

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XVI Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 24 ноября 2014 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2014

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

Э 40 **Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития:**
сборник материалов XVI Международной научно-практической конференции /
Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 238 с.

ISBN 978-5-00068-188-6

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Мировая экономика», «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», «Правовое регулирование социально-экономических отношений».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65.050.113
УДК 338.242

ISBN 978-5-00068-188-6

© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	7
<i>Григорьева К.В.</i> Проверка применимости модели для прогнозирования экономических показателей.....	8
СЕКЦИЯ 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	13
<i>Брагин А.Г.</i> Россия и Китай – служба на контрактной основе?	14
<i>Дьяченко Ю.К., Рубинштейн Е.Д.</i> Сравнительный анализ основных моделей фондового рынка	17
СЕКЦИЯ 3. МАРКЕТИНГ	21
<i>Аниферик П.Н., Ермолова А.А., Резник И.А.</i> Новые продукты в сфере обслуживания банковских карт	22
<i>Левченко Н.А., Драгилева Л.Ю.</i> Исследование предпочтений потребителей в отделочных материалах.....	25
<i>Сафаров Б.В.</i> Маркетинг в поддержке сельскохозяйственной отрасли....	30
СЕКЦИЯ 4. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	36
<i>Гришина Е.Н., Трусова Л.Н.</i> Интеллектуальные ресурсы в современной инфраструктуре инновационной деятельности.....	37
СЕКЦИЯ 5. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	42
<i>Денисова И.В.</i> Ипотечное агентство Югра	43
<i>Денисова И.В.</i> Стандарты государственного АИЖК меняются	46
<i>Иванов Т.Н.</i> Использование методологии имитационного моделирования для оценки влияния производственного комплекса на размещение экономических ресурсов в регионе	50
<i>Комаева Л.Э., Михайлова В.В.</i> Особенности видов промышленной политики в регионах России	55
<i>Мишура Н.А.</i> Структура и особенности формирования кластеров в ЮФО	59
<i>Тенянская М.Л.</i> Применение методов статистического анализа в изучении приоритетных направлений развития курортно-рекреационного и туристического потенциала региона	64

СЕКЦИЯ 6. ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	70
<i>Товышева И.З.</i> Управление миграцией в условиях новой миграционной политики в России.....	71
СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	78
<i>Колосова Н.А.</i> Занятость иммигрантов в России: есть ли предпринимательский потенциал?	79
<i>Лантушенко Л.С.</i> Управление качеством трудовой жизни как фактора повышения эффективности труда на предприятии в системе менеджмента качества	82
СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	88
<i>Сопко В.В., Стеценко И.В.</i> Проблемы анализа экономической безопасности предприятия	89
СЕКЦИЯ 9. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	97
<i>Баткова Ж.Н.</i> Преимущества применения таможенного режима «реэкспорт» при реализации товаров на внешнем рынке	98
<i>Добрунова М.А.</i> Некоторые проблемы качества аудита	101
<i>Наумова О.С.</i> Учет основных средств организации, формирование методики контроля за их наличием и состоянием на примере ОАО «Молочный завод «Уссурийский»....	105
<i>Таранова Н.С.</i> Современные подходы к анализу качества продукции, работ, услуг в коммерческой организации.....	106
<i>Таюрская Е.И.</i> Показатели финансовых результатов в бухгалтерском учете и отчетности	111
<i>Шлифер Е.В.</i> Система внутреннего контроля в бухгалтерии: проблемы понятий и терминов	117
СЕКЦИЯ 10. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	123
<i>Зудина Л.В., Даниловских Т.Е.</i> Проблемы управления активами и пассивами коммерческого банка	124
<i>Чекмез А.В.</i> Финансирование дошкольных образовательных учреждений	127
<i>Чекрыгина С.С.</i> Развитие механизма финансового обеспечения госзакупок лекарственных препаратов	133

СЕКЦИЯ 11. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНВЕСТИЦИИ	137
<i>Дьяченко Ю.К., Рубинштейн Е.Д., Соколова А.С.</i> Перспективы доллара США как мировой резервной валюты	138
<i>Орлова О.Ю.</i> Современный процесс финансовой глобализации и проблемы развития национальных финансовых рынков	142
<i>Якушин А.П.</i> Роль бюджетной политики Российской Федерации на фондовом рынке	147
СЕКЦИЯ 12. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	152
<i>Гукасова А.В.</i> Применение элементов современного маркетинга в управлении деятельностью предприятий российского АПК	153
<i>Иванова С.В., Смирнова Е.В.</i> Управление производственным потенциалом промышленного предприятия	157
<i>Кинякин С.Н.</i> Методические положения управления предприятием на основе сбалансированного распределения производственной мощности в период развития компании	161
<i>Козлова Г.Г., Моргунова И.В.</i> Проблемы туристического бизнеса Российской Федерации	165
<i>Милорадов К.А.</i> Транспортно-логистические факторы развития рынка услуг гостеприимства Крыма	170
<i>Минченко Л.В., Старкова С.Ю.</i> Кадровый аутсорсинг как новая бизнес-модель управления экономическими системами	175
<i>Науменко С.М., Фурсова С.А.</i> Выбор базовой стратегии развития строительного предприятия	178
<i>Свитыч Н.Ю.</i> Актуальные вопросы институциональных преобразований российского рынка природного газа	185
<i>Старкова Н.О., Мирзоян А.Р.</i> Правовые основы осуществления государственных закупок в мировой практике	189
<i>Супруненко В.Н., Драгилев И.Г.</i> Из опыта применения конкурентных преимуществ крупными ритейлерами розничной торговли	195
<i>Шевцова О.Н., Фурсова С.А.</i> Стратегия инновационного развития в теории долгосрочной мегатехнологической динамики	199

СЕКЦИЯ 13. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	205
<i>Бобылева К.Е.</i> Стратегия внедрения информационных технологий на водном транспорте на примере компании ОАО «Азово-Донское пароходство».....	206
<i>Леонтьева А.К., Перова М.В.</i> Информационно-аналитические системы в управлении предприятием	210
СЕКЦИЯ 14. СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ	216
<i>Воронцов А.И.</i> Развитие предприятий электроэнергетики на основе принципов вертикальной интеграции	217
<i>Медведева Т.В.</i> Финансовые аспекты формирования стратегии развития предприятий региона	222
<i>Тускаева М.Р., Кцоева И.К.</i> Модернизация в России. Инструменты регулирования.....	227
СЕКЦИЯ 15. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	233
<i>Ерохина Ю.Е., Тарасова Ю.И.</i> Особенности наследственных отношений в международной сфере: коллизии правопонимания	234

Секция 1

***ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ***

ПРОВЕРКА ПРИМЕНИМОСТИ МОДЕЛИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

© Григорьева К.В.*

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

На сегодняшний день одним из широко обсуждаемых вопросов в профессиональных кругах является проблема прогнозирования основных экономических показателей. Особенно это актуально для развивающихся стран. Поэтому целью работы является установление возможности применения одной из самых известных моделей, а именно модели Менгеса для прогнозирования валового национального дохода для стран БРИКС.

Для этого было произведено тестирование модели на прохождение F-теста, t-теста, проверки трех условий теоремы Гауса-Маркова, а также модель была проверена на адекватность для всех стран БРИКС.

Ключевые слова: БРИКС, модель Менгеса, прогнозирование, тестирование, валовый национальный доход, адекватность модели.

Воздействие на процессы, происходящие в экономике невозможны без системы планирования и прогнозирования на всех уровнях. В настоящее время перед развивающимися странами стоит следующая проблема: обеспечение более быстрого роста национального дохода по отношению к росту капитальных вложений. Поэтому на сегодняшний день актуален вопрос выбора эконометрических моделей для прогнозирования важных экономических показателей. Одной из таких моделей является модель Менгеса, которая сейчас активно обсуждается в профессиональном сообществе. Модель была разработана как макроэкономическая модель для Западной Германии в 1975 г., предсказывающая объем производства, используя различные переменные. Для западной Германии модель Менгеса оказалась точной, поэтому целью работы является тестирование модели на применимость ее для прогнозирования показателей в странах БРИКС и проверка ее адекватности.

В статье «Ru-trade» пишется о том, что БРИКС – альтернатива «Большой семерке». Уже сейчас место, которое страны БРИКС занимают в мировой экономике, не может не впечатлять, и их все чаще и чаще сравнивают с G7. На эту «пятерку» приходится 40 % населения планеты, 20 % мирового ВВП и 15 % международной торговли, поэтому эти страны представляют наибольший интерес для исследования [7].

Модель Менгеса представляет систему из четырех уравнений. Мы рассмотрим только первое на примере стран БРИКС, где Y = валовый национальный

* Студент.

нальный доход, I = чистые инвестиции, Y_t = валовый национальный доход за предыдущий период.

$$\begin{cases} Y_t = a_0 + a_1 \cdot Y_{t-1} + a_2 \cdot I_t + \mu_t \\ I_t = b_0 + b_1 \cdot Y_t + b_2 \cdot Q_t + \vartheta_t \\ C_t = c_0 + c_1 \cdot Y_t + c_2 \cdot C_{t-1} + c_3 \cdot P_t + \varphi_t \\ Q_t = d_0 + d_1 \cdot Q_{t-1} + d_2 \cdot R_t + \varepsilon_t \end{cases}$$

И выясним, подходит ли это уравнение для прогнозирования валового национального дохода в странах БРИКС.

$$\begin{cases} Y_t = a_0 + a_1 \cdot Y_{t-1} + a_2 \cdot I_t + \varepsilon_t \\ E(\varepsilon_t) = 0, \sigma(\varepsilon_t) = \text{const} \end{cases}$$

Основой для осуществления эконометрического анализа являлась методика, используемая видным российским доктором экономических наук, И.В. Трегуб [5].

Для тестирования модели были примерены: F-тест, t-тест, проверка трех условий теоремы Гауса-Маркова, а также модель была проверена на адекватность для всех пяти стран [6]

Статистические данные были выгружены с сайта Всемирного банка за период с 1991 года по 2013 год для всех пяти стран БРИКС. Кроме того, важно отметить, что информация, за прошедший период 2013 года не будет включаться в наш анализ, мы будем использовать эти данные позже для проверки адекватности модели.

Перед началом тестирования модели нами была построена точечная диаграмма, которая показала нам, что для всех стран существует сильная линейная зависимость между указанными переменными.

Теперь, убедившись в линейной зависимости между переменными, мы можем перейти к тестированию модели, которое выполнялось с использованием возможностей Excel.

Для начала мы сделали F-тест, чтобы убедиться в качестве спецификации нашей модели. Для этого посчитав, F_{crit} с помощью функции ФРАСПОБР, посчитанное значение мы сравнили с полученным значением F из регрессионного анализа. Во всех пяти случаях $F > F_{\text{crit}}$, следовательно, качество спецификации нашей модели оказалось высокое.

Из регрессионного анализа мы увидели, что все страны имеют высокий уровень R^2 ($< 85\%$). Это свидетельствует о том, что изменения в переменных X объясняют больше 85 % изменений в Y.

Теперь нам нужно проверить значение коэффициентов регрессии a_0, a_1, a_2 . Сравнивая элементы столбцов коэффициентов и стандартные ошибки, взятые из регрессионного анализа, можно сказать, что абсолютные значения стан-

дартных ошибок меньше, чем соответствующие значения коэффициентов, так, на первом этапе анализа, все переменные должны оставаться в модели.

На следующем этапе мы проверили значимость коэффициентов с помощью t -теста, то есть, мы получили неравенство $|T| \geq t_{crit}$, где T – значение t -статистики. Если неравенство верно, коэффициент считается значимым, и, следовательно, не должен быть выброшенным из модели.

Определив значимость коэффициентов для каждой страны, мы проверили три условия теоремы Гауса-Маркова. Первое условие о том, что ошибки не носят систематического характера, то есть $E(\varepsilon_i) = 0$, было посчитано с помощью функции СРЗНАЧ и выполнено для всех стран.

Тест Голдфелда-Кванда предназначен для проверки второго предположения теоремы о гомоскедастичности случайного возмущения. В целях реализации, мы сделали следующие шаги:

1. Отсортировали исходные данные в порядке возрастания регрессора по суммам абсолютных значений;
2. Разделили данные на две равные группы;
3. Сделали регрессионный анализ для каждой группы отдельно. Это дало нам возможность получить две модели, но с разными коэффициентами;
4. Далее мы посчитали коэффициент GQ как отношение суммы квадратов отклонений эмпирических данных для первой группы ($RSS1$) к соответствующей сумме, рассчитанной для второй группы ($RSS2$), $GQ = RSS1 / RSS2$
5. Далее мы рассчитали критическое значение F_{crit} , используя ФРАСПОБР ($\alpha; v1; v2$).
6. Случайные возмущения считаются гомоскедастичными, если оба неравенства справедливы:

$$GQ \leq F_{crit}.$$

$$1 / GQ \leq F_{crit}.$$

Данные значения были рассчитаны для всех стран БРИСК, и мы получили, что одно из неравенств в каждой из стран не было выполнено, следовательно, случайные возмущения считаются гетероскедастичными.

Например, для Китая результат после проверки второго условия модели выглядел следующим образом:

Таблица 1

Результат теста на проверку второго условия

GQ	0,03
1/GQ	38,71
F crit	3,79

Для проверки третьего условия теоремы об отсутствии автокорреляции между смежными случайными остатками в модели мы провели тест Дарви-

на-Уотсона. Для этого мы нашли критические значения DL и Du с помощью специальной статистической таблицы. Данное условие было выполнено для России и Индии для этих стран нет информации об автокорреляции между смежными случайными остатками, для остальных стран данное условие не выполняется.

Для Китая коэффициент Дарвина-Уотсона составил 1,03, данное значение попало в интервал от 0 до 1,15, следовательно, мы не имеем никакой информации об автокорреляции и третье условие выполняется.

Таблица 2

Проверка третьего условия теоремы

0	dl	du	2	4-du	4-dl	4
0	1,15	1,54	2	2,46	2,85	4

Для проверки модели на адекватность в первую очередь мы определили для каждой страны доверительный интервал (нижнюю и верхнюю границы). Доверительный интервал – это допустимое отклонение наблюдаемых значений от истинных [9]. Теперь мы должны проверить, действительно ли наша модель описывает эмпирические данные правильно и протестировать возможности прогнозирования модели. Показатель « Y_t » за 2013 год должен лежать в пределах доверительного интервала, предсказанного нашей моделью.

После проверки адекватности модели мы сделали вывод, что для Бразилии, России, Китая и Южной Африки модель является адекватной, для Индии же применение ее невозможно, так как спрогнозированный валовый национальный доход за 2013 год не попал в доверительный интервал, рассчитанный для Индии.

Y спрогнозированный = 1855,59 млрд. долл.

Таблица 3

Доверительный интервал

Нижняя граница	Y за 2013 год	Верхняя граница
1687,00	1768,14	1849,28

Как мы можем заметить $1855,59 > 1849,28$, следовательно, модель не является адекватной для данной страны.

