчетов отражает наличие собственных оборотных средств организации на протяжении 2012-2013 г.г., необходимых для ее финансовой устойчивости.

Обобщая полученные данные анализа, можно сказать о достаточной устойчивости финансового состояния ЗАО «Связной-Логистика» к концу 2013 г., т.к. его обязательства перекрываются платежными средствами за исключением коэффициента абсолютной ликвидности (табл. 5).

Для оценки эффективности работы предприятия используются показатели рентабельности – прибыльности или доходности его капитала, ресурсов или продукции [4, с. 156]. Ниже представлен алгоритм расчета: рентабельность продукции, рентабельность основной деятельности, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов.

1. Рентабельность продукции:

$$r_p = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка}} * 100 \% \quad (1)$$

2. Рентабельность основной деятельности

$$r_d = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Полная себестоимость}} * 100\% \quad (2)$$

3. Рентабельность собственного капитала

$$r_k = \frac{\text{Прибыль чистая}}{\text{Собственный капитал}} * 100\% \quad (3)$$

4. Экономическая рентабельность (рентабельность активов)

$$r_a = \frac{\text{Прибыль чистая}}{\text{Активы}} * 100 \% \quad (4)$$

Таблица 5

**Показатели рентабельности ЗАО «Связной-Логистика»
в 2011-2013 гг., %**

Показатель	2011	2012	2013	Отклонение 2013 от 2011	Отклонение 2013 от 2012
Рентабельность продукции	10,3	9,5	7,9	-2,4	-1,6
Рентабельность основной деятельности	11,5	10,5	8,6	-2,9	-1,9
Рентабельность собственного капитала	14,1	13,3	10,5	-3,6	-2,8
Экономическая рентабельность (рентабельность активов)	7,2	9,6	7,1	-0,1	-2,5

Рентабельность активов служит важнейшим уточнением к показателю рентабельности собственного капитала, т.к. оно говорит о том, насколько прибыль на собственный капитал обусловлена прибылью использования активов и на сколько – уровнем задолженности, а конкретнее использованием задолженности вместо собственного капитала. Для ЗАО «Связной Логистика» соотношение чистой прибыли и общей стоимости активов снизилось на 0,1 %.

Показатель рентабельности активов самый общий показатель, отвечающий на вопрос, сколько прибыли предприятие получает в расчете на рубль своего имущества [5, с. 175].

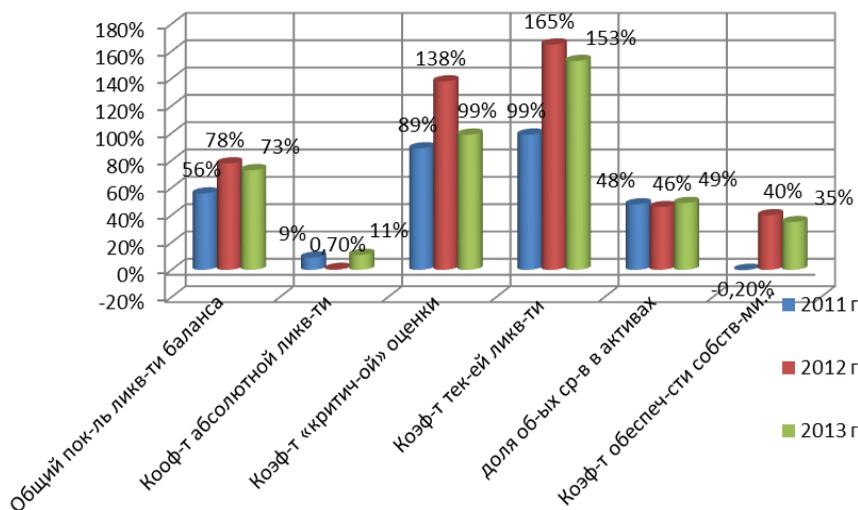


Рис. 1. Динамика финансового состояния предприятия
ЗАО «Связной-Логистика» за период 2011-2013 гг.

Рентабельность собственного капитала предприятия показывает, сколько денежных единиц чистой прибыли заработала каждая единица, вложенная

собственниками предприятия. На предприятии ЗАО «Связной Логистика» этот показатель составлял 14,1 % в 2011 году и снизился на 3,6 % в 2013 году (до 10,5 %) [5, с. 176].

Отрицательно расценивается снижение рентабельности продукции – на 2,4 % и основной деятельности – на 2,9 %.

Анализируя коэффициенты финансового состояния по данным бухгалтерской финансовой отчетности (рис. 1) можно наблюдать за период с 2011 по 2012 положительную динамику показателей текущей ликвидности составляет 1,5 удовлетворяет нормативному значению в течение 2012-2013 гг. (норматив 1-2,5).

Значение коэффициента показывает, что ЗАО «Связной-Логистика» в состоянии покрыть краткосрочные обязательства полностью с запасом при значении 1,5 в 2013 году [5, с. 92].

Достаточно устойчиво финансовое состояние ЗАО «Связной-Логистика» к концу 2013 г., т.к. его обязательства перекрываются платежными средствами за исключением коэффициента абсолютной ликвидности, значение коэффициента отражает недостаток оборотных денежных средств для покрытия краткосрочной задолженности предприятия, его значение в 2013 г. составило 0,1 при нормативном значении в границах (0,2-0,7), что указывает на то, что краткосрочную задолженность предприятие ЗАО «Связной-Логистика» не в состоянии погасить за счет собственных денежных средств [6].

Коэффициент «критической» оценки в течение 2011-2013 гг. выше нормативного значения, в 2013 году значение коэффициента составило 1 (при достаточном ограничении 0,7-0,8). Таким образом, можно сделать вывод о том, что краткосрочные обязательства ЗАО «Связной-Логистика» могут быть немедленно погашены за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также за счет поступлений по расчетам.

Доля оборотных средств предприятия в общей сумме активов в течение трех лет находится практически на одном уровне (48,4 %; 45,9 %; 49,0 % в течение 2011, 2012 и 2013 г. соответственно). Это говорит о недостаточной мобильности оборотных средств ЗАО «Связной-Логистика», что не является положительным показателем при оценке его платежеспособности.

В 2011 году предприятие не было обеспечено собственными оборотными средствами о чем говорит отрицательное значение коэффициента. В 2012 и 2013 г. его значение составило 0,3 при допустимом не менее 0,1. Результат расчетов отражает наличие собственных оборотных средств организации на протяжении 2012-2013 гг., необходимых для ее финансовой устойчивости.

Обобщая полученные данные анализа, можно сказать о достаточной устойчивости финансовом состоянии ЗАО «Связной-Логистика» к концу 2013 г., т.к. его обязательства перекрываются платежными средствами за исключением коэффициента абсолютной ликвидности.

Предприятие ЗАО «Связной-Логистика» работает по программе бронирования номеров и осуществляет продажи авиа и ж/д билетов. Для развития компании, необходимо создание отделов в головном офисе по направлению развития связи сфере туризма, гостиничного бизнеса и возможности развития торговых точек по России и в других странах мира. Данный вид деятельности для ЗАО «Связной-Логистика» является прибыльным и конкурентоспособным в области туристического бизнеса.

Для того, что бы проанализировать эффективность деятельности прибыльных предприятий по видам деятельности на территории Краснодарского края, и оценить их вклад в экономику, воспользуемся данными Росстата и таблицей [6, с. 269; 7, с. 355; 8, с. 390; 9, с. 366].

Таблица 6

Показатели ВРП Краснодарского края за период 2010-2012 гг.

Краснодарский край	годы	Всего (%)	По видам экономической деятельности Краснодарский край									итого
			Оптовая и розничная торговля	Гостиницы и рестораны	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом	Государственное управление	Образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Предоставление прочих коммунальных, социальных услуг	
2012	100	16,4	2,7	15,1	0,5	6,3	4,5	2,8	4,5	1,3	54,1	
2011	100	14,3	2,4	19,3	0,0	7,1	3,7	3,3	4,9	1,6	56,6	
2010	100	14,3	2,4	19,3	0,0	7,1	3,7	3,3	4,9	1,6	56,6	
итого		45	7,5	53,7	0,5	20,5	11,9	9,4	14,3	4,5	167	

Анализируя данные табл. 6, можно наблюдать, что за период с 2010 по 2012 гг. оптовая и розничная торговля наибольший вклад в ВРП дает в 2012 году (от 14,3 % до 16,4 %) [6, с. 269; 7, с. 355; 8, с. 390; 9, с. 366].

Так же из таблицы видно, что удельный вес гостиничного и ресторанного бизнеса в Краснодарском крае за период 2010-2011 гг. стабильно составлял 14,3 %, а к 2012 году увеличился на 2,1 % и стал составлять 2,7 %.

Удельный вес транспорта и связи значительно снижается на 4,2 % к 2012 году [6].

Наибольший удельный вес финансовой деятельности Краснодарского края составил в 2012 году 0,5 %.

В целом же наблюдается снижение удельного веса операций с недвижимым имуществом аренд и предоставления услуг. Этот показатель снизился к 2012 году на 0,8 % с 7,1 % в 2010 году до 6,3 % в 2012 году.

Так же наблюдается повышение показателя государственного управления и обеспечения военной безопасности и обязательного социального обес-

печения к 2012 году этот показатель вырос на 0,8 % и стал составлять 4,5 % по отношению к предыдущим годам [6, с. 269; 7, с. 355; 8, с. 390; 9, с. 366].