Причиной невозможности применения данной модели для прогнозирования в Индии, может быть связано с особенностями индийской экономики. Современная экономика Индии характеризуется относительно стабильным финансовым положением, наличием значительных золотовалютных резервов, динамично развивающейся промышленностью, конкурентоспособной сферой высоких технологий, емким потребительским рынком, наличием многомиллионной квалифицированной и сравнительно дешевой рабочей силой [8].

Таким образом, в своей работе мы опровергли тезис о том, что данная модель является подходящей для использования в процессе прогнозирования экономических показателей стран БРИКС.

Мы считаем, что для Индии данная модель применяться не может, для других стран модель может применяться с осторожностью, так как после проведения F-теста, t-теста и проверки трех условий теоремы Гауса-Маркова, показатели ни одной из стран не прошли все тесты.

Список литературы:

1. Сайт Мирового банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Worldbank.org.
2. United Nations Statistics Division [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Data.un.org.
3. Математические модели динамики экономических систем монография. – М.: Финакадемия, 2009. – 160 с.
4. Прогнозирование экономических показателей на рынке дополнительных услуг сотовой связи монография. – М.: Изд-во ПСТМ, 2009. – 195 с.
5. Математические и компьютерные модели ценообразования на конкурентном рынке / И.В. Трегуб, А.В. Трегуб // Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. – 2008. – № 4. – С. 152-159.
6. Методика построения модели агима для прогнозирования динамики временных рядов / А.В. Трегуб, И.В. Трегуб // Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. – 2011. – № 5.
7. <http://ru-trade.info/briks-budushhee-mirovoj-ekonomiki-2/>.
8. <http://www.docme.ru/doc/214762/osobennosti-razvitiya-e-konomiki-sove-remennoj-indii>.
9. http://www.e-ng.ru/ekonomiko-matematicheskoe_modelirovanie/doveritelnyj_interval_doveritelnaya.html.



Секция 2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

РОССИЯ И КИТАЙ – СЛУЖБА НА КОНТРАКТНОЙ ОСНОВЕ?

© Брагин А.Г.*

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

Политика использования денег в качестве «мягкой силы», проводимая Пекином, направлена на приобретение контроля над природными ресурсами страны-реципиента, а также на обязательный возврат средств в Поднебесную – одним из условий контрактов является привлечение китайских поставщиков. Автор задается вопросом – в какой степени увлечение совместными проектами с Китаем поможет развитию российской экономики?

Ключевые слова: инвестирование, льготное кредитование, «мягкая сила», углеводороды.

«Сделка века!», «Победа России», «Пощечина западному миру», – СМИ пестрили восторженными заголовками и комментариями по поводу заключения тридцатилетнего газового контракта между Россией и Китаем. Какой масштаб, какая перспектива для дальнейшего сотрудничества!

Кроме новых энергетических контрактов, были заключены договоренности о валютных свопах между российским ЦБ и Народным банком Китая, между Московской биржей и Банком Китая, а также ряд рамочных соглашений об открытии кредитных линий между ВТБ, ВЭБ, РСХБ и Экспортно-импортным банком Китая.

Менее заметной была новость о том, что China Development Bank предоставил ОАО «МегаФон» кредит в размере 500 млн. долларов. Впрочем, полученные средства компания сможет потратить исключительно на закупку оборудования и услуг у китайской Huawei. В 2009 году «Мегафон» также привлекал экспортный кредит China Development Bank на сумму 300 млн долларов на закупку оборудования у той же Huawei [2].

Кредитование «Мегафона» китайскими банками с условием привлечения китайских поставщиков товаров и услуг является классическим примером работы кредитных организаций КНР с международными контрагентами в Азии, Африке и странах СНГ. Такой метод может применяться и на более высоком уровне, когда речь идет о финансировании не отдельных компаний, а крупных инфраструктурных проектов на территории соседних с Китаем стран. В этом случае льготные кредиты становятся уже не только эффективным инструментом инвестирования, но и проявлением «мягкой силы», используемой Пекином для достижения определенных геополитических задач.

Выделение льготных кредитов позволяет китайскому правительству (так как большинство банков в КНР принадлежат государству, то решение о выде-

* Магистрант (направление «Государственное и муниципальное управление»).

лении кредита иностранным компаниям принимается только с ведома официальных властей) не только увеличить присутствие в той или иной стране, но и помочь собственному производителю. Как и в случае с новым кредитом «Мегафону», большинство заключаемых кредитных договоров включает в себя условие привлечения китайских подрядчиков и контрагентов.

КНР активно использует «мягкую силу» в странах Азии и Африки, где благосостояние местных политиков во многом зависит от зарубежных контрактов. Причем инвестиционная стратегия Пекина (см. табл. 1) подразумевает не только желание расположить к себе региональные элиты, но и добиться контроля над природными ресурсами, которые жизненно необходимы китайской экономике.

Таблица 1

«Пекинский» механизм инвестирования

Первый этап	Китайское правительство и корпорации приходят в страну, предлагая льготные кредиты по ставкам заметно ниже рыночных или же покупая доли в крупных системообразующих предприятиях.
Второй этап	Они начинают привлекать дополнительных партнеров из КНР, увеличивая долю китайского капитала в проекте.
Третий этап	Применяя широкий спектр инструментов (льготные кредиты, инвестиции, и т.д.), компании и банки из Поднебесной окончательно получают контроль над проектом, оставляя инвесторам-резидентам миноритарные доли.

И чем более важной для экономики КНР является отрасль, в которой работает компания-реципиент, тем больше китайских контрагентов старается привлечь Пекин для выполнения условий кредитного договора. Здесь, в первую очередь, основные интересы Поднебесной сосредотачиваются на энергетике и добыче редкоземельных металлов.

Яркий пример такой планомерной политики сегодня являет собой Казахстан, где китайские инвесторы получили значительные доли в нефтегазовых корпорациях. В 2010 году доля компаний из КНР в нефтедобыче республики составляла 22,5 %, однако казахские эксперты считают, что представители Поднебесной владеют куда более большим количеством активов [1, с. 88].

В последнее время Китай начал активно участвовать в российских углеводородных проектах. Так, «победоносный» контракт на ежегодную поставку 38 млрд. кубометров газа в течение 30 лет, заключенный с «Газпромом», предполагает 25 млрд. долларов аванса, который пойдет на строительство инфраструктуры для поставок в Поднебесную (газопровод «Сила Сибири»). Кроме того, китайцы получили 20 % в проекте по сжижению газа «Ямал-СПГ» (контрольный пакет принадлежит «Новатэку»).

Что касается нефти, то активно наращивает поставки в КНР «Роснефть», но главное – приглашает китайских партнеров к участию в своих проектах. В частности, речь идет о разработке арктических запасов, а в начале сентября стало известно, что Москва поддержала инициативу по предоставлению китайцам доли в проекте освоения Ванкорского месторождения «Роснефти».

Ведущий эксперт Союза нефтегазопромышленников России Рустам Танкаев полагает, что в нефтегазовой сфере нашей стране не стоит опасаться за свой суверенитет из-за приглашения китайских компаний.

«Китайцев никогда в серьезные проекты не пускали именно из-за этих опасений, так продолжалось десятилетиями, – рассказывает Танкаев. – Однако в нынешней ситуации не думаю, что интеграция с Китаем и привлечение китайских финансовых ресурсов как-то повредит России. Сейчас Россия и Китай – равновеликие силы».

Общий объем кредитных линий, позволяющих привлекать средства для строительства объектов на территории России, превышает 8 млрд. долларов [2].

Китайские компании естественным образом заинтересованы в масштабных инвестициях в Россию. В первую очередь компании и банки Поднебесной заинтересованы в предоставлении инвестиций и льготных кредитов российским IT и телеком-компаниям, поскольку российская сторона сегодня озабочена проблемой безопасности в этом секторе, а КНР способна предложить передовую продукцию и технологические решения. Кроме того, Поднебесная надеется на дальнейшее открытие границ для доступа дешевых и качественных китайских товаров на перспективный с потребительской точки зрения российский рынок.

Россия, в свою очередь, рассчитывает на помощь Китая в создании системы скоростного железнодорожного транспорта, поскольку китайский опыт в этой области общепризнан мировой практикой. Наконец, крайне важно на сегодня скоординировать действия для скорейшего начала поставок российского газа в КНР, поскольку последняя на сегодня испытывает нужду в энергоносителях.

Таким образом, Китай с помощью инвестиций рассчитывает выйти на новый уровень в стратегического партнерства с Россией во всех сферах.

Однако в случае любой конфронтации с Москвой Пекин может воспользоваться разбалансированностью российской экономики, зависящей от экспорта энергоресурсов. Например, так, как это сделали Европа и США, введя санкции против российских нефтегазовых компаний, ограничив им доступ к кредитам и технологиям.

В связи с этим, России всегда необходимо гарантировать соблюдение национальных интересов, просчитывать ситуацию на два-три шага вперед. Нельзя рассматривать Китай исключительно как конкурента или, что совершенно недопустимо, врага. Однако, выражаясь в контексте заключения контрактов, России необходимо включать те пункты, которые будут обоюдовыгодными в долгосрочной перспективе. Россия не должна «служить по контракту» Китаю, как это делают некоторые страны Африки и Центральной Азии, а быть с ним «сослуживцами», взаимопределяющими партнерами.

Список литературы:

1. Арсентьева И.И. Политика Китая в Центральной Азии и стратегия России / И.И. Арсентьева // Известник саратовского университета. нов. сер. история. международные отношения. – 2014. – Т. 14, Вып. 2. – С. 85-89.
2. Михайлов С. Зачем бояться китайцев [Электронный ресурс] / С. Михайлов, А. Топалов, В. Тодоров // Газета.ru [Раздел: Бизнес: Экономполитика]. – Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/business/2014/10/17/6264369.shtml>.
3. Пашкова Е.В. Стратегии инновационного развития Китая, Индии и России: результаты и перспективы / Е.В. Пашкова, Ю.И. Лебедев // Перспективы науки. – 2014. – № 5 (56) – С. 74-77.
4. Юдина Т.Н. Финансово-хозяйственные институционально-инновационные инициативы России и Китая в контексте конкурентоспособности национальной экономики и сотрудничества / Т.Н. Юдина // Теоретическая экономика. – 2014. – № 2. – С. 38-48.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ МОДЕЛЕЙ ФОНДОВОГО РЫНКА

© Дьяченко Ю.К.*, Рубинштейн Е.Д.♦

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

В работе анализируются три модели фондового рынка, а именно небанковская, банковская и смешанная. По каждой модели исследуются виды посредников, обороты бирж, виды ценных бумаг.

Ключевые слова: модели фондового рынка, финансовые инструменты, биржи, биржевые деривативы, нормативная база фондового рынка.

Как известно, исторически существуют три условные модели фондового рынка в зависимости от характера финансовых посредников: небанковская (яркий пример – США), банковская (Германия) и смешанная (Япония). Рассмотрим характеристики деятельности этих трех моделей подробнее на примере вышеупомянутых стран. В США в качестве посредников на фондовом рынке выступают небанковские компании по ценным бумагам. Среди фондовых рынков мира США занимают особое место. Это самый большой рынок, на долю США приходится от трети до половины мировой капитализации акций и облигаций. В силу исторических причин относительное значение рынка ценных бумаг для финансовой системы и национальной экономики США намного выше, чем в большинстве стран мира.

* Доцент кафедры Мировой экономики, кандидат экономических наук, доцент.

♦ Доцент кафедры Финансов и кредита, кандидат экономических наук, доцент.

В сфере организации фондового дела, в разработке новых финансовых инструментов и развитии теории управления портфелем ценных бумаг американцы достигли столь высоких результатов, что их опыт заимствуют и перенимают в других государствах. Не случайно и все основные научные разработки в области финансовых рынков, удостоенные Нобелевской премии, принадлежат американским ученым. Система регулирования фондового рынка США является более жесткой, эффективной и хорошо разработанной, чем где бы то ни было в мире, при этом американский опыт регулирования также широко заимствуется во многих странах.

По оборотам торговли акциями биржи США идет с большим отрывом от прочих бирж. Одной из причин высокой капитализации и ликвидности американского рынка акций является распыленная, дисперсная структура собственности и высокая доля этих инструментов в финансовых активах населения. Одной из причин привлекательности американских акций для инвесторов является высокая норма дивидендных выплат.

Общий долг федерального правительства США на конец 2013 г. составил 117,5 % от ВВП страны [1, 2].

Отличительной чертой США является наличие колоссального рынка муниципальных бумаг. Основной объем эмитентов муниципальных облигаций приходится на правительства штатов и администрации крупных городов.

На США приходится более половины открытых позиций по биржевым деривативам. Как и везде, основная часть оборота приходится на финансовые деривативы. Опционами и фьючерсами на акции, индексы, валюту, облигации и процентные ставки торгуют на целом ряде бирж.

Профессиональные участники фондового рынка США – это прежде всего брокерско-дилерские фирмы (security brokers and dealers) и портфельные управляющие (portfolio managers). Последние могут быть теми же брокерско-дилерскими фирмами, однако большинство – независимые юридические или физические лица. Общее количество брокерско-дилерских фирм неуклонно сокращается в основном в связи с процессами слияний и поглощений.

В силу исторических причин банки (коммерческие, сберегательные) не торгуют корпоративными ценными бумагами и не занимаются их размещением. С 1933 г. в стране действовал Закон Гласса-Стигала, не только запрещающий банкам подобную деятельность, но и не позволявший иметь дочерние компании по ценным бумагам. В 1999 г. принятием Закона о финансовой модернизации (Закона Грэма-Лича-Блайли) последний запрет был отменен, но по-прежнему банки непосредственно не могут вести бизнес в области ценных бумаг. Так, например, в рамках крупнейшей финансовой группы США – CITIGROUP – коммерческий CITIBANK занимается традиционными банковскими операциями, брокер-дилер Salomon-Smith Barney работает с ценными бумагами, страховая компания TRAVELERS занимается страхованием.

Главным регулятором фондового рынка США выступает Комиссия по ценным бумагам и биржам (Securities Exchange Commission – SEC), создан-

ная еще в 1934 г. Полномочия SEC распространяются именно на профессиональных участников фондового рынка (брокеры-дилеры, фондовые биржи, инвестиционные консультанты, регистраторы, депозитарно-клиринговые организации). США, таким образом, стоят в стороне от процесса формирования мегарегулятора финансовых рынков, который разворачивается в мире в последнее десятилетие.

Рассмотрим банковскую модель фондового рынка на примере Германии, где в качестве посредников выступают банки. По величине ВВП, трудовым ресурсам и размерам финансового сектора Германия занимает лидирующие позиции в Европейском Союзе. Однако по масштабам рынка пенных бумаг Германия по многим позициям уступает Великобритании и Франции. Традиционно по сравнению с англосаксонскими странами за счет выпуска акции в Германии финансировалась заметно более низкая доля капиталовложений. Ажурными владеет относительно небольшая доля населения. Совсем невелик рынок облигаций нефинансовых компаний.

Эта специфика объясняется особой ролью банков в экономике страны. Они удовлетворяют большую часть потребностей крупных предприятий в долгосрочном капитале. Финансовый сектор Германии являет собой образец финансовой системы, «основанной на банках», в противоположность финансовой системе, «основанной на рынке ценных бумаг», которая характерна для англосаксонских стран.

Рынок облигаций Германии (по объему облигационной задолженности) является третьим в мире национальным рынком после США и Японии. Рост рынка облигаций в 1990-е гг. в значительной степени был связан с объединением Германии и необходимостью помощи восточным землям что увеличило нагрузку на федеральный бюджет.

Рынок производных финансовых инструментов в Германии представлен фьючерсами (на индекс DAX, облигации и процентные ставки) и опционами (на акции и индекс DAX).

Основными профессиональными участниками фондового рынка Германии являются банки с их многочисленными филиалами. Все многообразие банков страны можно разделить на два вида: универсальные и специализированные (ипотечные, сберегательные и др.). Также на фондовом рынке страны действуют компании по ценным бумагам, инвестиционные фонды (публичные и специальные), страховые компании.

Нормативная база фондового рынка Германии основывается на трех законах: Закон о биржах, Закон о кредитных операциях и Закон о торговле ценными бумагами. Поскольку основными профессиональными участниками рынка в Германии являются банки, важную роль в регулировании всегда играл основной банковский надзорный орган – Федеральная надзорная палата по банкам. Контроль за деятельностью страховых компаний осуществляла Федеральная надзорная палата по страховым компаниям, а за остальными участниками фондового рынка – Федеральная комиссия по рынку ценных

бумаг. В 2002 г. эти три органа были объединены под одной крышей мегарегулятора – Федеральной службы по регулированию финансовых рынков.

В Германии действует восемь фондовых бирж, основными из которых являются Франкфуртская, Берлинская и Мюнхенская. Франкфуртская фондовая биржа – крупнейшая немецкая и одна из крупнейших мировых бирж, занимающая лидирующую позицию в Германии с 1949 г.

Рассмотрим смешанную модель фондового рынка на примере Японии, где в качестве посредников выступают как банки, так и небанковские компании.

Рынок ценных бумаг Японии является вторым крупнейшим после фондового рынка США.

Основными ценными бумагами, торгуемыми на фондовом рынке Японии, являются из первичных акции и облигации, а из производных – фьючерсы и опционы.

По своему объему рынок долговых ценных бумаг Японии уступает только США. На долю государственных облигаций приходится около 70 % всех долговых инструментов, остальные 30 % – это корпоративные облигации.

Японский рынок производных финансовых инструментов заметно уступает рынкам деривативов США, Великобритании, Южной Кореи и даже Сингапура. На нем торгуются фьючерсы на облигации и на индексы, а также опционы на фьючерсы, индексы и акции.

К профессиональным участникам фондового рынка Японии относятся следующие финансовые учреждения: городские и региональные банки, доверительные банки, компании страхования жизни, компании общего страхования, компании по ценным бумагам.

Основным нормативным актом, регулирующим деятельность на рынке ценных бумаг Японии, является Закон о ценных бумагах и фондовых биржах 1948 г. Основными органами регулирования фондового рынка являются: Министерство финансов, Агентство по финансовым услугам, Комиссия по ценным бумагам и биржам.

Рынок линий в Японии в основном биржевой, 95 % оборота приходится на фондовые биржи. Всего в Японии действует пять фондовых бирж: в Токио, Осаке, Нагое, Фукуоке, Саппоро. При этом на долю Токийской фондовой биржи приходится свыше 90 % оборота по акциям (по стоимости). В конце 2004 г. статус фондовой биржи получила внебиржевая торговая система JASDAQ.

Список литературы:

1. National Economic Accounts [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bea.gov/national/index.htm#gdp>.
2. http://www.usgovernmentdebt.us/spending_chart_1900_2013USp_15s1li011mcn_H0t_US_Total_Government_Debt.



Секция 3

МАРКЕТИНГ

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ БАНКОВСКИХ КАРТ

© Аниферик П.Н.*, Ермолова А.А.♦, Резник И.А.♥

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Процесс внедрения банковских карт является перспективно развивающейся составной частью рынка банковских услуг. Наиболее актуальные карты и их особенности рассмотрены в данной статье.

Ключевые слова: банковская карта, банковские услуги, безналичный расчет, новые банковские продукты, новые технологии в сфере расчетов.

ОАО «Газпромбанк» предлагает обновленную линейку продуктов в сфере обслуживания банковских карт, реализация которых приходится на 2014 год. Широкий перечень предлагаемых карт, от доступных до элитных, способен удовлетворить запросы любого клиента.

Кампусная карта

Реализация проекта «Кампусная карта» на основе дуальной банковской карты Master Card Pay Pass в учебных заведениях.

Дуальную банковскую карту можно использовать как: персональный идентификатор, набор приложений лояльности, транспортная карта «Студент», электронный пропуск, электронный читательский билет, международное удостоверение [1].

Внутри карты находится транспортное приложение, позволяющее использовать карту для безналичной оплаты проезда в городском транспорте.

По предварительным подсчетам стоимость комплексного технического задания составит 400 000 рублей. Необходимо проанализировать существующую инфраструктуру университета, разработать техническое задание по интеграции бесконтактных решений с существующей инфраструктурой университета, спроектировать архитектуру и дизайн решения.

Решение для библиотеки. Автоматизированное рабочее место (АРМ) библиотекаря включает в себя ПК, бесконтактный USB-считыватель для карт Mifare, считыватель штрих-кодов. Стоимость 35 000 рублей. Программное обеспечение для АРМ библиотекаря предназначено для произведения стандартных операций: получения / выдачи / замены книг. Стоимость 50 000 рублей.

Решение для вендинга. Модуль для вендингового автомата – это устройство, позволяющее осуществлять безналичные продажи в торговых автоматах [2]. Коммерческое решение для вендинга представлено в табл. 1.

* Студент кафедры Банковского дела и страхования.

♦ Студент кафедры Банковского дела и страхования.

♥ Доцент кафедры Банковского дела и страхования, кандидат экономических наук.

Таблица 1

Примерный расчет по решению для вендинга

Поставка (шт.)	До 50	51-100	101-300	300-500	>500
Стоимость (руб.)	9700	8100	6950	6400	5900

Считыватель для вендинга подключается к модулю для вендингового автомата. Бесконтактный считыватель для установки в торговый автомат (Mifare) (таблица 2).

Таблица 2

Примерный расчет по решению для вендинга (бесконтактный считыватель)

Поставка (шт.)	До 50 шт.	51-100	101-300	300-500
Стоимость (руб.)	5950	5950	5950	5950

Решение для парковки включает в себя исполнительное парковочное оборудование. Коммерческое предложение представлено в таблице 3.

Таблица 3

Примерный расчет по решению для парковки

Шлагбаум 3 м	Шлагбаум 4 м	Шлагбаум 6 м	Въездная / выездная стойка
80 000	107 000	128 000	162 000

Программное обеспечение для АРМ охранника на парковке предназначено для контроля проезда ТС и управления списком авторизированных к проезду лиц. Стоимость 90 000 рублей.

Функциональность мобильного приложения для эффективной работы с кампусными картами разработана следующим образом: личный кабинет студента / сотрудника университета, оповещения от администрации университета, виртуальный мобильный кошелек (по всем платёжным единицам), расписание занятий и экзаменов, расписание движения транспорта, просмотр успеваемости, карта кампуса, доставка мультимедийного образовательного контента, обмен сообщениями [3]. Коммерческое предложение по реализации мобильного приложения представлено в таблице 4.

Таблица 4

Примерный расчет по решению для мобильного приложения

Разработка по ОС iOS (iPhone)	Портирование приложения под ОС Android	Портирование приложения под ОС Windows Phone
380 000	140 000	140 000

Сетевая Система Контроля и Управления Доступа (СКУД) (таблица 5).

Решение для журнала посещаемости включает в себя бесконтактный Mifare-считыватель, с помощью которого студент самостоятельно фиксирует своё присутствие на занятии. Стоимость 115 000 рублей.

Таблица 5

Примерный расчет по решению для СКУД

Контроллер СКУД (контроллер, БП, модем, монтажный ящик)	Турникет трипод	Карты Mifare (с печатью)	Считыватель Mifare
47 000 руб.	67 000 руб.	38 руб./шт.	6 500 руб.

Решение для кафетериев / столовых. Кассовый аппарат обеспечивает производство наличных и безналичных операций в точках продажи. Приблизительный расчет представлен в таблице 6.

Таблица 6

Примерный расчет по решению для кафетериев / столовых

Кассовый аппарат	Бесконтактный EMV-считыватель	Бесконтактный USB-считыватель для карт Mifare,
55 000	14 000	6 500

Представленное предложение позволит максимально систематизировать и организовать эффективную работу кампуса.

Карты «Travel Miles»

Карты «Travel Miles», осуществляют работу с полнофункциональным онлайн порталом бронирования туристических услуг по всему миру (отели, авиабилеты, автомобили, трансфер, аэроэкспресс, страховка). Программа Travel Miles позволяет участникам накапливать мили и использовать их в дальнейшем.

Карты «Travel Miles» представлены дебетовыми «Travel Miles» Visa Reward (бесконтактная технология оплаты Visapay Wave) и кредитными (Master Card Standard). Карты Master Card «Travel Miles» выпускают с разрешенным овердрафтом с бесконтактной технологией оплаты Master Card Pay Pass.

Целями данного выпуска является активация использования совместных карт в торгово-сервисной сети.

Подарочные карты

Данные карты выдаются кассовым работником банка без проведения идентификации. Счет на данную карту не открывается, так же не предоставляется ПИН-код. В наборе с картой предоставляется защитная, подарочная упаковка. Держателями карты являются покупатель карты, третье лицо, которому была передана подарочная карта.

Пополнение карты осуществляется один раз при покупке карты с использованием POS-терминала. Сумма пополнения карты составляет не более 15 000 рублей, комиссия взимается в размере 100 рублей. Дополнительные пополнения не предусмотрены.

Активация карты осуществляется в любой момент времени после получения от держателя SMS-сообщения на подключение услуги «SMS-информирование».

С помощью подарочной карты держатели могут совершать безналичную оплату товаров и услуг, в том числе в сети Интернет, но не разрешены операции в банкоматах и пунктах выдачи наличных

Таким образом, представленный набор банковских карт позволит обеспечить клиентам условия, гарантирующие удобство и практичность в связи с отсутствием необходимости иметь при себе крупные суммы наличных денег. В развивающейся рыночной среде, рассмотренные виды банковских карт станут гарантом надежности и экономии времени.

Для кредитных организаций преимущества заключаются в повышении конкурентоспособности и престижа. Снижаются издержки на изготовление, учет и обработку бумажно-денежной массы, временные затраты и экономят живой труд. Карточки как финансовый инструмент постоянно совершенствуются, растет сфера их применения, расширяется комплекс оказываемых услуг с их использованием.

Список литературы:

1. Резник И.А. Развитие электронных банковских услуг: автореф. дисс. ... канд. эконом. наук / Санкт-Петербургский университет экономики и финансов. – Санкт-Петербург, 2008.

2. Черненко В.А., Резник И.А. Электронные банковские услуги: зарубежный опыт и отечественная практика: монография. – М., 2007.

3. Добровольский Н.С., Резник И.А. Развитие и проблемы Интернет-банкинга в России // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2013. – № 4. – С. 172-177.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛАХ

© Левченко Н.А.* , Драгилева Л.Ю.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Данная работа посвящена изучению основных характеристик сухих штукатурных смесей, реализуемых на территории Приморского края, а также анализу рынка потребителей данных товаров.

Ключевые слова: штукатурные смеси, опрос, потребители, Приморский край.

В настоящее время рынок отделочных материалов пополняется смесями как отечественных, так и зарубежных производителей. Нет такой семьи, ко-

* Студент кафедры Международного маркетинга и торговли.

♦ Доцент кафедры Международного маркетинга и торговли, кандидат технических наук.

торой бы не приходилось делать ремонт своего жилья. Часто в таком ремонте применяются и штукатурные смеси. Актуальность работы определяется необходимостью определения основных потребительских предпочтений при покупке строительных смесей [1].

Поэтому, задачами данного исследования явилось проведение анкетирования потребителей; выявление с помощью опроса уровня удовлетворенности потребителей современным обслуживанием строительных магазинов; определение численности респондентов, владеющих информацией о сухих штукатурных смесях.

Для выявления предпочтений потребителей использовались методы маркетинговых исследований: кабинетный и полевой.

Потребителям были предложены анкеты с различными вариантами ответов. Опрос представителей фирм, реализующих сухие штукатурные смеси был проведен методом телефонной корреспонденции [2-5].

Анкетирование было проведено в г. Владивостоке и городах Приморского края. Всего в опросе приняло участие 420 человек. Обработанных анкет – 400.

Первым этапом было выяснение, каким способом потребители предпочитают производить ремонт на территории Приморского края. Результаты отражены на рисунке 1.

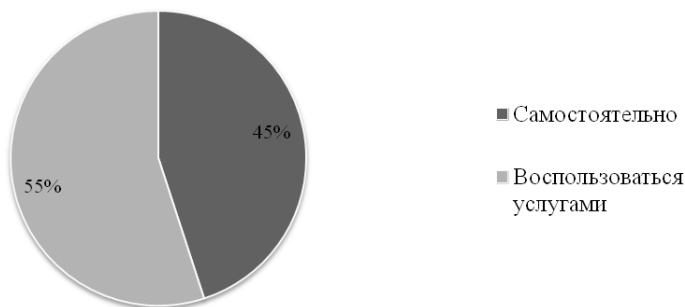


Рис. 1. Результаты опроса респондентов о том, каким способом они предпочитают проводить ремонт

Данные результаты говорят о том, что доля потребителей, пользующаяся услугами строительных компаний и подрядчиков очень велика, и в процентном соотношении почти равна доле респондентов, которые предпочитают производить ремонт самостоятельно.

В результате дальнейшего анализа было выявлено, что 32 % респондентов считают качество предоставляемых услуг строительными магазинами отличным, что показывает высокую удовлетворенность потребителей. Более половины анкетированных, а именно 57 %, считают качество предоставляемых услуг удовлетворительным и требующим улучшения, отсюда следует,

что данный сегмент потребителей частично неудовлетворен работой строительных магазинов; 12 % респондентов совершенно не удовлетворены качеством услуг, предоставляемым в местах реализации сухих штукатурных смесей, что вероятно связано с узкой специализацией многих магазинов, несоответствующей квалификацией продавцов, несвоевременными сроками доставки заказа и др. (рис. 2).