Из данных предоставленных в таблице, можно сделать вывод, что в Краснодарском крае отрицательная динамика допущена в образование, этот показатель с начала 2010 года к концу 2012 года понизился от 3,3 % до 2,8 %.

Не самым лучшим образом к 2012 году значительно снизился в Краснодарском крае такой показатель как здравоохранение и предоставление социальных услуг от 3,3 % до 2,8 %.

Проанализировав данные табл. 1 можно сделать вывод, что динамика показателей по отраслевой структуре валовой добавленной стоимости непроизводственной сферы Краснодарского края в период с 2010-2012 гг. снизилась на 2,5 % в соответствии с предыдущими годами 56,6-54,1 %

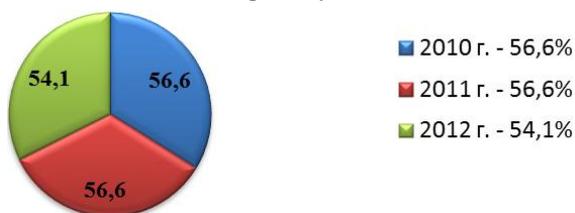


Рис. 2. Динамика показателей по видам деятельности предприятий непроизводственной сферы Краснодарского края 2010-2012 гг., в %

Далее проанализируем динамику показателей по видам деятельности предприятий непроизводственной сферы Краснодарского края, за период с 2010-2012 гг.

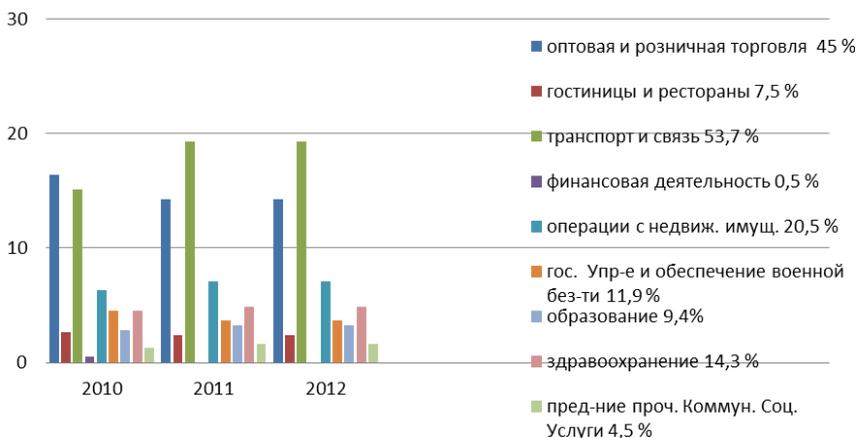


Рис. 3. Динамика социально-экономического развития предприятий непроизводственной сферы Краснодарского края по видам деятельности 2010-2012 гг., в текущих основных ценах; в процентах к итогу

Из рис. 3 видно, что наименее развита сфера финансовой деятельности, т.к. ее значение в период с 2010 по 2012 гг. увеличилось всего лишь на 0,5 % и к 2012 г. и составляет – 0,5 %, также в динамике можно проследить, что за исследуемый период значение показателя увеличилось на 4,2 % (15,1-19,4 %), что свидетельствует о стабильном развитии сферы транспорта и связи [6, с. 269; 7, с. 355; 8, с. 390; 9, с. 366].

Транспорт и связь – важнейшая сфера экономики, которая обеспечивает производственные связи видов деятельности хозяйства, включая перевозки грузов и пассажиров, а так же и передачу и распространение различных информационных потоков. Является одним из основных компонентов инфраструктуры любого государства. Уровень развития транспортной системы и связи государства – один из важнейших признаков ее технологического прогресса и цивилизованности и является одной из важнейших экономических подсистем народного хозяйства страны.

Развитие отрасли связи Краснодарского края предполагает решение приоритетных задач [10]:

- развитие и внедрение современных информационных технологий, как на корпоративном уровне, так и среди широких слоев населения;
- дальнейшая цифровизация сети телефонной связи, увеличение числа абонентов проводной связи, развитие сельской телефонной связи;
- увеличение числа абонентов сотовой связи с переходом на стандарт сотовой связи 3-го поколения;
- развитие конкурентной среды на рынке услуг связи;
- модернизация сети почтовой связи края и технологий оказания почтовых услуг [10].

Список литературы:

1. Просветов Г.И. Прогнозирование и планирование: задачи и решения: учеб.-практич. пособие. – 2-е изд. доп. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – С. 294.
2. ru.wikipedia.
3. www.consultant.ru.
4. Казакова Н.А. Управленческий анализ и аудит компании. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2010. – С. 303.
5. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – 2-е изд. – СПб., 2009. – С. 239.
6. Туркина О.В. Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 1.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2011: стат. сб. / Росстат. – М., 2011.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2012: стат. сб. / Росстат. – М., 2012.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010.
10. Анализ экономического развития (АЭР) Краснодарского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: kkeba.com.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРСАЙТА В ПЛАНИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ПОСТДЕПРЕССИВНЫХ УГОЛЬНЫХ РЕГИОНОВ

© Цветкова С.Н. *, Бровкина Ж.Н.

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
Донского государственного технического университета, г. Шахты

Обосновывается необходимость использования форсайта как метода планирования стратегического развития постдепрессивного угольного региона. Характеризуется перспективные направления его хозяйственной специализации, которые могут стать предметом форсайта.

Ключевые слова: форсайт, постдепрессивный регион, хозяйственная специализация, стратегия.

Угледобывающий регион это территория, где в течение длительного времени (нередко до полутора веков) складывался производственно-технический, транспортно-коммуникационный и социально-экономический комплекс, в состав которого входили предприятия по добыче и переработке каменного угля, металлургические заводы и предприятия топливно-энергетического комплекса [1].

Восточный Донбасс – один из основных угледобывающих регионов России который прошел длительный процесс реструктуризации угольной отрасли, в результате которого его экономика из моноотраслевой превратилась в многоотраслевую.

В каждом городе Восточного Донбасса получили развитие такие отрасли как производство строительных материалов, легкая промышленность, цветная металлургия, пищевая промышленность, интенсивное развитие получил малый бизнес. Угольная отрасль представлена несколькими действующими шахтами, хотя в регионе запланирована система мер по ее стабилизации на основе использования государственно-частного партнерства.

В сложившейся ситуации возникает проблема формирования стратегии дальнейшего развития Восточного Донбасса. Для этого, на наш взгляд, целесообразно использовать форсайт.

Проведенный анализ наиболее встречающихся определений термина «форсайт» показал, что одни авторы характеризуют форсайт как систему методов экспертной оценки [2], другие – как механизм согласования интересов отдельных групп граждан [3], или как технологию долгосрочного прогнозирования [4]. Наиболее верным представляется синтез этих определений.

Форсайт – это методология, основанная на интеграции наиболее эффективных методов прогнозирования, исходящая из того, что будущее многова-

* Профессор кафедры «Менеджмент», доктор экономических наук.

риантно, и наступление того или иного события зависит от действий, принимаемых уже сегодня. Эта методология позволяет исследовать варианты будущего, обосновать направления развития имеющегося потенциала таким образом, чтобы гармонизировать принимаемые сегодня решения с долгосрочными перспективами [5].

Форсайт, как технология управления научно-техническим потенциалом, удовлетворяет следующим условиям:

1. Обеспечивает эффективное формирование и использование научно-технического потенциала региона с учетом территориальной специфики, глобальных и национальных тенденций социально-экономического и научно-технического прогресса;
2. Позволяет планировать и осуществлять необходимые направления научно-технической политики региона во взаимосогласованности краткосрочных (тактических) и долгосрочных (стратегических) задач;
3. Способствует росту инновационной активности в регионе, сокращению цикла «наука-производство-потребление»;
4. Содействует переходу региона к устойчивому развитию.

Форсайт (от англ. foresight) – это не просто прогноз (forecast) в смысле попытки «угадать» будущее, часто определяемое факторами, на которые не способны повлиять региональные органы власти. Форсайт предполагает активное управление будущим, исходит из возможных вариантов, которые могут наступить при выполнении определенных условий. Он обеспечивает:

- а) правильный выбор приоритетов регионального развития и возможных его сценариев;
- б) достижение консенсуса по выбору и реализации того или иного сценария между всеми заинтересованными субъектами региональной экономики;
- в) эффективность предпринятых органами власти региона и другими субъектами мер по его реализации.

При использовании форсайта в прогнозировании социально-экономического развития Восточного Донбасса следует учитывать перспективные направления специализации этого региона.

Основные стратегические ресурсы, определяющие конкурентные преимущества Восточного Донбасса: сельхозугодия, трудовые ресурсы, производственные площади. Исходя из этого в зависимости от сочетания указанных факторов в рамках отдельных территорий приоритетными отраслями должны стать аграрно-промышленное производство, легкая промышленность, сборочные производства, стройиндустрия и малый бизнес.

Выбор сборочных («отверточных») производств обусловлен тем, что они имеют невысокую трудоемкость и квалификационный состав работающих, просты в организации с учетом имеющейся в регионе производственной базы.

Машиностроительный комплекс можно также частично перепрофилировать на выпуск машин, обеспечивающих решение первоочередных регио-

нальных задач. Это может быть сельскохозяйственная техника различного назначения, обеспечивающая реализацию всех ступеней переработки сельскохозяйственной продукции.