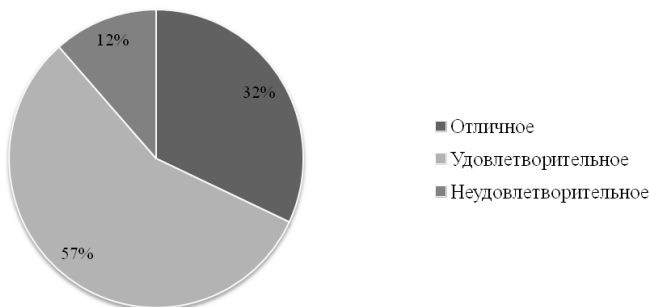


Рис. 2. Результаты опроса респондентов о соответствии качества услуг, предоставляемых строительными магазинами

На рисунке 3 представлено графическое изображение соотношения результатов, полученных при анализе предпочтений потребителей при приобретении сухих строительных смесей.

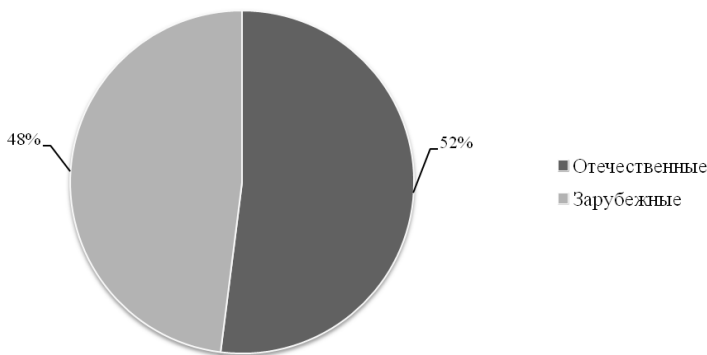


Рис. 3. Результаты опроса респондентов о предпочитаемых компаниях производителях

В ходе выявления предпочтений потребителей относительно того, какие марки выбирают потребители: марки отечественных или зарубежных производителей; было определено, что 12 % респондентов используют при ремонте марки отечественных производителей, а 88 % – зарубежных. Из этого следует, что наибольшее количество потребителей предпочитают использовать продукцию других стран. Наиболее распространенными факторами,

влияющими на формирование таких предпочтений, является устоявшееся мнение о том, что европейские и восточные товары являются наиболее качественными, прошедшими международную сертификацию; одобрение со стороны знакомых; проводимые рекламные акции; рекомендации сотрудников строительных магазинов и др.

Далее был проведен анализ полученных результатов об оценке потребителями соответствия ценовой политике магазинов качеству реализуемой продукции. Данные анализа представлены на рис. 4.

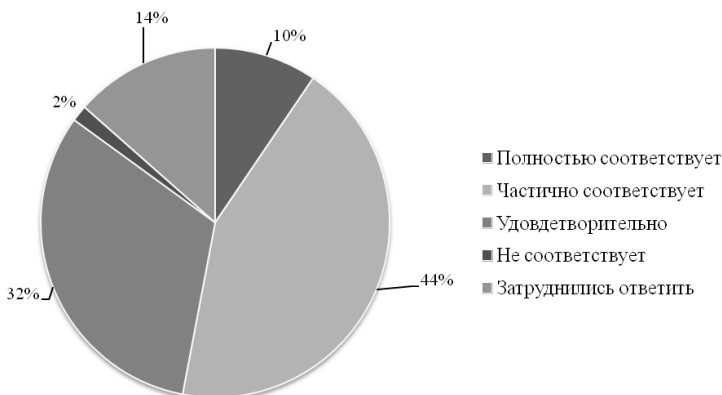


Рис. 4. Результаты опроса респондентов на соответствие ценовой политики строительных магазинов качеству предлагаемой продукции

Почти 10 % анкетированных считает качество реализуемых штукатурных смесей полностью соответствующим заявленной цене на товар; 44 % отметило, что цена части соответствует качеству, так существуют недостатки в некоторых товарах; 32 % потребителей оценило качество удовлетворительным, а цену соответствующей качеству только в случае приобретения дорогостоящих или брендовых товаров.

Доля респондентов, отмечающих, что цена не соответствует качеству реализуемых товаров составила 2 % от общего количества анкетированных; 14 % затруднилось ответить на данный вопрос. Причинами таких результатов могли явиться: низкая информированность потребителей о качественных показателях реализуемых товаров; незаинтересованность потребителя в приобретаемых товарах; возрастной фактор и др.

Следующим этапом являлось выявление отношения потребителей к появлению в продаже современных экологически безопасных сухих штукатурных смесей, обладающих помимо основных свойств, заключающихся в отделке помещений, такими свойствами, как высокая влагуостойчивость, повышенная термоустойчивость, высокая устойчивость к воздействию микроорганизмов и др. Графическое изображение полученных результатов представлено на рис. 5.

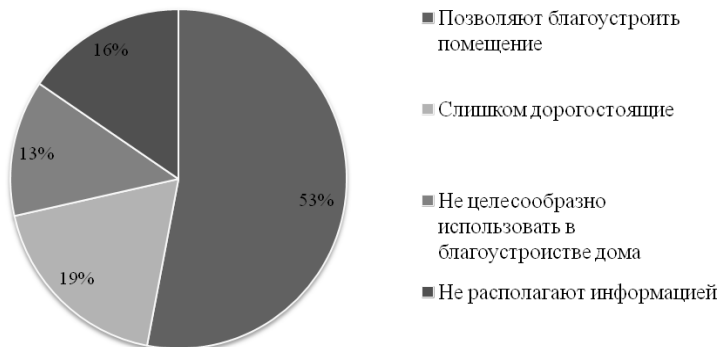


Рис. 5. Результаты опроса респондентов на выявление отношения к экологически безопасным штукатурным смесям

На основе проведенного анализа был сделан вывод о том, что 53 % респондентов считают данные материалы средством для благоустройства жилища, позволяющим обезопасить себя и семью от неблагоприятных воздействий окружающей среды. Отсюда следует, что более половины потребителей готовы использовать экологически безопасные смеси в строительстве.

Около 19 % опрошенных утверждают, что данные материалы являются слишком дорогостоящими. Данный результат свидетельствует о недостаточной информированности потребителей, так большинство таких смесей имеют стоимость за 1 кг близкую к стоимости стандартных сухих смесей. Факторами влияющими на такой результат могут выступать как недостаточная информированность потребителей о качественных характеристиках данных материалов, так и нежелание потребителей вкладывать в ремонт большие суммы. Доля опрошенных, которые не имеют никакой информации об экологически безопасных штукатурных смесях составила высокий процент – 16 %.

Для наиболее полного удовлетворения потребителей в отдельных населенных пунктах, был проведен анализ данных опроса каждого города. Представил интерес в выявлении различий в предпочтениях в зависимости от территориального и возрастного факторов.

Таким образом, в результате проведенной работы был проанализирован потребительский рынок современных сухих штукатурных смесей, реализуемых на территории Приморского края; определены основные предпочтения потребителей, уровень их информированности. А также получены сведения об уровне удовлетворенности потребителей.

Определены закономерности изменения спроса в зависимости от цены, также была установлена зависимость предпочтений потребителей от их возрастной категории. Выявлено, что предпочтения потребителей меняются в зависимости от возраста, географический фактор не имеет влияния на спрос потребителей. На территории Приморского края информированность по-

требителей низкая, а спрос зависит от популярности смеси, а также рекомендаций представителей строительных магазинов.

В результате анализа интернет источников было установлено, что количество предприятий, предоставляющих информацию о себе для потребителя очень мало. А также проанализированные данные позволили установить среднюю цену реализуемой продукции, вследствие чего был определен наиболее дорогостоящий, но пользующийся наибольшим спросом товар.

Анализ интервьюирования представителей строительных магазинов подтвердил результаты опроса потребителей о наиболее приобретаемых штукатурных смесях. На территории Приморского края низкий процент предприятий с частым обновлением ассортимента, что является причиной спада удовлетворенности потребителей.

Список литературы:

1. Развитие производства сухих строительных смесей в России. Производство и изготовление сухих строительных смесей [Электронный ресурс] // Компания ВРК. – 2008 – Режим доступа: www.vrk1.ru/poleznoe/statiy_669.html.

2. Каменова Н.Г. Маркетинговые исследования: учебное пособие для студентов вузов / Н.Г. Каменова, В.А. Поляков. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2011. – 439 с.

3. Токарев Б.Е. Маркетинговые исследования: учебник для студентов вузов / Б.Е. Токарев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр; ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

4. Фатхутдинов Р.А. Исследование и анализ рынка / Р.А. Фатхутдинов. – М., 2009. – 885 с.

5. Маркетинговые исследования: учебник для студентов вузов / Б.Е. Токарев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

МАРКЕТИНГ В ПОДДЕРЖКЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

© Сафаров Б.В.*

Югорский государственный университет, г. Ханты-Мансийск

В статье рассматриваются место и роль маркетинга в поддержке сельскохозяйственной отрасли в теоретическом и практическом аспектах.

Ключевые слова: маркетинговая поддержка, продовольственный маркетинг, агромаркетинг, сельскохозяйственный маркетинг.

Маркетинг, как научно-практическое направление развертывается и эффективно воздействует на экономические процессы на определенной стадии

* Студент.

развития общественного производства. Основными предпосылками активного развития маркетинга, как научного и практического направления, являются массификация производства и появление прослойки искушенных потребителей, у которых наличествует возможность выбора предлагаемых к приобретению товаров и услуг. Следствием подобной ситуации является усиление конкуренции между производителями однотипных товарных позиций. В настоящее время маркетинг продолжает развиваться в сторону все большего удовлетворения клиентских запросов и достижения клиентской лояльности, и в этом качестве является мощным средством, влияющим на экономические процессы, учитывается при формировании государственной экономической политики.

Сельскохозяйственная отрасль, в свою очередь, является частью экономики государства и, как правило, в любом государственном образовании является носителем консервативных традиций. Это же обстоятельство относится и к экономическим процессам, протекающим в сельском хозяйстве. Так, в России после 1991 г. активно развернулись процессы модернизации экономики на новых принципах хозяйствования, стали активно применяться и внедряться в процессы производства и продвижения товаров маркетинговые новации. На этом фоне сельскохозяйственная отрасль выглядит менее продвинутой, особенно в сфере проработки и использования маркетингового инструментария. Кроме того, не смотря на рыночные трансформации в сельскохозяйственной отрасли традиционно значима роль государственного регулирования. Так же, следует отметить, что в России сельское хозяйство отмечается многоукладностью экономического базиса. При некоторой степени редукции можно выделить три основных группы хозяйствующих субъектов, таких как:

- крупные и средние хозяйства, активно внедряющие в свою деятельность промышленные технологии, отличающиеся высоким уровнем механизации, широким применением средств агрохимии;
- фермерские хозяйства отличающиеся, как правило, меньшими размерами, более высоким уровнем использования ручного труда, средним уровнем применения средств агрохимии;
- личные подсобные хозяйства, представляющие собой хозяйственные образования жителей сельских территорий, характеризующиеся высокой степенью применения ручного труда, практически полным отсутствием механизации и средств агрохимии.

Доля участия всех хозяйствующих субъектов в производстве сельскохозяйственной продукции и ее продвижении на рынки достаточно велика. Соответственно, маркетинговый инструментарий применяющийся в сельскохозяйственной отрасли нуждается в определенной адаптации для использования в интересах указанных хозяйствующих субъектов. Априори, можно отметить, что его применение в отношении фермерских и, особенно, личных подсобных хозяйств не слишком велико. Однако альтернативы приме-

нения маркетинга в той или иной сфере экономики не существует на современном этапе. Господство рынка покупателя и конкурентный характер экономики диктуют необходимость использования маркетинга со стороны всех участников сельскохозяйственного рынка.

Таким образом, данностью современного этапа является постепенный переход от непосредственного государственного регулирования сельскохозяйственной отрасли к таковому на принципах государственного маркетинга, сочетающего процессы регулирования с ориентацией на рынок и самостоятельности хозяйствующих субъектов в вопросах производства и продвижения собственной продукции. Указанные процессы в отечественном секторе сельского хозяйства в немалой степени повторяют путь, пройденный данной сферой в промышленно развитых странах, поэтому их опыт и модели применения маркетингового инструментария могут использоваться в российской действительности.

Соответственно, маркетинг как рыночная система управления агропромышленными предприятиями, фермерскими хозяйствами и агрегированными ЛПХ вызван к жизни новыми условиями хозяйствования. Для одних предприятий – это средство выживания в сложных условиях кризиса и конкуренции, для других – способ обеспечения прибыли, для третьих – средство извлечения значительной суммы прибыли, существенное расширение границ экономического воздействия. В новых условиях хозяйствования маркетинг основополагающим вектором развития сельскохозяйственной сферы, поскольку с его помощью определяется, что производить, сколько, кому, по какой цене и как продавать. Так, распространенной в теории применения маркетинга в сельскохозяйственной отрасли является так называемая система продовольственного маркетинга, предложенная Р. Коулз и Дж.Н. Ул. В рамках данной системы рассматриваются взаимодействия между производителями с/х продукции и потребителями во влиянии на них экономической ситуации в стране, мировой экономике, специфике гос. регулирования, развитии производства и форм и методов хозяйствования, конкуренции и т.д. Данная модель представляет определенный интерес и, в целом, отражает место и роль маркетинга в поддержке рассматриваемой сферы, однако, не в полной мере соответствует отечественным реалиям.

Соответственно, данная проблема не осталась без внимания в отечественной экономической науке. Предпринимаются разнообразные попытки по определению места маркетинга в сельскохозяйственном производстве, адаптации его инструментария к отечественным реалиям и попытки выстроить модели, в которых стандартный комплекс маркетинга встраивается в качестве базиса в модели агромаркетинга, понимаемого, как управляемая и, одновременно, управляемая система.

Как известно, возможность адаптации стандартных методик определяется тем, что мотивы поведения людей в любой коммерческой практике, не-

смотря на некоторые индивидуальные особенности, имеют нечто общее, сходное, в связи с этим принципы маркетинга имеют универсальное применение. Однако обстоятельное изучение внутренней и внешней среды хозяйствования предприятий с различными формами собственности, организации товарно-денежных отношений в условиях работы на национальном или международном рынке показывает, что необходим также и учет соответствующей специфики, т.к. факторы маркетинговой среды каждого предприятия существенно различаются и оказывают различное влияние. Так, на первый взгляд среда, в которой функционируют фермерские хозяйства и преобразованные колхозы, мало различается. Однако влияние этой среды на агропромышленные формирования различно. Например, бывшие колхозы имеют, как правило, сложившиеся связи с поставщиками и покупателями, что в определенной степени облегчает им реализацию произведенной продукции. У фермерских хозяйств и ЛПХ такие связи, как правило, слабо представлены или не постоянны, вследствие этого сбыт продукции требует от них дополнительных усилий.

Следовательно, конкретное применение инструментария маркетинга зависит от особенностей внешней среды, целей, стоящих перед предприятием, его конкурентоспособности, сильных и слабых сторон, квалификации работников. Поэтому следует признать тот факт, что построение единого набора маркетингового инструментария, универсального и применимого для всех типов предприятий сельскохозяйственного рынка невозможно.