Перспективным и экономически выгодным направлением развития легкой промышленности региона должно стать формирование комплексных законченных циклов производства конечной продукции легкой промышленности по схеме: хлопок – ткань – швейная продукция.

Несомненно, восстановлению подлежат ранее известные предприятия региона, выпускавшие обувь.

Актуальным является вопрос о создании производства строительных материалов, например керамзита, шлакоблока, бетонита, газосиликатных блоков из отходов угольных шахт и других предприятий. Увеличение поставок щебня на внутренний рынок – одна из перспектив развития экономики региона.

Малое предпринимательство – самый молодой и в настоящее время динамично развивающийся сектор экономики городов Восточного Донбасса.

В этой связи представляется перспективным использование преимуществ бюджетных высших учебных заведений региона по учреждению хозяйственных обществ, деятельность которых заключается в практическом применении результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, промышленных образцов), исключительные права на которые принадлежат данным учреждениям.

В собственности только двух высших государственных учебных заведений Восточного Донбасса – ШИ ЮРГТУ и ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты находится более 400 патентов на изобретения.

Важнейшими преимуществами применения методологии форсайта в региональном управлении являются:

- ориентация на принятие конкретных мер и решений, которые позволят сформировать желаемое будущее;
- учет различных альтернатив будущего;
- вовлеченность в управленческий процесс множества участников, наделенных различными полномочиями и обладающих разной компетентностью, что обеспечивает глубину проработки исследуемой проблемы, междисциплинарный характер ее решения, охват и учет максимально возможного числа факторов, влияющих на будущее.

Именно данная технология управления способна обеспечить значительный эффект при переходе к устойчивому развитию региона, поскольку оно может быть достигнуто только при четком понимании его сущности и целей всеми субъектами региональной социально-экономической системы и осознании необходимости этого перехода. Такими субъектами, в частности, являются:

- органы государственного управления;
- научное сообщество, образовательный сектор, инновационно-активные предприятия и другие хозяйствующие субъекты, входящие в региональную инновационную систему региона;

- население региона с присущими ему культурой, традициями и условиями жизни;
- бизнес-среда, субъекты производственно-хозяйственной деятельности, внедряющие и эксплуатирующие новые технологии.

Итак, реализация форсайта в Восточном Донбассе позволит обеспечить возможность управления будущим, его формирование в настоящем, исходя из имеющихся ресурсов, условий и возможностей, а также с учетом поставленных целей регионального развития.

Список литературы:

1. Кретинина Т.В. Государственно-частное партнерство как фактор экономического роста депрессивного угольного региона [Текст]: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 3.04.2012 / Кретинина Татьяна Викторовна. – Шахты, 2012. – 27 с.

2. Гохберг Л.М. Новые тенденции в российской практике Форсайт-исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/24016047>.

3. Прудский В.Г., Ощепков А.М. Форсайт как основа социально-экономического развития региона // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2012. – № 3.1. – С. 8-13.

4. Золотухина А.В. Форсайт как технология управления научно-техническим потенциалом устойчивого развития региона // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 18-24.

5. Томьянина С.И. Форсайт научно-технического развития региона (на примере Владимирской области) региона [Текст]: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05: защищена 19.12.2012 / Томьянина Светлана Игоревна. – Москва, 2012. – 23 с.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ КОНТРОЛЛИНГА В ПРОЦЕССЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТА

© Чеглакова О.Л.*, Колганов В.П.♦

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В статье рассмотрены основные проблемы внедрения контроллинга в высшем учебном заведении и возможные пути решения.

Современное глобальное развитие производственной сферы и рынка труда, а также других важнейших сфер общественной жизни напрямую за-

* Магистрант кафедры Экономики и управления.

♦ Магистрант кафедры Экономики и управления.

трагируют сегодня область высшего образования, что выражается в интеграции образовательных систем разных стран. Эти процессы необратимы и вынуждают вузы пересматривать концепции развития, принимать решения, обеспечивающие финансовую устойчивость, и модифицировать подходы к управлению деятельностью учебного заведения.

От эффективности системы высшего профессионального образования, уровня фундаментальных исследований, а также интеграции научных знаний в значительной степени зависит развитие национальной экономики страны.

Воздействие рыночных механизмов отражается на системе высшего образования России. Вузы вынуждены корректировать стратегические цели деятельности и вносить необходимые изменения в организационную структуру. При этом появление новых задач и служб зачастую происходит стихийно. Оттого новые подразделения отличаются низкой мобильностью, слабой эффективностью.

Сфера высшего образования обладает высокой социальной значимостью для государства и этим вызвано ее жесткое регулирование. Но многие государственные вузы имеют незначительный опыт деятельности в конкурентной среде и в рыночных условиях.

Для успешного функционирования университет должен выделить приоритетные направления в управлении многочисленных взаимосвязанных видов деятельности. Любая деятельность, использующая ресурсы предприятия и управляемая для преобразования входов в выходы, может рассматриваться как процесс. Часто выход одного процесса образует вход следующего.

Таким образом, управление организацией может основываться на управлении процессами. Каждый процесс при этом имеет свою цель, которая является целью нижнего уровня. Через ее реализацию достигаются цели верхнего уровня – стратегические цели организации.

Университеты представляют собой научно-образовательные центры, которые аккумулируют материальные и интеллектуальные ресурсы и превращают их в знания и практические навыки. Университет – это сложный многоуровневый объект для управления. Чтобы повысить его конкурентоспособность, необходимо использовать эффективное управление, а также выделять формальные методы мониторинга и контроля [2].

Оренбургский государственный университет – пример вуза интегрированного типа. В его состав входят несколько филиалов, представительств, учреждения специального профессионального образования. Целью политики, проводимой в университете, является перевод всех структурных подразделений университета на единую методическую и организационную основу, создание интегрированных образовательных программ. Задачей управленческих структур университета является сохранение и увеличение контингента, объемов финансовых потоков при сохранении и улучшении качества образовательной деятельности.

Для обеспечения высокого уровня управляемости таким интегрированным учреждением требуются новые методы, стратегии и инструменты, способные учитывать особенности динамично меняющейся внешней среды и координировать цели, потребности и действия внутренних резервов.

Современная теория и практика экономической науки утверждает, что структура организации должна быть такой, чтобы прежде всего, обеспечить реализацию ее стратегии. Изменение стратегии вызывает необходимость в изменении организационных структур.

Основными принципами формирования организационных структур управления есть: единство цели, первичность функций и вторичность структуры; простота организационной структуры, единство руководства, оптимальные нормы управляемости, принцип обратной связи и др. Это обуславливает возникшую в последнее время потребность в контроллинге как важной составляющей компоненты системы управления.

Стимулирование деятельности государственного учреждения и необходимость эффективного контроля свидетельствует о потребности в реформировании традиционной системы управления. А повышение качества работы вуза видится в создании автоматизированной системы управления и контроллинга [1, с. 64].

Контроллинг (от англ. control – руководство, регулирование, управление, контроль) далеко не исчерпывается контролем. В основе этой новой концепции системного управления организацией лежит стремление обеспечить успешное функционирование организационной системы в долгосрочной перспективе путем: адаптации стратегических целей к изменяющимся условиям внешней среды; адаптации организационной структуры управления организации с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды [3].

Контроллинг отслеживает результативность видов деятельности, а также определяет влияние на финансовые результаты внешних и внутренних факторов развития организации.

При рассмотрении проблем, возникающих при использовании системы контроллинга в образовательном учреждении, можно выделить пять групп проблем:

1. К первой группе относится разработка современной концепции (системы) контроллинга вуза.

Если анализировать определения контроллинга зарубежных и отечественных авторов и его роль в современной мировой экономике, то можно определить контроллинг как интегрированную инновационную систему, которая ориентирована на достижение поставленных целей и основана на компьютерных технологиях. Данная система выполняет постоянный информационно-аналитический мониторинг принятия и выполнения различных управленческих решений и осуществляет корректировку системы методов их выполнения [2].

Главными задачами, которые менеджмент решает с помощью контроллинга, являются: оптимизация управления всеми структурами подразделениями в университете; улучшение систем контроля и анализа; применение системы учета операций и необходимых результатов; повышение квалификации сотрудников; формирование условий и возможностей для стабильного и эффективного развития.

2. Ко второй группе проблем относится исследование контроллинга, как ключевого звена современного управления в университете.

При разработке плановых заданий, служба контроллинга направляет отдельные планы по содержанию и времени, а также проверяет представленные планы и рассматривает возможность их реализации. На этой основе и формируется годовой план университета. С помощью своей большой информационной базы, контроллинг может участвовать в формировании выгодных условий и в достижении необходимых финансовых результатов. Благодаря контроллингу возможна проверка эффективности разных вариантов инвестиций. У контроллинга появляются задачи, связанные не только с финансовыми результатами, но и с необходимостью обеспечением информации для принятия управленческих решений.

3. К третьей группе можно отнести проблемы, связанные с определением основных видов развития практического потенциала системы контроллинга.

Применяя инструменты контроллинга можно добиваться высоких результатов в таких областях, как прогнозирование и планирование, инвестиционная привлекательность и инновационная деятельность, а также в финансовых результатах.

4. К четвертой группе относятся проблемы внедрения в практику университетов инструментов контроллинга, а также проблемы, связанные с повышением эффективности использования системы контроллинга.

Контроллинг часто реализуется в рамках обычных функций планирования и контроля на базе известной информации. Проблема конкретного вуза заключается в том, какое содержание придать функциям и какой должна быть информация, чтобы возможно было принять управленческие решения.

5. К пятой группе проблем относится изучение финансовых аспектов системы контроллинга образовательных учреждений.

Проблема персонала при внедрении контроллинга распадается на две составляющие. Первая связана с подбором и обучением специалистов для вновь организованной службы, вторая – с устранением противодействия со стороны других функциональных служб и отделов [4].

Сопrotивление внедрению контроллинга в вузе носит, главным образом, индивидуальный характер. Активность сопротивления внедрению контроллинга зависит от следующих факторов: длительности периода внедрения изменения; угрозы потери престижа и власти сотрудниками; преданности работников интересам университета.

Для того чтобы понять, как организован и управляется каждый конкретный вуз, необходим многофакторный, всесторонний подход. Необходимо определить, как принимаются решения внутри вуза, кто является лидерами вуза, каков стиль лидерства, каковы взаимоотношения между лидерами и различными управляющими структурами.

Для того чтобы делать выводы относительно той или иной модели, необходим анализ того, какая модель более эффективна и в каких случаях, насколько та или иная модель устойчива в определенной ситуации. На данном этапе мы установили, что преобладающий механизм принятия решения в ОГУ – иерархия, и то, что степень участия административных агентов выше, чем всех других [5].

Для эффективного решения вышеуказанных проблем необходимо сосредоточится на следующих задачах:

1. Оценка степени заинтересованности агентов в управлении вузом по различным стратегическим вопросам. Сравнение представлений ректора и профессорско-преподавательского состава об управлении вузом.
2. Сравнение ценностных установок профессорско-преподавательского состава и высшего руководства, в частности, их представлений о качестве образования.
3. Выявление связи основных характеристик вузов с существующей моделью управления (например, размер вуза, период деятельности).
4. Выявление связей между стратегией вуза, т.е. основными решениями, принимаемыми по той или иной политике, и моделью управления.
5. Сравнение степени удовлетворенности агентов в вузах с различной структурой управления.
6. Определение степени подконтрольности ученых советов администрации.

При создании службы контроллинга в вузе необходимо учитывать, что эта служба должна быть независимой от других финансово-экономических служб и иметь возможность:

- получать необходимую ей информацию из бухгалтерии, финансового отдела, планово-экономического отдела, службы сбыта и службы материально-технического снабжения;
- организовывать с помощью других экономических служб сбор дополнительной информации, требуемой ей для анализа и выводов, но не содержащейся в существующих документах финансово-экономических служб;
- внедрять новые процедуры сбора аналитической информации на постоянной основе. Вопрос о выплате компенсации сотрудникам других служб за увеличение нагрузки должны решать руководители предприятия сферы услуг, для которых предназначена информация службы контроллинга;

- быстро доводить информацию до сведения высшего руководства вуза [6].

Условием создания и успешного функционирования контроллинга вуза или его отдельных процессов является:

1. выделение отдельных бизнес-процессов контроллинга в соответствие со стратегическим планом развития вуза;
2. создание комплексной системы показателей выделенных процессов;
3. использование контроллинга как инструмента мониторинга, анализа и оценки качества;
4. автоматизация контроллинга нефинансовых и финансовых показателей [7].

Новые подходы способны полностью изменить структуру управления вузом: через построение системы управления и перейти от линейной структуры к процессно-ориентированной.

Контроллинг является необходимым инструментом совершенствования всей политики и учетной практики в вузах. На основе глубокого применения управленческого учета и контроллинга становится возможным повышение качества управления университетом в постоянно изменяющихся условиях хозяйствования.

Список литературы:

1. Ансофф А.Н. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 2012. – С. 64.
2. Авдеев А.А. Современное состояние и проблемы развития контроллинга системы образовательных услуг в ВУЗах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/ekonomicheskij-analiz/item/1646-2012-11-12-06-11-32>.
3. Виноградов С.Л. Контроллинг как технология менеджмента. Заметки практика // Контроллинг – 2002. – № 2.
4. Востриков А.С., Пустовой Н.В., Афанасьев Ю.А. Система менеджмента качества в техническом вузе. Опыт Новосибирского государственного технического университета // Университетское управление. – 2003. – № 2 (25). – С. 78-85.
5. Голиков С.Ю., Мартыненко О.О., Кононова О.В., Садон Е.В., Шабеева В.Е., Мартыненко Ю.А. О системе управления качеством учебно-методического обеспечения образовательных программ вуза // Тезисы докладов V межрегиональной научно-методической конференции «Мастерство педагогического труда в высшей школе» / Дальневосточная академия государственной службы. – 2003. – С. 40.
6. Любавин А.А. Особенности современной методологии внедрения контроллинга в России // Контроллинг – 2002. – № 1.
7. Хохлов И.Ю. Проектно-ориентированный университет. – СПб.: Арион, 2011, – С. 253-259.

МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ И ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РЕМОТНОГО ЦИКЛА СОВРЕМЕННЫХ НПЗ

© Якубенко И.Ю.*

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа

Разработка модели оптимизации ремонтного цикла установок современного НПЗ, учитывающая нормативно-правовые ограничения, новые технические решения и возможность реорганизации ремонтных служб НПЗ.

Ключевые слова: НПЗ, капитальный ремонт, внеплановый ремонт, планово-предупредительный ремонт, технологическая установка, техническая единица, простой установки.

Одним из условий эффективной организации работы любого предприятия является наличие отлаженного механизма выполнения ремонтных работ. Чем ниже удельный вес расходов на ремонт, обслуживание и содержание оборудования в себестоимости продукции, тем выше эффективность производства и самого ремонтного хозяйства. Для предупреждения нерациональных потерь в производстве и сокращения затрат на ремонт служит система планово-предупредительного ремонта [10].

Системой планово-предупредительного ремонта называется совокупность различного вида работ по техническому уходу и ремонту оборудования, проводимых по заранее составленному плану с целью обеспечения наиболее эффективной эксплуатации оборудования [4].

Плановые ремонты по содержанию выполняемых работ, трудоемкости и периодичности подразделяются на текущий, средний и капитальный.

Текущий ремонт осуществляется в процессе эксплуатации оборудования путем замены отдельных деталей, частей с последующей проверкой на точность, центровкой и т.п.

Средний ремонт носит более расширенный и углубленный характер, поскольку связан с заменой основных деталей, узлов, трущихся поверхностей [7].

Капитальный ремонт представляет собой самый трудоемкий, длительный и дорогостоящий процесс, связанный с полной заменой основных деталей, узлов, разборкой колонн, теплообменников и т.д. [5]. На предприятии ОАО «АНК «Башнефть» периодичность капитального ремонта одной установки составляет не более 4 лет.

* Магистрант кафедры Экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности.



Рис. 1. Модель оптимизации ремонтного цикла установки современного НПЗ

Под ремонтным циклом следует понимать время между двумя капитальными ремонтами, а первый ремонтный цикл начинается с ввода оборудования в эксплуатацию до первого капитального ремонта. В этот промежуток времени включается выполнение всех мероприятий по техническому обслуживанию и всех видов ремонтов [4].

Каждый вид ремонта требует определенных затрат. Рассмотрим зависимость вида ремонта на простой установки, как следствие, на затраты за простой:

Капитальный ремонт – ремонт, направленный на восстановление всех технических единиц установки. Простой установки составляет не менее 30 суток. Такое количество времени, отведенного на проведение капитального ремонта, регламентировано исполняющим Федеральным органом Ростехнадзора. Помимо затрат на проведение ремонта, потеря прибыли за счет простоя будет равна 2,08 %.

Внеплановый ремонт – комплекс работ, направленных на ремонт оборудования, вышедшего из строя из-за аварийной ситуации. Затраты на ремонт зависят от сложности его проведения. Они могут быть как незначительными, так и требующие вложения нескольких миллионов рублей. Простой установки может доходить от суток и более. В настоящее время простой из-за аварийной ситуации не превышает 14 дней. Средние возможные потери за простой не превышают 0,9 %.

Для выявления возможных решений по уменьшению потерь во время ремонта за счет простоя установок, была разработана модель оптимизации ремонтного цикла установки современного НПЗ, проиллюстрированная на рис. 1.

Выделив стратегические направления компании ОАО «АНК «Башнефть»:

1. Дальнейшая реализация программы модернизации, сохранение технологического лидерства по глубине переработки;

2. Реализация новых решений, направленных на дальнейший рост прибыли компании АНК «Башнефть»;

3. Закрепления технологического лидерства уфимских НПЗ, можно предложить следующие направления решения проблем с затратами на простой установки в ремонтный период:

1. Увеличение межремонтного периода установки с 4 до 6 лет;

2. Замена комплектующих статического оборудования на более качественные, с большим сроком эксплуатации;

3. Организация отдела управления капитальными ремонтами.

Данные изменения приведут к уменьшению затрат на простой установки в межремонтный период на 0,78 %, уменьшение затрат на капитальный ремонт на 18 %, уменьшение вероятности остановки установки, вызванной аварийной ситуацией, за счет замены комплектующих на более качественные, с большим сроком эксплуатации.