Ситуация усугубляется отсутствием единой терминологической базы в отношении маркетинга в сельскохозяйственной сфере, что проявилось в различных названиях моделей, адаптирующих маркетинг к сельскому хозяйству. Так, в настоящее время в специальной литературе в качестве синонимов используются следующие понятия: «продовольственный маркетинг», «сельскохозяйственный маркетинг» и «агромаркетинг» и т.д.

Так, Р.Л. Колз и Дж.Н. Ул в выделяют продовольственный маркетинг, определяя его как «совокупность всех видов деятельности, входящих в процесс продвижения пищевых продуктов и услуг, начиная с сельскохозяйственного производства и до момента, пока они не окажутся в руках потребителей».

Роберт Е. Бернсон и Дуглас Г. Норвел разграничивают понятия сельскохозяйственного и агромаркетинга считая, что «сельскохозяйственный маркетинг в основном обозначал маркетинг от производителя до первого потребителя», в то время как агромаркетинг – «это вся активность, связанная с сельскохозяйственным производством и с пищей, семенами, уборкой урожая, переработкой и доставкой конечному потребителю, включая анализ потребительских нужд, мотивации покупок и поведения потребителя».

Таким образом, наиболее широким понятием представляется понятие аграрного маркетинга, который включает в себя продовольственный и сельскохозяйственный маркетинг, а также такие виды маркетинга, которые пря-

мо не относятся к сельскохозяйственной сфере, например, розничная торговля продовольствием в сетевых организациях.

Необходимость создания самостоятельной концептуальной основы маркетинга применительно к аграрной сфере народнохозяйственного комплекса является, на мой взгляд, достаточно искусственной. Присутствует определенная общность базовых положений маркетинга для всех отраслей материального и нематериального производства, характер их практического применения в агропромышленном комплексе имеет существенные отличия, определяющиеся сущностными особенностями его хозяйственного механизма. Мне представляется, что специфические черты маркетинга в АПК обусловлены особенностями самого сельского хозяйства как отрасли материального производства и его продукции как товара, многоукладностью сельской экономики, генезисом ее развития и становлением рыночных отношений в этой сфере экономики.

Необходимой и достаточной, по моему мнению, является адаптация стандартного маркетингового инструментария для целей производства и продвижения сельскохозяйственной продукции. Важнейшими на мой взгляд в настоящий период являются оказание услуги информационно-консультационной поддержки товаропроизводителей и посредников в сельскохозяйственной отрасли в отношении рыночных конъюнктур, а также привлечения инвестиций в указанную сферу на принципах, не противоречащих соглашениям ВТО. Оказание данных услуг – базисных для развития сельскохозяйственной сферы в РФ на современном этапе – маркетинговой поддержкой сельскохозяйственной отрасли.

Практическое осуществление основных методов и приемов маркетинга требует учета отличительных социально-экономических и естественно-исторических особенностей сельского хозяйства как отрасли материального производства. Эти особенности достаточно полно и подробно изучены экономистами-аграрниками, однако недостаточно исследованы с точки зрения маркетинговой деятельности, характер влияния на которую во многом сходен с их воздействием на экономику отрасли в целом. Так, значительное влияние на механизм маркетинговой деятельности в АПК оказывает тесная взаимосвязь экономических процессов воспроизводства с природными, естественно-биологическими. Это заставляет при формировании стратегии и тактики маркетинга учитывать не только социально-экономические, правовые и политические факторы, но и биологические законы и закономерности. Особенно это актуально для России с ее огромными пространствами и множеством сельскохозяйственных регионов.

Поскольку сельское хозяйство базируется на различных формах собственности и видах хозяйствования, в отрасли функционируют такие типы предприятий, как колхозы, агрофирмы и агрокомплексы, сельскохозяйственные кооперативы, акционерные общества, ассоциации, товарищества, индиви-

дуальные крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства, которые различаются не только по форме собственности, но и по специализации, по своим размерам, следовательно, практический маркетинг и реализация маркетинговой поддержки в рамках каждого из них будет иметь свои специфические черты и особенности.

Признавая большую роль маркетинга в деятельности крупных предприятий, как правило, недооценивают его значение для малых форм хозяйствования, между тем маркетинговые проблемы касаются всех производителей, независимо от размеров и специализации их предприятий, однако в каждом конкретном случае механизм маркетинговой деятельности будет иметь свои отличия.

Маркетинговая поддержка сельскохозяйственной отрасли распространяется на производство и продвижение товаров. Причем, на современном этапе, вопросы продвижения продукции на рынки представляются более значимыми, поскольку производству всегда уделялось существенное внимание, в отличие от вопросов продвижения продукции. Продвижение с/х товаров на рынки обеспечивает наличие сельскохозяйственных товаров в нужном объеме, в нужное время и в нужном месте посредством их транспортировки, складирования, хранения и размещения, обеспечивающих подготовку сельскохозяйственной продукции к отправке конечному или промежуточному потребителю, ее затаривание, погрузку, хранение, а также накопление определенного количества для непрерывного и ритмичного процесса реализации.

Следует отметить, что маркетинговая поддержка не может оказываться принудительно, должно быть достигнуто осознание товаропроизводителями и посредниками необходимости внедрения маркетинговых новаций в свою деятельность, что актуализирует проведение соответствующих маркетинговых исследований, направленных на определение готовности последних к восприятию и принятию маркетинговой поддержки. Представляется, что реализация данных мероприятий будет способствовать нахождению адекватных роли и места маркетинга в поддержке сельскохозяйственной отрасли.

Список литературы:

1. Колз Ричард Л., Ул Джозеф Н. Маркетинг сельскохозяйственной продукции / Пер. с англ. Г.В. Долгополова. – 8-е изд. – М.: Колос, 2000. – С. 25.
2. Карданова Л.И. Сущность процесса маркетинговой деятельности // АПК: рыночные отношения, приватизация, формы хозяйствования. Тезисы Всесоюзной научно-практической конференции. – Ставрополь. 1991.
3. Колз Ричард Л., Ул Джозеф Н. Маркетинг сельскохозяйственной продукции / Пер. с англ. В.Г. Долгополова. – М.: Колос, 2000. – С. 19.

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

Секция 4

***УПРАВЛЕНИЕ
ИННОВАЦИЯМИ
И ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ***

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ В СОВРЕМЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Гришина Е.Н.*, Трусова Л.Н.♦

Вятская государственная сельскохозяйственная академия, г. Киров

В статье представлены основные показатели инновационной деятельности в России, показана динамика слагаемых индекса развития человеческого потенциала и динамика научного потенциала как в России в целом, так и на региональном уровне на примере Кировской области.

Ключевые слова: человеческий потенциал, индекс развития человеческого потенциала, интеллектуальные ресурсы, научный потенциал.

Переход России на путь инновационного развития определяется ведущим значением научно-технического прогресса для стабилизации темпов роста экономики. Внедрение новых технологий стало ключевым фактором рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров, организации производства в развитых странах, приходится от 70 до 85 % прироста ВВП.

В 2011 году правительство России утвердило стратегию инновационного развития до 2020 года, согласно которой за предстоящие 10 лет доля инновационной продукции в промышленном производстве должна вырасти до 25-30 %, а расходы на научно-исследовательские работы и НИОКР – до 2,5-3 % ВВП [5]. В 2013 году эти показатели составили соответственно 8,9 % и 1,12 %.

По данным Росстата за период с 2000 по 2012 год сократилось как число организаций, выполнявших научные исследования и разработки (на 13,0 %), так и численность исследователей – на 12,5 % (табл. 1) [4]. Несмотря на такую динамику, число созданных (разработанных) передовых производственных технологий возросло в 1,9 раз. При этом удельный вес инновационной продукции в промышленном производстве за исследуемый период возрос лишь на 3,4 процентных пункта.

Для выхода в группу научных сверхдержав России необходимо, прежде всего, повышать уровень развития научно-технического потенциала страны, являющегося одной из составных частей инфраструктуры инновационной деятельности.

Важнейшим фактором, определяющим стратегию научно-технического, инновационного развития как страны в целом, так и отдельных ее регионов,

* Доцент кафедры Информационных технологий и статистики, кандидат экономических наук, доцент.

♦ Доцент кафедры Истории и философии, кандидат экономических наук.

являются интеллектуальные ресурсы. Для общества в целом интеллектуальные ресурсы можно определить как потенциал его экономического роста и развития.

Таблица 1

Показатели инновационной деятельности в России

Показатели	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2000 г.
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	4099	3566	3492	3682	3566	87,0
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, тыс. человек	887,7	813,2	736,5	735,3	727,3	81,9
Численность исследователей, тыс. чел.	425,9	391,1	368,9	374,8	372,6	87,5
из них по областям науки:						
естественные	99,8	91,6	89,4	89,8	88,7	88,9
технические	274,9	249,4	224,6	226,5	225,1	81,9
Удельный вес внутренних затрат на научные исследования и разработки в ВВП, %	1,05	1,07	1,13	1,09	1,12	+0,07 п.п.
Число созданных (разработанных) передовых производственных технологий	688	637	864	1138	1324	192,4
Удельный вес инновационной продукции в промышленном производстве, %	4,4	5,0	4,9	6,1	7,8	+3,4

Высказываются различные точки зрения, дающие как более широкую, так и более узкую трактовку понятия «интеллектуальные ресурсы» [1].

При использовании более широкого подхода это понятие рассматривается как близкое к категории «человеческий потенциал». В качестве индикатора в этом случае используется индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), характеризующий степень развития экономики страны и интеллекта ее населения (таблица 2).

В мире Российская Федерация по индексу развития человеческого потенциала в истекшем десятилетии устойчиво числится в шестом-седьмом десятке. В 2005 г. его максимальное значение составило 0,802, т.е. России удалось преодолеть нижнюю границу уровня развитых стран. Заметно тянет ИРЧП вниз индекс долголетия (14-й десяток), который характерен для стран с низким уровнем человеческого развития. Однако компенсирует этот низкий уровень долголетия значение третьего компонента ИРЧП – индекса образования (Россия по нему в четвертом десятке), который комбинирует в себе уровень грамотности и степень охвата молодежи всеми уровнями образования. Таким образом, при среднем достатке россияне хорошо образованы, но относительно недолго живут. Рост индекса образования, наряду с ростом продолжительности жизни и ВВП, может позволить улучшить в ближайшем будущем позиции страны по общему индексу развития человеческого потенциала. В современной России образовательная политика остаётся ключевым направлением повышения человеческого потенциала, дающим

возможность переломить тенденцию к нарастающему отставанию от наиболее передовых стран мира.

Таблица 2

Слагаемые индекса развития человеческого потенциала России

Показатель	2000 г.	2005 г.	2012 г.	2013 г.
Уровень грамотности, %	9,6	99,4	99,7	99,7
Продолжительность жизни, лет	66,1	65,2	69,1	66,8
ВВП на 1 жителя, долл.	8877	10845	14461	19674
Индекс ИРЧП	0,781	0,802	0,788	0,778
Место в рейтинге ООН	60	67	55	57

При более узком подходе основу понятия «интеллектуальные ресурсы», как правило, составляют показатели насыщенности страны научными кадрами, удельные расходы на науку в целом по стране и в расчете на одного исследователя, степень развития материально-технической базы науки и ее инфраструктуры. Такой подход дает возможность определить не только состояние, но и целевые направления развития интеллектуальных ресурсов.

В статистике персонал, занятый исследованиями и разработками, учитывается как списочный состав работников организаций (соответствующих подразделений образовательных учреждений высшего профессионального образования, промышленных организаций и др.), выполняющих исследования и разработки, по состоянию на конец года. В составе персонала, занятого исследованиями и разработками, выделяются четыре категории: исследователи, техники, вспомогательный и прочий персонал.

Исследователи – работники, профессионально занимающиеся исследованиями и разработками, созданием новых знаний, продуктов, методов и систем, а также управлением указанными видами деятельности. От уровня их компетентности в первую очередь зависит инновационная активность организации. По данным Росстата численность исследователей за период с 2000 по 2012 год сократилась на 53,3 тыс. чел. [4]. При этом число организаций, ведущих подготовку аспирантов, за данный период возросло на 213, докторантов – на 105 (таблица 3). Также значительно возросло число лиц, выпущенных как аспирантурой (на 41,9 %), так и докторантурой (на 9,6 %). Но при этом доля закончивших аспирантуру с защитой диссертации находится на уровне 26,2-31,7 % и имеет отрицательную динамику.

Такой же тренд наблюдается по показателям динамики доли лиц, выпущенных из докторантуры, которая сократилась на 10,2 п.п. В то же время заметный рост числа исследователей, имеющих ученую степень доктора наук, оказывает положительное влияние на рост инновационной активности организаций.

Проблемы формирования и развития интеллектуальных ресурсов особенно наглядно проявляются на региональном уровне.

Таблица 3

Показатели научного потенциала и инноваций в России

Показатели	2000 г.	2005 г.	2011 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2000 г.
Число организаций, ведущих подготовку аспирантов	1362	1473	1570	1575	115,6
Число организаций, ведущих подготовку докторантов	492	535	608	597	121,4
Численность исследователей с учеными степенями, тыс. чел.:					
– кандидаты наук	84,0	76,0	81,8	81,5	97,0
– доктора наук	21,9	23,4	27,7	27,8	126,9
Выпуск из аспирантуры: всего тыс. чел.	24,8	33,6	33,1	35,2	141,9
в т.ч. с защитой диссертации, %	30,2	31,7	29,1	26,2	X
Выпуск из докторантуры: всего чел.	1251	1417	1321	1371	109,6
в т.ч. с защитой диссертации, %	38,9	36,4	28,9	28,7	X
Инновационная активность организаций, %	4,4	5,0	6,1	7,8	+3,4

Например, в Кировской области численность персонала, занятого исследованиями и разработками, за период с 2000 по 2013 год сократилась на 16,2 % (таблица 4) [2]. Несмотря на положительную динамику числа исследователей, имеющих учёную степень, доля докторантов и аспирантов, выпущенных из докторантуры и аспирантуры с защитой диссертации, значительно сократилась. В 2013 году лишь каждый пятый докторант и аспирант после окончания докторантуры и аспирантуры смог защитить диссертацию. Таким образом, происходит заметное сокращение научного потенциала области. В целом же рост инновационной активности организаций происходит очень медленными темпами, что замедляет развитие экономики региона.