Разработанная модель может применяться для оптимизации ремонтных циклов установок НПЗ за счет увеличения межремонтного периода, что позволит также увеличить объем выпуска нефтепродуктов.

Список литературы:

1. Аврашков Л.Я. Адамчук В.В., Антонова О.В. Экономика предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2009. – С. 456.

2. Адамов В.Е. Статистика промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1987. – С. 211.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Г.Д. Гордеев, Л.Я. Иванова, С.К. Казанцев и др.; под ред. проф. Л.Е. Стровского. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – С. 57.

4. Злотникова Л.Г. Экономические проблемы повышения эффективности производства в нефтеперерабатывающей промышленности. – М.: Химия, 1977. – С. 248.

5. Итин Л.И. О показателях эффективности использования основных производственных фондов. Проблемы экономической науки и практики / Под ред. Н.П. Федоренко и др. – М.: Наука, 1972. – С. 179-192.

6. Кирпичев В.М., Савранская Л.Л., Шапиро Е.А., Зимин А.Ф. Анализ использования основных фондов на предприятиях нефтеперерабатывающей промышленности. Тематический обзор. – М.: ЦНИИТЭнефтехим, 1975. – С. 70.

7. Верхов В.А. Формирование механизма управления ВЭД промышленного предприятия в новых экономических условиях // Внешнеэкономический бюллетень. – 1997. – № 7. – С. 156.

8. Крейдин Д.А., Блехер Б.И., Бараш М.М., Виленский П.Ш. Методика расчета прогрессивной суточной производительности установок с использованием ЭВМ. Химия и технология топлив и масел. – 1985. – № 2. – С. 157.

9. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учеб. пособие. – М.: Юрайт-М, 2009. – С. 406.

10. Отраслевая инструкция по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на нефтеперерабатывающих предприятиях (объединениях) Министерства топлива и энергетики Российской Федерации. – М., 1993. – С. 57.

Секция 14

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

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ESRI MAPS FOR OFFICE ДЛЯ АНАЛИЗА РАСПОЛОЖЕНИЯ АЗС В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

© Абдуллин А.Х.^{*}, Исхакова Л.М.[♦]

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа

Для визуализации эконометрических расчетов и оценивания влияния пространственных факторов могут использоваться различные картографические средства. Компонент Esri Maps for Office для Microsoft Excel позволяет анализировать данные, имеющие отношение к географическим объектам. В статье приводятся примеры использования инструментов Esri Maps for Office в задачах анализа функционирования сети АЗС в Республике Башкортостан и описываются их ключевые особенности.

Ключевые слова: Excel, АЗС, ГИС, Esri Maps for Office, эконометрические расчеты, карты, кластеризация, классификация, геокодирование.

Динамичная, конкурентная ситуация на российском розничном рынке нефтепродуктов приводит к необходимости пристально относиться к тем данным, на основе анализа и интерпретации которых формируются ключевые управленческие решения. Привычные бизнес-аналитикам инструменты работы с большими разнородными массивами информации предоставляют широкие возможности по обработке эконометрических показателей, выявлению скрытых закономерностей в статистических данных, их визуализации и представлению. Тем не менее, в большинстве применяемых в расчетах программных пакетов остается без должного внимания пространственная составляющая анализируемой информации. Основная часть информации об объектах управления и текущем состоянии рынка – сети автозаправочных станций, производственных запасов нефтепродуктов, динамики спроса, конкурентной среды – может быть обработана и представлена в виде таблиц и диаграмм, однако картографическое представление такой информации оказывается недоступным и ускользает от внимания аналитиков. Это обстоятельство приводит к необходимости использования в проводимых исследованиях дополнительных программных средств, позволяющих учесть геопропространственные факторы. Здесь возможны два подхода: первый – использование отдельных сложных ГИС-комплексов с развитыми функциональными возможностями и интеграцией непространственных данных из источников бизнес-информации и второй – использование ГИС-функциональности в стандартных рабочих приложениях аналитиков [1]. Как показывает практика, использование полноценной ГИС часто оказывается избыточным и, как следствие, дорогостоящим вариантом анализа. Более адекват-

^{*} Доцент кафедры Вычислительной техники и инженерной кибернетики, кандидат технических наук.

[♦] Магистрант кафедры Вычислительной техники и инженерной кибернетики.

ным решаемым задачам является применение относительно доступных программных модулей в составе офисных пакетов. В конечном итоге, такой подход дает возможность получить не менее детальную картину и провести полноценный геопространственный анализ рынка нефтепродуктов.

В настоящее время для использования в составе табличного процессора Microsoft Excel предлагаются инструменты Power Map из аналитического пакета Power BI от Microsoft и Esri Maps for Office от компании Esri. Power Map – это компонент Excel, позволяющий создавать пространственные и временные карты и представлять данные о местоположении в виде привлекательных трехмерных карт с возможностью создавать отчеты на основе данных о местоположении. В свою очередь, решение от Esri направлено на выработку бизнес-решений при работе с множеством пространственно-ориентированных данных и использования разнообразных картографических веб-сервисов [2]. Указанные инструменты дают возможность охватить большее число факторов, прежде всего пространственных, имеющих значение для анализируемого рынка и получить новое видение конкурентной ситуации.

Для демонстрации геопространственного анализа в Microsoft Excel авторами рассматривается розничный рынок реализации нефтепродуктов на территории Республики Башкортостан через сеть АЗС. Изучение конкурентной ситуации на данном рынке возможно с помощью указания географического положения всех АЗС, но для понимания того, насколько сконцентрированы АЗС с различными характеристиками на той или иной территории необходим более сложный пространственный анализ и программные инструменты. Для этого авторы использовали инструмент «Анализ местоположений» (Location Analytics) из Esri Maps for Office [3].

Исследуемая сеть АЗС объединяет 54 станции в городах и районах Республики Башкортостан. Всего на территории региона насчитывается свыше 500 АЗС, которые можно классифицировать по ряду признаков: виды реализуемого топлива (Регуляр-92, Премиум-95, ДТ, ЭКТО 92, ЭКТО 95, ЭКТО Diesel, АТUM, Jet), наличие торгового зала, снэк-автомата или кафе, проведение акций и скидок, объемы реализации топлива, сервисные услуги и т.п. Такая информация, связанная с геоданными о каждой точке реализации, дает возможность достоверно отнести ту или иную АЗС к определенной группе и сформировать более тонкую маркетинговую стратегию повышения объема реализации топлива и / или увеличения прибыли от нетопливных товаров и услуг. Далее такой анализ бывает часто необходим для принятия стратегических решений по развитию сети, закрытию или запуску новых АЗС на определенной территории. На рис. 1 показан пример визуализации геоданных с цветовой классификацией АЗС различных компаний. Указание положения объектов на карте в Esri Maps for Office возможно автоматически с помощью фактических географических координат или по их адресам с использованием сервиса геокодирования, а использование гибкого стилистического оформления карты лучше визуализирует структуру розничной сети АЗС в целом (рис. 2).

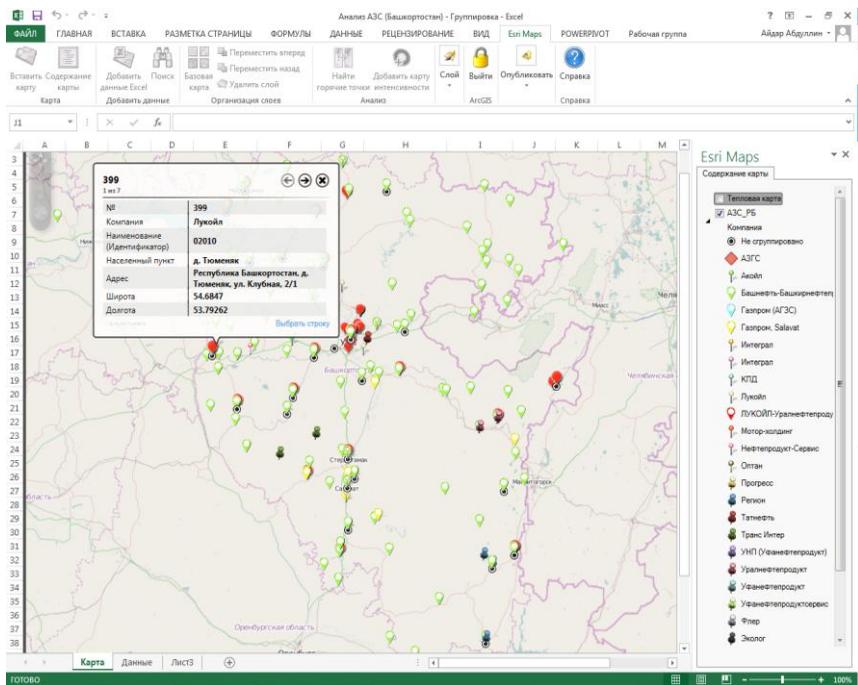


Рис. 1. Карта региона с расположением АЗС в окне Microsoft Excel

Для оценки насыщенности городов и районов АЗС и перспектив расширения сети более наглядную картину предоставляет тепловая карта или иначе карта плотности расположения объектов (см. рис. 2) в виде концентрической градиентной области с привязкой к анализируемой территории. Так, в приведенном примере, ясно видно, что наиболее конкурентная ситуация наблюдается в двух областях – административном центре региона г. Уфе и крупной агломерации гг. Стерлитамак-Салават-Ишимбай. Также видны области, в которых слабая конкурентная ситуация позволяет рассчитывать на рыночный успех. В то же время комбинирование тепловой карты и карты с плотностью населения дает еще большие возможности по подробному изучению рыночной ситуации.

Наконец, для повышения качества представления данных и обобщения данных о расположении АЗС, наилучшим способом является формирование кластеризованной карты (см. рис. 3). Подобный метод анализа территории дает возможность получить консолидированную информацию о всей сети АЗС и сравнения ее деятельности с аналогичными сетями, расположенными в других субъектах РФ.

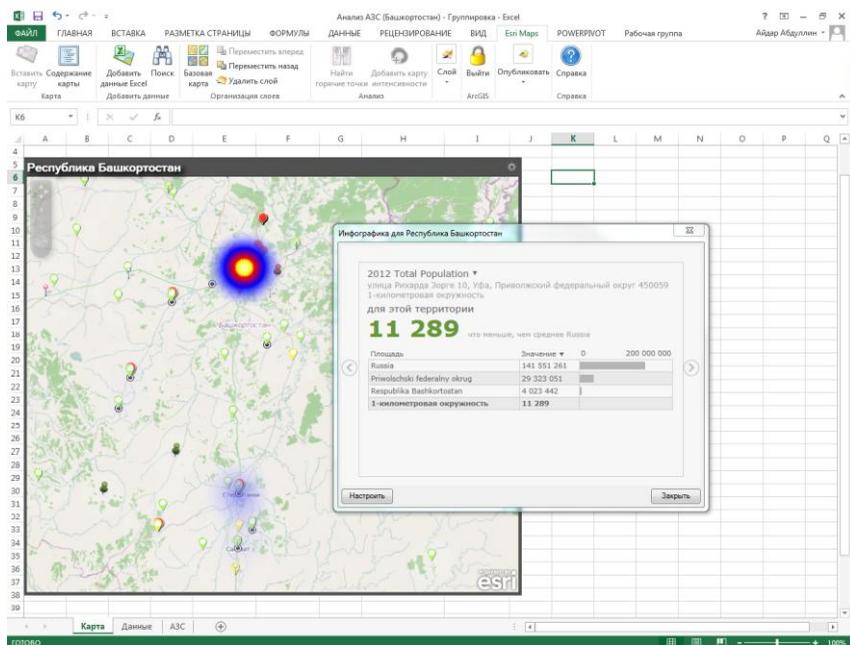


Рис. 2. Тепловая карта плотности АЗС с демографическими данными

Кроме того, в Esri Maps for Office для выявления пространственных закономерностей может использоваться статистическая информация имеющая различный характер: демографические и социологические данные, данные по транспорту и логистике, материалы маркетинговых и пиар-исследований.

Применение картографических материалов при анализе ситуации на рынке реализации нефтепродуктов весьма актуально, но выбор инструментов для такого анализа невелик. Тем не менее, доступные программные средства дают возможность провести необходимые исследования без привлечения дорогостоящих и сложных в освоении программных продуктов. Приведенные примеры использования инструментов Esri Maps for Office показывают, что подготовка данных и их анализ не является трудоемкой задачей и вполне доступна большинству аналитиков не знакомых с ГИС и картографией. В ходе предварительного исследования авторами были сформированы пространственные данные о расположении АЗС, определены зоны наибольшей концентрации заправочных станций в Республике Башкортостан, осуществлена их кластеризация. Эти результаты дают новую, ранее ускользающую от внимания, информацию о влиянии пространственных факторов на конъюнктуру рынка, позволяют наглядно и просто визуализировать состояние на рынке и конкурентное окружение, а также оказываются полезным преимуществом при принятии стратегических решений.

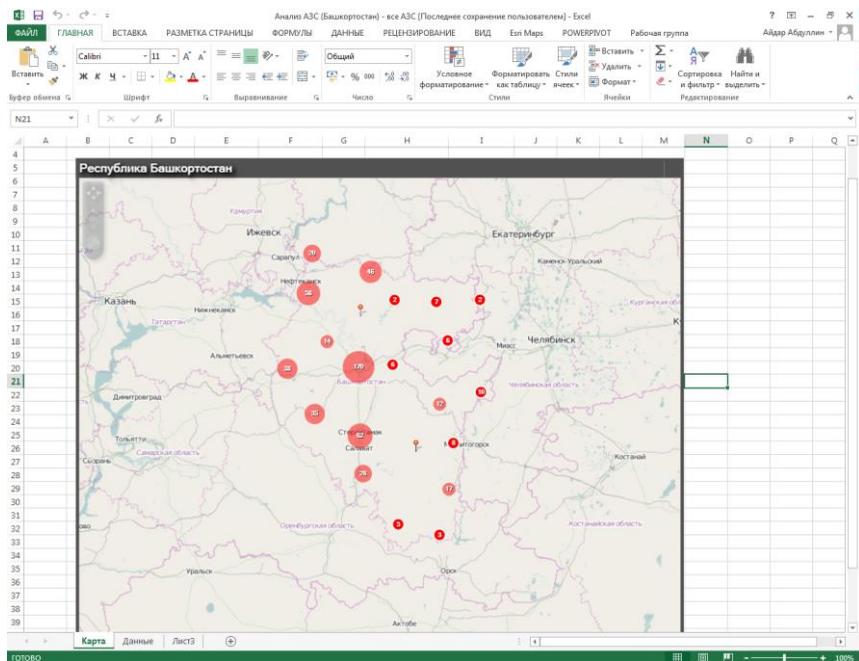


Рис. 3. Выделенные пространственные кластеры расположения АЗС

Список литературы:

1. Геомаркетинг: как увеличить прибыль с помощью карты / С.В. Щербина // Обучающее сообщество менеджеров «E-xecutive.ru». – 2013.
2. <http://doc.arcgis.com/ru/maps-for-office>.
3. <https://www.esri.com/library/whitepapers/pdfs/esri-location-analytics-for-bi.pdf>.

РЫНОК ERP-СИСТЕМ: ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© **Зенцова И.С.**^{*}

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

В данной работе проводится сравнительный анализ трех крупнейших поставщиков на рынке ERP-систем: Oracle, SAP и Microsoft. Что

^{*} Студент кафедры Информационных технологий.

касается вопроса внедрения современной ERP-системы на предприятии: как правило, – это сложный процесс, сочетающий в себе как разработку ПО, так и проведение некоторых мероприятий по изменению основной деятельности, направленных на более полное соответствие логике, заложенной внутри системы.

Внедрение ERP-систем позволило размыть границы между информационными технологиями и пользователями. Кроме того, ERP-системы делают возможной организационную стандартизацию, устраняют информационную асимметрию, способствуют взаимодействию и сотрудничеству как внутри организации, так и между ними [1].

С 90-х годов 20-го века сформировался рынок консультационных услуг по внедрению ERP-систем. Началось активное развитие и в результате разделение системы на классы. Одними из первых представителей стали Oracle, SAP и Microsoft (в сегменте ERP эти поставщики заняли в общей сложности 60 % рынка). Это положило начало дальнейшему разветвлению ERP. В сфере бизнеса появились такие системы как Epicor, Sage, Infor, IFS, ABAS, Ехаст и многие другие, которые так и не смогли занять такое же место на рынке, как первооткрыватели [2] (рис. 1).

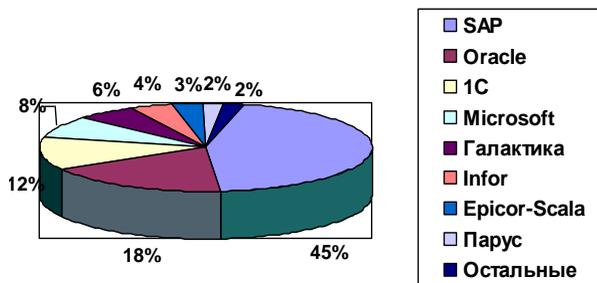


Рис. 1. Место на рынке

Преимущества каждой из систем, благодаря которым они добились успеха [3]:

- Oracle – включает в себя расширенный модуль расчета цены, поддерживающий сложные сценарии;
- SAP – интегрированный модуль розничной торговли, прозрачный доступ на товары в пути, хорошее соответствие с SOX и налоговым регулированием;
- Microsoft – превосходные средства локализации и поддержки многовалютности, а также средства планирования потребности в материалах (MRP) и торговли.

Лучший способ выбора ПО, подходящего именно для той или иной организации, базируется на объективной оценке сильных и слабых сторон с

учетом уникальных бизнес потребностей. Определяющими эти стороны являются такие характеристики как анализ раздела рынка системами, оценки уровня удовлетворенности, продолжительность внедрения, период возврата инвестиций, смета проектов и ее превышение, а также реализация выгод [4].

Анализ раздела рынка. Первым идет SAP, захватив долю в 24 % от всего рынка. За ним следует Oracle с 18 % и Microsoft с 11 %. Среди малых и средних компаний, на которые нацелены все три «титана», статистика имеет те же относительные показатели: SAP владеет 18 % рынка, Oracle – 14 %, а Microsoft – 7 %. SAP-система занимает лидирующее место на рынке, следом идет система Oracle, и наименьшую долю занимает Microsoft.