Таблица 4

Основные показатели состояния и развития науки и инноваций в Кировской области

Показатели	2000 г.	2005 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % к 2010 г.
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	22	23	25	23	104,5
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, человек	2009	2038	1795	1683	83,7
Численность исследователей, имеющих учёную степень, всего человек	135	166	199	188	139,2
в т.ч. в % от численности исследователей	15,9	19,4	26,0	28,5	X
Доля докторантов и аспирантов, выпущенных из докторантуры и аспирантуры с защитой диссертации, %	40,7	32,7	28,2	18,8	X
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн. рублей	104,8	408,0	1095,0	1077,6	в 10,3 раз >
Инновационная активность организаций, %	3,6	3,5	8,5	8,7	X
Доля инновационных товаров в отгруженных, %	1,1	0,6	7,2	7,7	X

Список литературы

1. Интеллектуальные ресурсы как фактор инновационного развития / В.А. Ильин, К.А. Гулин, Т.В. Ускова // Экономические и социальные перемены: факторы, тенденции, прогнозы. – 2010. – № 3 (том 11). – С. 14-25.
2. Кировская область в 2013 году: стат. ежегодник в 3 ч. Ч. 2: Экономика. – Киров: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кировской области, 2014. – 244 с.: ил.
3. Постановление № 218 от 9 апреля 2010 г. «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства».
4. Российский статистический ежегодник: стат. сб. 2012. – М.: Росстат, 2013.
5. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.



Секция 5

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

ИПОТЕЧНОЕ АГЕНТСТВО ЮГРА

© Денисова И.В.*

Институт дистанционного образования
Тюменского государственного университета, г. Тюмень

Что такое ипотека. Где лучше оформить договор ипотечного кредитования. На что стоит обратить внимание при оформлении ипотеки. Чем выгодны программы Югры.

Ключевые слова: ипотека, Ипотечное агентство Югра, договор ипотечного кредитования, субсидия.

Ипотечное агентство Югра

Есть достаточно много выгодных предложений для оформления договора ипотечного кредитования. Вы должны понимать, что не каждое предложение может оказаться для вас оптимальным. Ипотечное агентство Югра – это уникальная возможность приобрести свое собственное жилье и сэкономить средства. Как оформить ипотеку правильно и что следует, учитывать в данном вопросе вы узнаете прямо сейчас. Хотелось бы начать с преимуществ данного агентства. В Ипотечном агентстве Югры работает система «единого окна» – сотрудники офиса профессионально и бесплатно: проконсультируют по государственной жилищной программе; окажут помощь в покупке квартир от застройщика и подборе ипотечного кредита; помогут грамотно оформить документы для получения ипотечного кредита в банке; окажут содействие в сборе и подготовке документов для регистрации сделки. Участники государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2014-2020 годах» могут приобрести квартиры в Сургуте по цене 52 629 рублей за квадратный метр, сообщает пресс-служба Ипотечного агентства Югры. Помимо ценовой экономии, которая составляет до 1 млн. рублей, участникам госпрограммы предоставляется компенсация процентной ставки по ипотечному кредиту. В 2014 году она составляет 3,2 % годовых до 2 млн. рублей на срок до 10 лет. На будущий год размер компенсации будет меньше – всего 2,4 %.

Ипотечное агентство Югры предлагает жителям региона выбрать себе квартиры в нескольких жилых комплексах. Это современное комфортабельное жилье в районе с развитой инфраструктурой. В среднем 1-комнатная квартира площадью от 36,5 кв. метров обойдется чуть более 2 млн. рублей, 2-комнатная или 3-комнатная квартиры площадью почти 70 кв. метров – 3,7 млн. рублей.

* Аспирант кафедры Финансов, денежного обращения и кредита.

Что такое ипотека

Также ипотечное агентство Югра готовы предоставить достаточно низкие процентные ставки. Вы сможете заключить договор ипотечного кредитования на условиях 10, а в некоторых случаях даже 7,5 процентов годовых. Согласитесь это достаточно заманчивое условие. Если для вас решающим фактором является срок кредитования, то он достаточно большой. Вы сможете выплачивать всю сумму на протяжении 30 лет. Причем, если у вас появится возможность досрочной выплаты долга, то банк будет готов ее принять и не назначит вам дополнительную комиссию, как часто делают иные банковские организации. Стоит отметить, что если у вас имеются какие либо льготы, то банк будет их учитывать.

Есть определенная государственная программа, которая предусматривает ипотечное кредитование на выгодных для клиента условиях, если он наделен какими либо субсидиями. Есть несколько категорий граждан, которые в соответствии с законом могут рассчитывать на субсидии и низкие процентные ставки. Ипотечное агентство Югры готовы предоставить льготные условия в первую очередь для молодых семей, а также для военных и молодых учителей.

Для каждой из указанных категорий в агентстве разработали соответствующую программу и готовы сотрудничать при подаче полного пакета документов, стоит также отметить, что для того, чтобы оформить договор ипотечного кредитования, вы должны первоначально подать заявку.

Это очень важно. Это первый шаг в процессе оформления ипотеки. По стандартным условиям ваша заявка будет рассматриваться на протяжении 5 дней и в конечном итоге банк вынесет вам свое решение. Ипотечное агентство Югра предусматривает субсидии, которыми могут воспользоваться участники государственного кредитования. Субсидии в большей степени заключаются в том, что для вас будет снижен процент ставки.

Где лучше оформить договор ипотечного кредитования

Агентство Югра каждому клиенту имеет индивидуальный подход. Это означает, что вы сможете начать вкладывать деньги в свое собственное жилье, вместо того, чтобы каждый месяц платить чужому человеку. Также стоит отметить, что на сегодняшний день вы сможете оформить ипотеку очень быстро. Иногда банки идут на некоторые хитрости и предлагают оформить ипотечный кредит без первоначального взноса. В некоторых случаях это не в вашу пользу. Чтобы перекрыть возможные риски банк начинает повышать процентные ставки.

Вы должны понимать, что желающих оформить данный договор много и поэтому вам стоит подождать, пока вашу заявку рассмотрят. Если вам интересно, как получить ипотеку в банке, то вы сейчас это узнаете. Прежде всего, стоит отметить, что данный процесс имеет сразу три этапа. Сначала вы должны собрать полный пакет документов. Это должен быть идентифи-

кационный код и паспорт. Также, следует предоставить справку о доходах и иные справки, которые могли бы подтвердить вашу платежеспособность. Есть много нюансов, которые вы должны учитывать.

На сегодняшний день вы должны самостоятельно подобрать квартиру, которую берете в ипотеку. Это означает, что вам потребует застраховать ее и пригласить оценщика, который сможет вам сказать какова стоимость жилья. Ипотечное агентство Югра имеет списки, вы должны быть включены в них. После того, как вы соберете документы, и квартира будет выбрана вы сможете, подать заявление на ипотечный кредит, и только после того, как банк даст свой положительный ответ вы сможете начать оформлять его.

На что стоит обратить внимание при оформлении ипотеки

Внимательно прочтите все условия договора. Стоит понимать, что можно выбирать квартиру как на первичном, так и на вторичном рынке. Банк начнет оформлять ипотеку, только после того, как вы предоставите документ, который подтвердит, что квартира застрахована. Договор ипотечного кредитования часто заключается на очень продолжительный срок.

Ипотека Югра.ру – это сайт, где вы сможете оформить электронную заявку на участие в программе ипотечного кредитования. Это современное решение указанной проблемы. Мы также хотели бы отметить, что ипотека – это крайняя мера, когда вам нужна отдельная жилплощадь.

Данный шаг – это ответственное решение, которое следует принимать обдуманно и учитывать все возможные последствия. Ипотека югра ру содержит список очереди с которым вы сможете ознакомиться на сайте. Если оформлять заявку на участие в программе в электронном режиме, то вы получите ответ намного быстрее, обычно это занимает 1 день.

Чем выгодны программы Ипотечного агентства Югра

Программы Югры – это уникальное решение важной проблемы. Теперь не нужно испытывать постоянный дискомфорт при проживании с большим количеством родственников. Вы сможете оформить заявку прямо сейчас. Специалисты в большинстве случаев советуют воспользоваться государственными субсидиями. Это прекрасная возможность снизить процентную ставку, но вы должны соответствовать определенным требованиям. Вы должны иметь гражданство нашего государства и иметь постоянное место работы. Также стоит отметить, что данный договор может быть заключен, только с человеком, который достиг 21 года. Это важный критерий.

По итогам 6 месяцев 2014 года наблюдается рост количества (+33,4 %) и объемов (+41,8 %) ипотечного кредитования в Российской Федерации по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре наблюдается небольшое снижение по объемам (-3,9 %) ипотечного кредитования и количеству (-0,3 %) заключенных договоров. Сни-

жение темпов роста кредитования в ХМАО-Югра связано с тем, что средний размер кредита по «ипотеке» – уменьшается. На данный момент средний размер кредита в ХМАО-Югре составляет 2,39 млн. рублей, что на 3,6 % ниже аналогичного периода прошлого года (2,48 млн. рублей – 2013 г.).

Кроме того, по объему выданных ипотечных кредитов за 6 месяцев 2014 года Ханты-Мансийский автономный округ – Югра занимает 13 место в рейтинге среди субъектов РФ, а по количеству выданных кредитов – 23 место. В аналогичном периоде 2013 года автономный округ занимал – 5 место по объему выданных кредитов и 18 место по количеству.

Югра занимает долю 20 % от общего объема выданных ипотечных кредитов среди субъектов Уральского федерального округа и уступает Свердловской (28 %) и Челябинской (21 %) областям. В аналогичном периоде прошлого года автономный округ занимал 2 место (25 %) после Свердловской области.

Иногда банки стремятся обезопасить себя и требуют от клиентов внести залог в виде недвижимого имущества. Поверьте, это крайняя мера и сотрудничать с таким банком не стоит. Мы привели вам пример отличной организации, в которой вы без лишних затрат сил и средств сможете приобрести новую квартиру и начать новую жизнь. Хорошо обдумайте данное предложение, поверьте, оно стоит вашего внимания. Ипотека – это самый оптимальный способ для решения, так называемого, квартирного вопроса. На сегодняшний день иметь свое жилье очень важно. У вас появился реальный шанс на самостоятельную жизнь.

Список литературы:

1. Ипотечное агентства Югра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ipotekaugra.ru/>.
2. Урало-сибирский институт бизнеса USIB [Электронный ресурс] / Интернет-газета / А.В. Панова. – 20.10.2014. – Режим доступа: www.znak.com.
3. Бизнес портал Инвестор [Электронный ресурс] / Раздел Общество / С.И. Сакаева. – 06.10.2014. – Режим доступа: <http://www.portal-investor.ru>.

СТАНДАРТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО АИЖК МЕНЯЮТСЯ

© Денисова И.В.*

Институт дистанционного образования
Тюменского государственного университета, г. Тюмень

АИЖК разработало базовый отраслевой документ – Федеральный ипотечный стандарт (ФИС), регламентирующий деятельность всех уча-

* Аспирант кафедры Финансов, денежного обращения и кредита.

стников ипотечного рынка и задающий единые правила и условия по выдаче ипотечных кредитов на всей территории России. Более того, этот документ максимально упрощает и ускоряет процедуру получения ипотечного кредита.

Ключевые слова: ФИС, АИЖК, проценты.

Список финансовых и кредитных организаций, работающих по Федеральному Ипотечному Стандарту, постоянно растет. При этом партнерами АИЖК могут стать только те организации и банки, которые соответствуют требованиям Агентства. Особенное внимание обращается на показатели эффективности деятельности и надежность финансовых показателей. Обратившись в кредитную организацию, работающую по Федеральному Ипотечному Стандарту, можно получить полную информацию о порядке оформления и погашения кредита и рассчитать время на его оформление.

Получая ипотечный кредит у партнера АИЖК, клиент боится рисков возникновения требований по досрочному погашению кредита или от изменения условий погашения или обслуживания кредита на протяжении всего срока его действия.

Таким образом, статус организации, уполномоченной работать по ФИС, автоматически означает контроль государства над ее деятельностью в целом, а также над качеством обслуживания Закладной (документа, закрепляющего за заемщиком собственность на приобретаемую недвижимость и отражающего все стадии погашения им кредита), в частности.

Ипотека в этом году – едва ли не единственное утешение для российских банков. В то время как потребительское кредитование на глазах теряет популярность у населения, а просрочки по нему растут, кредиты на приобретение жилья берут все чаще.

Этот факт привлекает все больше кредитных организаций, количество игроков на ипотечном рынке растет. Ипотеку предлагают множество новых небольших банков, что, безусловно, идет на пользу потребителю, расширяя для него выбор.

Большие перемены

Стандарты государственного Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) ждет коренная перестройка. Вместо действующих сейчас социальных программ – для военных, молодых учителей и ученых, молодых семей – в следующем году планируется создать одну общую для всех. В пресс-службе агентства сообщили, что идет работа над единым «Социальным стандартом», унифицирующим условия выдачи ипотеки для льготников.

В ближайшие 2-3 года остальным заемщикам на ближайшие несколько лет придется забыть про кредиты без первоначального взноса. С первоначальным взносом менее 20 процентов выдается не больше 15 процентов кредитов. При этом половина предусматривают страхование ответственно-

сти или использование материнского капитала. А доля ипотечных кредитов с первоначальным взносом в 50 процентов и более превышает половину всех выданных займов. В СМП Банке, например, доля ипотечных кредитов с первоначальным взносом более 30 процентов достигает 62 процентов всех выданных кредитов, причем 36 процентов приходится на долю кредитов с первоначальным взносом более 50 процентов.

Скорее всего, стоит ждать возвращения банков к ипотечному стандарту, в свое время провозглашенному в АИЖК оптимальным, – те самые 30 процентов.

Ставки повышаются, и заемщикам остается надеяться на возможность их снижения только за счет хорошей кредитной истории либо при помощи других свидетельств своей благонадежности и платежеспособности. Участники рынка считают, что благодаря индивидуальному подходу так называемые качественные заемщики смогут получать кредит по более низкой цене. Крупнейшие кредитные организации уже прибегают к данной практике. Но пока за счет хорошей репутации заемщик может выиграть не так много: от 0,25 до 0,5 процентного пункта. При росте ставок на 1-2 процента подобная преференция не выглядит существенной.

Зарплатные клиенты банка или владельцы премиальных пакетов могут рассчитывать на специальную скидку в 0,3 процентных пункта к базовой ставке, а в рамках специальных совместных акций с партнерами банка – до 1 процентного пункта. Есть и отдельные, совместные с партнерами, предложения, где выгода клиента еще более ощутима.

«Рост процентных ставок по ипотечным кредитам, наблюдаемый последние несколько месяцев, обусловлен прежде всего удорожанием стоимости фондирования. В результате банки вынуждены пересматривать условия кредитования и повышать процентные ставки по кредитам. Более того, даже этих дорогих денег на всех не хватает. Не исключено, что в следующем году многим банкам средней величины придется отказаться от выдачи ипотеки, как это было в кризис 2008-2009-го.

Плохие новости

Итак, рассчитывать на снижение процентов по ипотеке в ближайшие полгода не стоит. В нынешней ситуации надеяться можно только на то, что ставки не вырастут слишком сильно и быстро. В августе, по данным Центрального банка РФ, средневзвешенная ставка по кредитам в рублях зафиксирована на уровне 12,3 процента годовых. В сентябре минимальные ставки крупнейших банков находились в диапазоне от 11,5 до 14,25 процента годовых. А максимальный показатель с накрутками за отсутствие справки по форме 2-НДФЛ и отказ от страхования в ряде ипотечных банков из топ-15 достиг 18-20 процентов.

Рост стоимости кредитов пока ограничивает высокая конкуренция за качественных заемщиков. Снижение же ставок, а точнее сдерживание их ро-

ста, – это основное средство борьбы за клиента. Многие участники вынуждены работать с минимальной маржой и не решаются на повышение».

Впрочем, в октябре проценты по ипотеке все же пошли в рост. Отмашку рынку дали Сбербанк и ВТБ 24 – два крупнейших ипотечных банка, на чью долю приходится более половины всех кредитов в стране. В первой декаде октября оба лидера подняли цену на ипотеку.

Поскольку все прочие кредитные учреждения конкурируют главным образом с госбанками, они не могут поднять ставки выше заданного ими уровня – иначе растеряют клиентов. Зато когда госбанки повышают ставки, следом дружно подтягиваются остальные в расчете на дополнительный доход.

Все крупнейшие игроки уже повысили ставки по ипотеке. Значит, в ближайшее время мы увидим продолжение роста ипотечной ставки по рынку. До конца года она может прибавить около 0,5 процентных пункта. АИЖК прогнозирует возможное увеличение к концу года средневзвешенной ставки до 12,5 процента.

Размер ставок по ипотечным кредитам во многом зависит от того, как долго сохранится текущая ситуация на финансовых рынках. Существенный рост стоимости привлечения средств и неопределенность на рынке капитала могут вызвать корректировку ставок на рынке ипотечного кредитования в сторону увеличения.

Обманчивое благополучие

Несмотря на пессимистические прогнозы по поводу перспектив ипотечного кредитования в России, на фоне общего кризиса этот сегмент рынка до сих пор демонстрирует исключительно высокие результаты. Задолженность по ипотечным кредитам на данный момент превышает 3 триллиона рублей, что составляет примерно 4,5 процента от российского ВВП. Пустяки на фоне США, где задолженность по ипотеке соответствует 50 процентам ВВП страны, однако этот показатель быстро увеличивается – за последние три года задолженность по ипотеке выросла втрое.

За январь-август 2014-го в России было выдано почти 620 тысяч ипотечных кредитов более чем на 1 триллион рублей. Несмотря на падение уровня жизни населения, ипотечный рынок вырос по сравнению с прошлым годом на 27 процентов по количеству кредитов и на 36 процентов – в денежном выражении.

Говорят, что сейчас темпы роста ипотечного кредитования замедляются по сравнению с 2013 годом, но пока данные ЦБ свидетельствуют о другом: темпы роста в период с января по август 2014-го зафиксированы на отметке 36,2 процента, тогда как в целом за 2013 год этот показатель составил 31 процент. Получается, что в условиях экономического спада спрос на ипотеку увеличивается, причем даже быстрее, чем в стабильном 2013 году. А ведь в 2013-м ипотечный рынок рос с более низкой планки, чем в 2014-м.

В 2013 году годовой прирост ипотечного портфеля на балансах банков достиг 32,6 процента. За восемь месяцев 2014-го общая задолженность населения по ипотеке в России выросла только на 21 процент. Правда, сейчас еще рано делать окончательные выводы, поскольку итог восьми месяцев 2013 года по этому критерию был еще скромнее – всего 18 процентов. Дело в том, что в конце 2013-го возник ажиотажный спрос на ипотеку, который и дал резкое увеличение показателей.

В АИЖК прошлой зимой прогнозировали, что в 2014 году прирост объема выдачи кредитов заметно снизится – до 23 процентов. Эксперты компании Frank Research Group предсказывают, что в 2014-м совокупный ипотечный портфель российских банков увеличится примерно так же, как и в 2013 году, – на 32 процента.

Список литературы:

1. Банк Жилищного Финансирования [Электронный ресурс] // Пресс-центр. – Режим доступа: <http://www.ipoteka-tut.ru/>.
2. Аналитический центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/>.
3. Frank Research Group [Электронный ресурс] / Аналитическое агентство по исследованию рынка финансовых услуг. – Режим доступа: www.banki.ru.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА НА РАЗМЕЩЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В РЕГИОНЕ

© Иванов Т.Н.*

Мурманская академия экономики и управления, г. Мурманск

Данная статья посвящена рассмотрению вопроса о применении методов имитационного моделирования экономических процессов на примере рыбопромышленного комплекса Мурманской области. Рассмотрены различные прикладные решения в данной области, обоснована целесообразность применения пакета Matlab. Выдвинута идея о синтезе методологий имитационного моделирования и методологии структурного анализа и проектирования.

Ключевые слова: имитационное моделирование, полюс роста, региональная экономическая система, методология структурного анализа и проектирования, транзакт, мобильные факторы производства.

* Аспирант кафедры Экономики и финансов.

Концепция «полюсов роста» впервые была сформулирована французским экономистом Франсуа Перру в середине прошлого века. Толчком к созданию этой концепции стал взгляд на экономический рост как на неравномерный процесс, протекающий с различной интенсивностью в различных территориальных условиях. В связи с этим актуальность приобретает разработка методов идентификации потенциальных полюсов роста и оценки их влияния на экономическое развитие.

В связи с перспективностью использования концепции «полюсов роста» для регионального развития особую важность приобретает проблема разработки методологии, способной дать ответ на вопросы:

- способен ли тот или иной производственный комплекс стать «полюсом роста» региональной экономики;
- какой эффект на региональный экономический потенциал способно оказать развитие этого «полюса роста».

Применение имитационных моделей дает множество преимуществ по сравнению с выполнением экспериментов над реальной системой и использованием других методов.

- экономия времени;
- возможность рассмотрения различных сценариев развития системы;
- низкий уровень абстракции;
- наглядное отражение структуры моделируемого объекта;
- широкая область применения.

Рассмотрим технологию построения имитационной модели экономических процессов на предприятии.

Построение модели реализуется через объектно-ориентированное представление экономических процессов. Рассмотрим основными элементы динамической системы.

Транзактами именуруются элементы материальных, информационных и денежных потоков, связанных с моделируемым объектом.

В синтаксисе языков моделирования существуют объект, целью которых является имитация оборудования системы.

Устройство служит для моделирования единицы оборудования с возможностью обрабатывать лишь один транзакт в один момент времени. Через устройства задается время обслуживания, условия, приоритеты и возможность прерывания обслуживания. Примерами устройств могут быть: кассовый аппарат, единица оборудования в конвейере, рабочая станция и т.п.

Накопитель исполняет функцию хранения нескольких транзактов одновременно. Таким образом, элемент накопитель может моделировать различные реальные объекты с ограниченной емкостью, например, трюмы судов, емкости топливных баков, склады, стоянки автомобилей и т.д.

Для сбора информации в интересах пользователя предусмотрены вычислительные (ячейка, переменные) и статистические элементы (очередь, таблица).

Очередь является объектом, цель которого состоит в сборе информации о задержках по пути продвижения транзакта.

Таблица используется для накопления данных о значениях, средних значениях и средних квадратических отклонениях любого случайного параметра модели.

Ячейки исполняют функцию накопления и хранения численных значений различных входных и выходных параметров системы.

Таким образом, основой имитационной модели является поток транзактов, движущийся через блоки системы, который могут его пропускать, задерживать, разделять и так далее. В целом сеть, по которой движется транзакт, отражает важные свойства моделируемой реальной системы. Информативность модели при этом обеспечивается через специальные объекты «снимающие» данные на определенных, интересующих пользователя участках.

Учитывая сложность такого объекта исследования как региональная производственная система, методологию имитационного моделирования необходимо совместить с методологией структурного анализа и проектирования (SADT), широко используемая для моделирования систем средней сложности.

Принадлежность региональной производственной системы к системам средней сложности порождает особые сложности в деле моделирования ее работы. С одной стороны, подобные системы достаточно сложны и обладают огромным количеством компонентов, чтобы описать их с помощью стандартной методологии имитационного моделирования, с другой стороны, системы данного уровня носят недостаточно глобальный характер, чтобы упростить их с помощью некоторых общих положений.

В первую очередь следует отметить, что с точки зрения методологии SADT, каждая модель имеет цель. В нашем случае целью модели будет подсчет количественной взаимосвязи между предприятиями рыбопромышленного комплекса.

Моделирование на основе методологии SADT производится через создание иерархической структуры, в которую объединены все диаграммы. В итоге получается комплекс взаимосвязанных диаграмм, на верхнем уровне которой находится описание, отражающее наиболее общее и наименее детализированное представление моделируемой системы.

Вышеперечисленным условиям, а также целям анализа потенциальных «полосов роста» в наибольшей степени соответствует такое средство как Simulink, полностью интегрированное в программный пакет Matlab.

Концептуально модель будет разбита на несколько уровней декомпозиции: I. Первый уровень (диаграмма A0).

Модель первого уровня будет содержать исходные данные и общие данные о затратах рыболовной отрасли на смежные отрасли.

В качестве входных данных на первом уровне будут использованы:

- состав флота: сгруппирован по размерам и возрастам;
- количество экипажа судна: в зависимости от размера;
- ОДУ;
- расценки на услуги портов и ТПК;
- стоимость услуг судоремонтных организаций;
- стоимость орудий лова, спецодежды, тары;
- нормативы по переработке сырца в ГП;
- объемы трюмов и скорости лова судов;
- нормативные затраты рабочего времени судов;
- нормативы потерь при переработке рыбы-сырца в готовую продукцию (на основе «Единые нормы отходов, потерь, выхода готовой продукции и расхода сырья при производстве пищевой продукции из морских гидробионтов» (утв. Госкомрыболовством РФ 29.04.2002)).

На выходе будут получены данные:

- о затратах на работу портовой инфраструктуры;
- о затратах на услуги и продукцию судоремонтных компаний;
- о затратах на продукцию производителей тары, спецодежды, орудий лова.

II. Последующие уровни (A1, A2, A3 и т.д.).

Последующие уровни создаются для детализации процессов, которые связывают рыболовную отрасль с обслуживающими отраслями. В частности, здесь будут отражены затраты по снабжению спецодеждой, тарой и орудиями лова, судоремонту, выгрузкам и др.

Декомпозиция структурных блоков модели будет реализована через использование блоков Subsystem.

1. **Переработка на борту.** Здесь будут отражены нормы потерь при переработке рыбы-сырца на борту судна, а также скорость загрузки трюма.

Входные данные:

- нормы переработки и потерь;
- объем трюма;
- структура производимой судном продукции;
- вылов судна.

Выходные данные:

- производство готовой продукции за сутки работы.

2. **Заход в порт и выгрузка.** На основе предыдущего блока считаются затраты на заходы в порт и выгрузки:

Входные данные:

- структура флота (группировка судов по размерам);
- производство готовой продукции за сутки работы;
- стоимость услуг предприятий береговой инфраструктуры.

Выходные данные:

- затраты на обслуживание в портах и выгрузки продукции.

3. **Судоремонт.** Подсистема предназначена для расчета затрат судовладельцев на ремонт и обслуживание судов.

Входные данные:

- структура флота (группировка судов по размерам и возрастным группам);
- стоимость услуг судоремонтных мероприятий.

Выходные данные:

- затраты на ремонт судов.

4. **Поставщики.** В этом блоке можно выделить несколько составных частей: поставщики орудий лова, тары и тарных материалов, спецодежды.

Входные данные:

- структура флота (группировка судов по размерам экипажей);
- удельная стоимость рассматриваемого снабжения в расчете на судно или члена экипажа.

Выходные данные:

- затраты на товарно-материальные ценности.

В модель сознательно включены только затраты на те виды товаров и услуг, который могут производиться на территории Мурманской области и мурманскими предприятиями. Например, нет оснований перегружать модель данными, в частности, о затратах топлива, так как на территории региона нет предприятий, занимающихся его производством.

После построения модели и расчета всех необходимых показателей можно будет сделать вывод о характере взаимосвязей между добывающей отраслью (добыча водных биоресурсов) и обслуживающими отраслями. Полученные данные станут основой для заключения относительно целесообразности инвестиций в рыбную отрасль, перспектив политики импортозамещения продукции отраслей, обслуживающих рыболовный флот, и о возможности формирования на базе рыбной отрасли «полюса роста» региональной экономики.

Список литературы:

1. Анфилатов В.С., Емельянов А.А., Кукушкин А.А. Системный анализ в управлении. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
2. Варфоломеев В.И. Алгоритмическое моделирование элементов экономических систем. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
3. Гулятьев А. Визуальное моделирование в среде MATLAB. – СПб.: Питер, 2000.
4. Дьяконов В.П. MATLAB 6.5 SP1/7+ Simulink 5/6. Основы применения. – М.: СОЛОН-Пресс, 2005. – 800 с.
5. Емельянов А.А. Имитационное моделирование в управлении рисками. – СПб.: Инжекон, 2000. – 376 с.

ОСОБЕННОСТИ ВИДОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ

© Комаева Л.Э.^{*}, Михайлова В.В.[♦]

Владикавказский филиал Финансового университета
при Правительстве РФ, г. Владикавказ

В статье представлена классификация видов промышленной политики на уровне региона и рассмотрены их особенности.

Ключевые слова: регион, промышленная политика, предприятие, показатели, финансы, инвестиции, санкции, эффективность, конкурентоспособность.

В РФ в условиях роста экономических трудностей и санкций западных стран повысилось внимание общества к промышленной политике государства [1].

Развитие промышленности в регионах, как правило, осуществляется в рамках общей тенденции социально-экономической политики государства, направленной на дальнейшие структурные преобразования, рост общественного производства и уровня благосостояния населения.

На уровне региона промышленная политика рассматривается в виде совокупности системных мероприятий, определяющих объекты и субъекты промышленной деятельности, приоритетные направления и механизмы их развития, источники обеспечения ресурсами, формы государственной поддержки, способы осуществления мониторинга и т.п.

В числе обязательных мер по развитию промышленности региона осуществляются направления государственной поддержки, адаптации предприятий, совершенствования их систем управления, развития производственных потенциалов и т.д. [2, 3, 4] При этом основы конкурентоспособности и эффективности экономики региона формируются не только на макроуровне, но, прежде всего, они создаются на микроуровне – непосредственно на промышленных предприятиях.

В большинстве регионов РФ промышленная политика, начиная с 90-х гг. XX века неоднократно претерпевала весьма радикальные концептуальные изменения и практические трансформации, которые полностью или частично отвергали предыдущие достижения. В значительной мере дискурс научно-методической полемики в эти годы преимущественно концентрировался вокруг роли государственного вмешательства в экономику и отличался полярностью концептуальных моделей промышленной политики: от возвра-

^{*} Преподаватель СПО, кандидат экономических наук.

[♦] Студент Финансово-экономического факультета.

щения к доперестроечному образцу плановой экономики до расширения либерального подхода.

В целом подходы к содержанию промышленной политики в регионах РФ за последние годы обобщены в табл. 1.