Уровень удовлетворенности предприятий. Пользователи как SAP, так и Oracle обладают достаточно высоким уровнем удовлетворенности. Около 40 % опрошенных компаний, которые внедрили SAP удовлетворены этим ПО, и 83 % купили бы это ПО снова. 80 % покупателей Oracle удовлетворены, и 100 % из опрошенных купили бы это ПО снова. Число удовлетворенных у Microsoft ниже, чем у пары «сверхгигантов» и составляет 33 %. Microsoft, Oracle и SAP поставляют надежное ПО, обладающее потрясающей гибкостью. Однако гибкость ПО приводит к тому, что оно становится сложным. В нише рынка малого и среднего бизнеса, организации обладают меньшими ресурсами и ИТ командами для внедрения ERP проектов. На сегодняшний день система Oracle стоит на первом месте по уровню удовлетворенности, рядом находится SAP-система, а Microsoft показывает худший уровень удовлетворенности.

Продолжительность внедрения. Немаловажной характеристикой системы, определяющей важность, является продолжительность внедрения. Среднее время внедрения проекта Microsoft составляет 14 месяцев. При этом самые длительные внедрения занимают около 24 месяцев, а самые быстрые укладываются в один месяц. Широкий диапазон периодов внедрения Microsoft Dynamics связан с обширным спектром продуктов, предлагаемых для малых рынков. Поэтому по продолжительности внедрения эта система занимает худшее положение. Решения SAP и Oracle внедрялись за меньшее время, со средним временем в 13 и 11 месяцев, то есть самой быстрой является система Oracle, а SAP уступает этой системе всего на 2 месяца из-за чего и становится на второе место. Клиенты Microsoft отмечали, что проблемы внедрения были вызваны очень широким спектром причин, большинство из которых было связано скорее с человеческим фактором, нежели с функциональностью продукта. Несмотря на то, что внедрения SAP обладают сходными рисками, их клиенты обычно больше по размеру, а потому обладают большими ресурсами для того чтобы справиться со сложным ПО [5].

Период возврата инвестиций. Исследования показывают, что для большинства организаций, внедривших ERP, период возврата инвестиций составляет от двух до трех лет, или в среднем 2.5 года. А период возврата ин-

вестиций Oracle больше среднего (3-4 года). Причем около 40 % их клиентов даже не в состоянии оценить срок возврата инвестиций, пока не пройдет три года после внедрения. Это наводит на мысль, что клиентам Oracle требуется больше времени, чем пользователям других решений, для того чтобы возместить затраты на ПО. 31 процент % SAP возвращают свои инвестиции дольше трех лет после внедрения, а 57 % возвращают свои инвестиции от года до трех. Среди этих трех вендоров Microsoft Dynamics имеет самый низкий процент клиентов, которые ждут окупаемости дольше трех лет – 16 %. 74 % клиентов Microsoft окупают свои проекты от года до трех. То, что этот процент значительно выше, чем у других вендоров ПО можно легко объяснить. Microsoft предлагает малые бизнес решения, которые имеют меньший период возврата инвестиций.

Смета проектов. Основываясь на анализе откликов по завершенным ERP проектам, общая смета проектов SAP намного превосходит общую смету как проектов Oracle, так и Microsoft. В добавок, все три вендора предлагают решения, которые очень сильно отличаются по стоимости. Внедрения решений каждого из трех вендоров демонстрируют превышение первоначальной сметы. У SAP наблюдается самое низкое усредненное отклонение действительного бюджета от планируемого – 8 %, а у Oracle самое высокое – 15 %. Впрочем, недалеко от последнего и Microsoft – 14 %. Можно сделать вывод: система SAP обладает наименьшей сметой, что показывает более точный план внедрения системы в предприятие.

Реализация выгод. Как показывает статистическое исследование, 66 % клиентов Microsoft реализовало менее 60 % выгод, а 24 % клиентов реализовало более 60 % запланированных выгод. В Oracle 63 % клиентов реализовало менее 60 % планировавшихся выгод, а 37 % реализовало более 60 % планировавшихся выгод, поэтому эта система является наиболее успешной в это области. Почти такими же характеристиками можно определить реализацию выгод Microsoft.

Исходя из проведенного анализа сильных и слабых сторон SAP, Oracle и Microsoft, полученные данные можно отразить в табл. 1, в которой условно распределены места основных показателей систем.

Таблица 1

Сравнительная оценка характеристик систем SAP, Oracle и Microsoft

	SAP	Oracle	Microsoft
Анализ раздела рынка	1	2	3
Оценка удовлетворенности	2	1	3
Продолжительность внедрения	2	3	1
Период возврата инвестиций	2	1	3
Смета проектов и ее превышение	1	2	3
Реализация выгод	3	1	2

Подводя итог, можно отметить, что выбор между SAP, Oracle и Microsoft далеко не всегда прост. В зависимости от бизнес обстоятельств компании и ее ИТ стратегии, каждое из решений имеет сильные и слабые стороны, а также возможности нахождения компромиссных решений. Эта сложность и гибкость пакетов ПО может привести к серьезным проблемам на этапе внедрения.

Список литературы:

1. Современные ERP-системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=15832>.
2. Официальный ERP портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.erp-online.ru.
3. Битва титанов. Часть 1. Краткая история большой тройки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sapland.ru>.
4. Битва титанов. Часть 2. В борьбе за сферы влияния [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sapland.ru>.
5. Внедрение ERP-систем. Актуальность и тенденции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.intalev.ua/library/articles/article.php?ID=5072.

Секция 15

***СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ,
ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ***

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА МОРОЖЕНОГО В РОССИИ

© Евтушок М.В.*, Мурашова Е.В.♦

Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

В работе рассматриваются основные тенденции развития рынка мороженого в России, его основные характеристики, основные проблемы этого рынка.

Мороженое, один из не многих товаров, на которое спрос сохраняется на протяжении многих десятилетий, в том числе и в России.

Годовой объем продаж мирового рынка составляет около 50 млрд. долларов в год, причем в 2012 г. больше половины приходилось на Америку (см. рис. 1), и этот показатель стабильно растет [6].

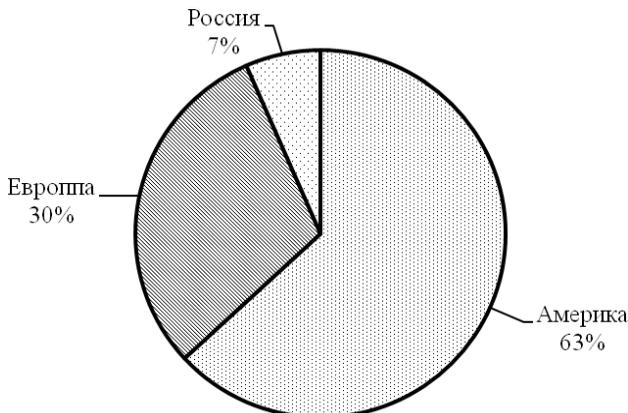


Рис. 1. Объемы продаж мирового рынка мороженого в 2012 г.

Доля России в мировом объеме продаж не превышает 7 % (около 3,5 млрд. долларов в год), несмотря на ежегодное увеличение объемов производства и реализации продукции.

Однако в России популярность к этому продукту пришла в годы СССР. Отсутствие большого выбора выработало у населения преданность к пломбиру и эскимо. С каждым годом появляется все больше видов мороженого, но население страны по-прежнему не изменяют своих предпочтений (см. рис. 2). Это является одной из важных особенностей российского рынка мороженого-

* Студент факультета Экономики и управления.

♦ Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук.

го. Поэтому производители часто сталкиваются с проблемой выбора вида и типа мороженого – потребитель может совершить одну покупку нового вида (типа), но позже вернется к прежнему виду.

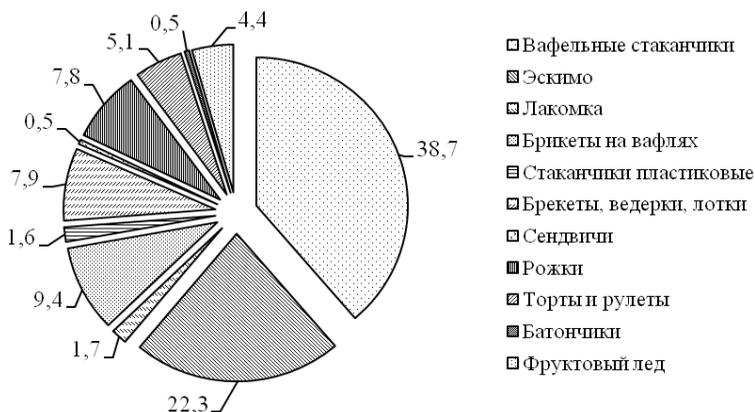


Рис. 2. Структура продаж различных видов продаж мороженого в России в 2013 г. [7]

Лидирующие позиции занимают вафельные стаканчики и эскимо (38,7 % и 22,3 % соответственно), что подтверждает традицию потребления мороженого на улице. Остальные 39 % от общего объема продаж разделяют между собой другие виды порционного мороженого (24,3 %), торты и рулеты (5,1 %) и мороженое домашнего потребления (брикеты, ведерки, лотки – 7,9 %).

Как сказано выше, немало важной особенностью является традиция потребления мороженого на улице. Мороженое стало неким «десертом в движении». Эта особенность и определяет основные каналы сбыта мороженого, увеличивает зависимость продукта от влияния сезонного фактора.

По итогам работы предприятий в России за 2013 год выпущено 369,5 тыс. тонн мороженого, что на 1,5 % выше, чем в предыдущем году. Оборот продукции по различным оценкам составляет 70-80 млрд. рублей. Из всего объема всего в среднем 4,5 тонны (около 1,21 %) составил экспорт и импорт [7].

Наряду с этим, чаще развиваются крупные компании, для которых характерна инновационная активность, дифференцированное производство (один из важных факторов их устойчивости), устойчивые каналы распределения продукции, развитая дистрибутивная сеть и т.п. Следует учитывать так же то, что большинство «гигантов» были образованы в годы СССР, с большой поддержкой государства на ранних этапах развития, отсутствие на рынке представителей иностранных компаний.

Мелким, «молодым» производителям (около 30 % доли рынка) [1], концентрирующимся в Южном, Северо-Кавказском и Дальневосточном феде-

ральных округах, гораздо сложнее выйти на рынок даже в своем регионе. Низкая доходность данного продукта, сниженный оборот денежных средств (за счет влияния сенного фактора), частые простои оборудования во внесезонный период, что приводит к нехватке средств на дифференциацию и модернизацию производства, на развитие маркетинга. Инвестиционные компании не совершают вложений в мелкие предприятия по производству мороженого, в связи с высокими рисками. Помимо всего – мелким предприятиям сложно выработать лояльность к мелкой марке, из-за присутствия гигантов. Так же присутствуют барьеры в виде административных ограничений в области розничных продаж.

На российском рынке мороженого постепенно происходит формирование более жесткой конкурентной среды, а сам рынок постепенно укрупняется, структурируется, на нем наблюдаются процессы слияний и поглощений [7].

Согласно докладу генерального директора Союза мороженщиков России В.Н. Елхова в 2014 г. [7], для Российского рынка мороженого характерно низкое потребление мороженого на душу населения, низкие темпы роста объема производства мороженого, снижение рентабельности производства, что может быть связано со следующими причинами.

Общие причины:

1. Низкая платежеспособность населения, снижение покупательского спроса.
2. Сокращение численности и старение населения.
3. Рост тарифов естественных монополий.
4. Дефицит и высокая цена отечественного сырья и ингредиентов.
5. Высокая конкуренция с товарами-заменителями.
6. Антиреклама на TV и в других СМИ.
7. Холодная климатическая зона на большой территории.

Отраслевые причины:

1. Малая доля населения регулярных потребителей мороженого.
2. Преобладание импульсных покупок и порционного мороженого (см. рис. 3).
3. Неразвитый сегмент продаж HoReCa¹.
4. Фальсификация сырья и мороженого.
5. Высокая сезонная зависимость.
6. Издержки во взаимодействии с торговлей
7. Устаревшее энергоемкое оборудование.
8. Низкое использование производственных мощностей.

¹ HoReCa (Hotel, Restaurant, Cafe / Catering (отель – ресторан – кафе / кейтеринг) – термин, обозначающий сферу индустрии гостеприимства (общественного питания и гостиничного хозяйства).

9. Высокая зависимость от импортных поставок технологического, торгово-холодильного оборудования, рефрижераторного транспорта и упаковки.
10. Низкая инвестиционная привлекательность отрасли.

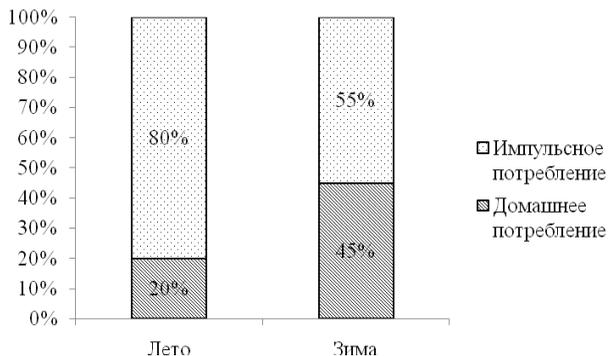


Рис. 3. Сезонность спроса на мороженое в России [1]

Как в летний, так и в зимний период покупка мороженого носит импульсный характер (80 % и 55 % от общего объема продаж соответственно). Домашнее потребление в России остается незначительным, несмотря на значительный рост объемов продаж в зимний период времени (25 %.)

По данным исследования Российского индекса целевых групп [5]:

«... мороженое потребляет каждый второй россиянин. Доля любителей мороженого уменьшается по мере взросления потребителей. Так, наибольший процент потребителей относится к возрастным группам 10-15 лет и 16-19 лет – соответственно 68 % и 57 % опрошенных. В меньшей степени потребляют мороженое люди 65 лет и старше». Тренд потребления мороженого по возрастным группам можно представить в следующем виде (см. рис. 4).

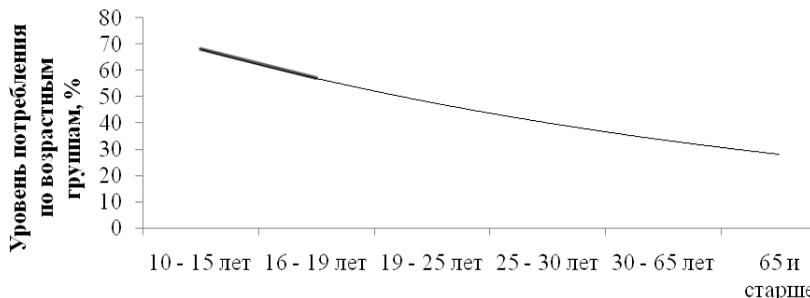


Рис. 4. Уровень потребления мороженого по возрастным группам в 2013 г.

Современные консалтинговые компании, эксперты рынка, руководители крупных компаний предлагают множество решений проблем, связанных с реализацией и увеличением объемов продаж мороженого.

Во-первых – развитие дистрибьюторских сетей. Особенно это решение характерно для малых предприятий. Мелким производителям достаточно сложно «встроить» свою продукцию через устойчивые продуктовые сети дистрибьюторов: можно выделить следующие основные причины:

- малознакомая марка для крупных и мелких оптовых покупателей;
- крупные оптовые представители, на практике, не передают большое значение качеству продукта, его основным потребительским характеристикам;
- стоимость закупки товара местного производителя часто выше, чем у товаров-аналогов.

Развитие своей сети достаточно длительный, трудоёмкий и дорогостоящий процесс и, часто, решением является – привлечение уже имеющихся крупных продуктовых сетей: налаженные каналы поставок, наличие квалифицированного персонала, отлаженная система логистических поставок и т.п.

Во-вторых, современным решением в области продаж мороженого является вендинг. Компании Европы и США уже давно используют подобное решение. В развивающемся мире у человека часто нет резервов времени на очереди, магазины, совершение дополнительных операций при покупке. Помимо уже развитых автоматов по продаже кофе и снеков, вендинговый бизнес ежегодно предлагает новые решения: автоматы по продаже носовых платков, цветов, продуктов питания, техники, мороженого. Автоматы по продаже мороженого на рынке представлены двух видов: по изготовлению и продаже мягкого мороженого, по продаже мороженого в упаковке. Автомат прост в использовании для покупателя, покупка не предполагает очереди и т.п. У производителя мороженого так же нет необходимости использования трудоемких операций, создания сложных логистических цепочек расставления розничных точек по продаже мороженого. Место расположения автомата должно быть не только с большой проходимостью, но и наполнено в большей степени целевой группой потребления. При удачном выборе расположения, места, ассортиментной группы у производителя есть возможность увеличить продажи во внесезонный период времени.

В-третьих – грамотная маркетинговая политика. На любом этапе развития организации, важна постоянная реклама. Маркетинговая стратегия должна быть четко обозначена и спланирована для такого вида продукции. Проведение «одноразовых» акций, рекламных роликов привлечет «одноразовый» интерес к Вашей компании или может оказаться не эффективной.

Развитие сети Internet в наше время значительно расширяет возможности рекламы: интернет-реклама, создание сайтов компаний, социальные сети. В настоящее время потенциально эффективной формой распространения

ния информации о продукте являются социальные сети, на примере социальной сети «В Контакте»[3], где насчитывается около 2 752 сообществ любителей мороженого (от 40 до 11 173 участников) по различному возрастному составу участников, то же социальная сеть «Одноклассники»[4] насчитывают около 305 сообществ.

Список литературы:

1. Анализ профиля рынка мороженого РФ на 2012 г. [Отчет] / А. Дорошенко, М. Захаров, А. Исаков. – [б.м.]: Unilever, 2012.
2. Веб-сайт ОАО «Липецкий хладокомбинат» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.icecream-lipetsk.ru>.
3. Данные социальной сети «В Контакте» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vk.com>.
4. Данные социальной сети «Одноклассники» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.odnoklassniki.ru>.
5. Единый архив экономических и социологических данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sophist.hse.ru>.
6. Мелорин на палочке / А. Евпланов // Российская бизнес газета. – 29.05.2012. – № 849.
7. Состояние отечественного рынка мороженого. Тенденции, проблемы, перспективы / В.Н. Елхов // Мороженщик России. – М.: Союз мороженщиков России, 2014. – № 6 (75). – С. 10-12.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XII Международной научно-практической конференции
«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ»

Подписано в печать 10.05.2014. Формат 84×60X1/16. 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!