Таблица 1

Подходы к содержанию промышленной политики в регионах РФ

Период	Наименование подхода к промышленной политике	Вид промышленной политики
До начала 90-х гг. XX века	Административно-командное централизованное государственное управление промышленностью на основе плановой системы и общегосударственной формы собственности	Принудительная (административно-командная) промышленная политика
1992-1994 гг.	Полное отрицание необходимости регулирования промышленного развития со стороны государства	Промышленная политика в виде обособленности предприятий
1995-1998 гг.	Принятие мер, направленных на общую поддержку субъектов промышленности на основе взаимозачета их задолженности и обеспечения льгот по кредитованию	Промышленная политика в виде определенной формы поддержки субъектов
1998-2000 гг.	Антикризисные мероприятия после дефолта 1998 г. Селективная поддержка ряда производств по региональным приоритетам	Промышленная политика антикризисного вида
С 2000 г.	Поддержка регионами наиболее значимых и эффективных проектов на основе конкурсов	Промышленная политика в виде поддержки отдельных проектов
С 2005 г.	Введение государством мер антиинфляционной направленности для повышения инвестиционной привлекательности регионов	Промышленная политика в виде совокупности мер по привлечению инвестиций
С 2007 г.	Промышленная политика как составляющая стратегии социально-экономического развития региона	Промышленная политика на основе стратегий
С 2010 г.	Повышение уровня научной дискуссии о необходимости и направлениях промышленной политики	Подход к промышленной политике на основе адаптации к условиям ВТО
С 2014 г.	Повышение роли промышленной политики в связи с мировым экономическим кризисом и международными санкциями против России	Промышленная политика как способ импортозамещения и самообеспечения

Принудительная промышленная политика была обусловлена тем, что административно-командное централизованное государственное управление отраслями до 90-х гг. XX века было основано на доминировании государственных органов, обязательном планировании деятельности и принадлежности предприятий промышленности государству. С учетом значимой роли государства функции предприятия заключались в исполнении установок и приказов вышестоящих органов управления, выполнении установленных планов производственной деятельности. Любые инициативы предприятий обязательно должны были предварительно согласовываться с вышестоящими организациями.

Промышленная политика в виде обособленности предприятий и самостоятельности их действий проводилась с 1992 года на этапе перехода к рыночным отношениям, как подход, отрицающий необходимость государственного регулирования направлений промышленного развития. При этом был проигнорирован мировой опыт по формированию и осуществлению промышленной политики, базирующийся на приоритете национальных товаропроизводителей, ориентации государств, прежде всего, на проведении своих стратегических интересов, целей и всемерном поддержании конкурентных преимуществ.

Промышленная политика в виде частичной (ограниченной) поддержки предприятий в определенной степени компенсировала уход государства из экономики. Резкий спад объемов производства продукции, перепрофилирование или прекращение деятельности многих промышленных предприятий в 1992-1994 гг. вынудили регионы ввести ряд мер поддержки промышленности с учетом своих возможностей, в том числе, используя взаимозачет задолженности и льготные условия кредитования. Подобные ограниченные меры, используемые в период 1995-1998 гг., нельзя считать полноценной региональной промышленной политикой. Вместе с тем, они обеспечили на некоторое время поддержание функционирования предприятий из средств бюджета региона.

Следует отметить, что модели промышленной политики в период перехода России к рынку и становления рыночных отношений (1992-1998 гг.) отличались наличием следующих особенностей. Во-первых, произошло обесценивание опыта и знаний в области управления, существовавших в плановой экономике. Они не могли использоваться при решении задач функционирования предприятий промышленности в условиях рынка. Во-вторых, значительно усложнились процессы производства при наличии высоких рисков и нестабильности факторов рынка. В-третьих, цели функционирования промышленных предприятий стали достаточно быстро изменяться под влиянием среды окружения.

Промышленная политика в виде комплекса антикризисных мер воздействия обусловлена дефолтом 1998 года, который привел к существенному ухудшению финансового состояния промышленных предприятий регионов. Почти 80 % предприятий попали в категорию неплатежеспособных [5]. В этой ситуации регионы стали осуществлять меры селективной поддержки некоторым приоритетным производствам. Заметная девальвация национальной валюты (рубля) резко ограничила импорт промышленных товаров из развитых зарубежных стран, создав, тем самым, благоприятные возможности для наращивания объемов отечественной продукции.

Промышленная политика в виде поддержки особо важных и эффективных проектов предприятий стала проводиться в регионах на рубеже конца

90-х – начала 2000 гг., выступив, в определенной степени продолжением селективной политики. Для поддержки таких проектов стал активно использоваться механизм экспертизы и конкурсного отбора.

Промышленная политика в виде совокупности мер по привлечению инвестиций, осуществлялась одновременно с предыдущими видами в целях привлечения финансовых средств и инвестиций, направляемых в проекты модернизации производств. Регионы предпринимали меры для устойчивого роста объемов инвестиций в промышленность. Однако темпы роста инвестиций и финансовых вложений в промышленность были недостаточны, носили неравномерный характер и не позволяли в полной мере осуществить модернизацию промышленных предприятий регионов. Такое положение и в настоящее время обусловлено отсутствием государственной программы развития промышленности и недостаточной разработанностью механизмов финансовой поддержки ее ключевых направлений.

Промышленная политика в виде стратегий социально-экономического развития регионов, в которых выделены приоритеты и проекты промышленного назначения, в настоящее время используются практически во всех субъектах страны.

Повышение внимания к промышленной политике отмечено в 2014 году в связи с мировым экономическим кризисом и международными санкциями против России. Следует отметить, что промышленная политика как способ импортозамещения и самообеспечения страны, позволяет решать только часть проблем. Цели и задачи промышленного развития России на 21 век должны в полной мере отвечать всем вызовам современного нестабильного мира.

Список литературы:

1. Проект федерального закона «О промышленной политике в Российской Федерации».
2. Дзагоева М.Р. Инвестиционные проекты предприятий промышленности и их налогообложение // *Личность и общество: социокультурные, экономические и политико-правовые аспекты взаимодействия в условиях глобализации* Материалы региональной научно-практической конференции. – 2013. – С. 82-90.
3. Дзагоева М.Р., Токаева С.К., Тускаев Т.Р. Промышленная политика РФ: развитие производственных систем и проблема налогообложения // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 11-1. – С. 130-134.
4. Комаева Л.Э. Адаптационная организационная структура управления предприятия // *Вестник СОГУ*. – Владикавказ, 2013. – № 1. – С. 256-260.
5. Медведев А.С., Дзакоев З.Л. Управление экономическим потенциалом предприятий: монография. – Владикавказ: Издательство «Олимп», 2014. – 216 с.

СТРУКТУРА И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В ЮФО

© Мишура Н.А.*

Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградского государственного университета, г. Волжский

В статье раскрывается механизм формирования региональных кластеров, его специфика в регионах ЮФО.

Ключевые слова: кластер, механизм формирования кластера, конкурентное взаимодействие, рыночные институты, кластерная политика.

Формирование кластеров является процессом рыночной самоорганизации социально-экономического пространства с одновременным государственным участием. Вследствие этого, механизм формирования кластеров является сложной многоуровневой системой, включающей объективную и субъективную стороны, обусловлен отношениями собственности и представляет собой процесс согласования и реализации экономических интересов субъектов создающегося кластера. По сути, механизм формирования кластеров – это блок хозяйственного механизма общества. Объективная сторона механизма формирования кластера связана с качеством рыночного механизма в обществе, качеством самого общества, спецификой территории, где формируется кластер. С субъективной стороны «хозяйственный механизм в самой общей форме можно охарактеризовать как способ организации общественного производства со свойственными ему формами и методами, экономическими стимулами и правовыми нормами» [1, с. 10], что предполагает активное государственное участие и учет региональных особенностей механизма формирования кластера.

Важнейшим элементом механизма формирования кластеров, и соответственно, реализации кластерного потенциала экономики региона, выступает конкуренция. Выгодность вхождения в кластер предприятий и организаций, повышение их прибыльности и снижение издержек, а значит и повышение конкурентоспособности, является доминирующим мотивом в деятельности предпринимательства. Конкуренция при этом выступает универсальным условием достижения всех этих целей и решения соответствующих задач. Конкуренция «заставляет» хозяйствующих субъектов вступать в различного рода взаимовыгодные соглашения, учитывать не только свои конкурентные возможности, но и конкурентоспособность всех взаимосвязанных предприятий и организаций (участников складывающегося кластера). Конкуренция является элементом механизма самоорганизации кластера. Отсутствие кон-

* Ассистент кафедры Экономической теории и управления, кандидат экономических наук.

курении, недооценка ее роли ведет к замедлению процесса формирования кластера, подменой, как правило, менее эффективными субъективными элементами.

Далее, механизм формирования кластеров включает рыночные институты, обеспечивающие его функционирование и развитие, поскольку сам «кластер – локальная институциональная система, а кластеризация – сложный институциональный процесс, связанный со взаимной адаптацией корпоративных институций, норм, ценностей его участников, формированием репутации и имиджа, взаимной «подстройкой» интересов и мониторингом, сплоченным противодействием оппортунизму» [2, с. 232]. Качество институтов оказывает непосредственное воздействие на все элементы механизма формирования кластерного потенциала. Институты являются одновременно элементом самоорганизации и организации кластера.

Важнейшим элементом механизма формирования кластеров выступает эффективная государственная кластерная политика на региональном и федеральном уровнях. Она включает стратегические аспекты федерального уровня, выявление кластерного потенциала территории, формирование рыночных институтов, наличие внятной региональной политики инновационного развития, формирование инфраструктуры и снятие барьеров кластеризации, гибкую систему развития конкуренции и стимулирования инноваций, разработку и применение различных экономических инструментов, развитие государственно-частного партнерства. Этот элемент механизма формирования кластера является элементом организации.

Таким образом, в механизме формирования кластеров органично сочетаются базовые элементы самоорганизации и организации. Функция государства в этом случае сводится к созданию условий развития элементов самоорганизации и созданием элементов организации. Все элементы экономического механизма формирования кластера тесно взаимосвязаны, каждый из них оказывает существенное влияние на три других, это влияние как непосредственное, так и опосредованное. Так, конкуренция обеспечивает формирование и развитие рыночных институтов, является мощнейшим стимулом выработки экономической политики по повышению региональной конкурентоспособности, в том числе за счет реализации кластерного потенциала территории; рыночные институты, их качество, непосредственно влияют на развитие конкуренции и региональную конкурентоспособность, эффективность государственной кластерной политики на региональном и федеральном уровнях; государственная кластерная политика способствует повышению конкурентоспособности всех хозяйственных субъектов потенциального кластера, воздействует на качество рыночных институтов и их ориентацию на кластерообразование. Механизм формирования регионального кластера может быть представлен в виде следующей структурной схемы взаимосвязанных и взаимодополняющих элементов (рис. 1).

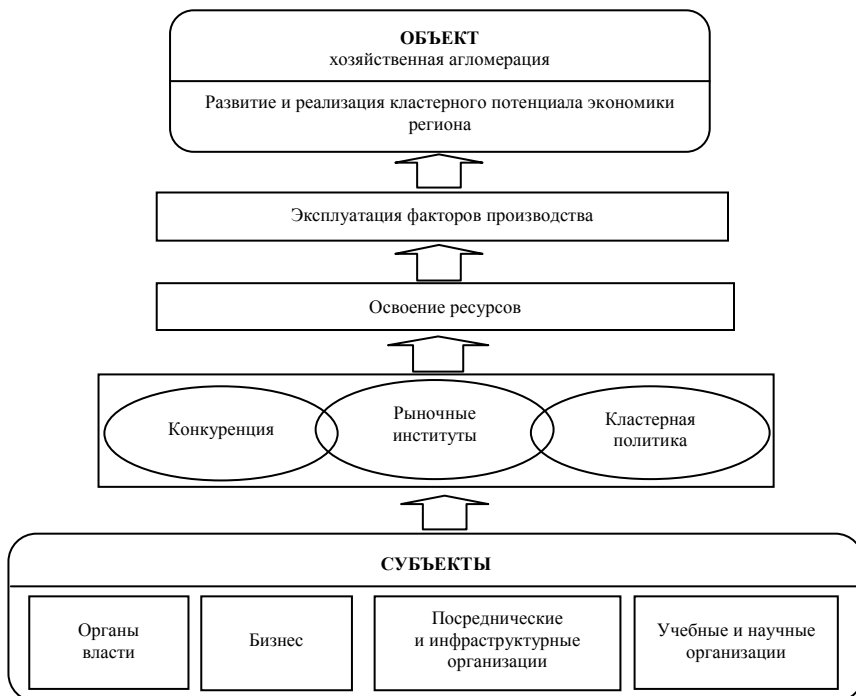


Рис. 1. Схема механизма формирования регионального кластера

Субъектами формирования кластеров являются государственные органы власти, которые создают институциональные условия для развития рыночных отношений и муниципальные органы власти, решающие непосредственные задачи по формированию кластеров, а также крупный, средний и малый бизнес, посреднические, инфраструктурные, учебные и научные организации.

Объектом формирования кластеров выступает хозяйственная агломерация, – эффективная, конкурентоспособная, локализованная, но открытая экономическая система. Поэтому механизм формирования кластеров испытывает воздействие как со стороны государства, так и со стороны бизнес-сообщества, в процессе его создания, поддержки и развития. Вследствие этого нередко акцентируется внимание именно на субъективной стороне содержания механизма, стремлении его «создать».

В процессе функционирования такого механизма происходит: усвоение разнообразных природных и социальных условий жизни региона; доступные ресурсы осваиваются, формируются их запасы, которые затем вовлекаются в конкретные производственные процессы и преобразуются в эндо-

генные факторы; осуществляется эксплуатация факторов производства и их воплощение в продуктах; реализация и потребление продукта изменяют природные и социальные условия жизни [3, с. 92-93]. Все элементы (блоки) механизма формирования кластеров не только тесно взаимосвязаны, но имеют общую целевую направленность – согласование и реализация интересов всех субъектов кластера, развитие и реализация кластерного потенциала экономики региона.

Большое влияние на содержание механизма формирования кластеров оказывают особенности развития макрорегиона или региона. ЮФО и СКФО почти по всем показателям социально-экономического развития согласно данным Федеральной службы государственной статистики занимают места в конце списка федеральных округов. Особенно это касается республик. Это проявляется и в том, что «в пространстве Юга России комбинируются элементы различных укладов, способов и сфер хозяйствования, порождающие эффекты кооперации и кумуляции в их эволюции. Одновременно сохраняются и возникают новые противоречия, формирующие негативный потенциал развития хозяйства в новых масштабах. К неизжитым негативам этноэкономики Юга России относятся традиционализм, клановый протекционизм, кумовство и местничество как способ сдерживания прогресса и роста эксплуатации. Высока коррупция властей, наблюдается спекулятивный лоббизм «проблемных регионов» на почве стагнации этносов и регионов» [4, с.78].

Согласно другому научному источнику все субъекты юга России делятся на 4 группы: развитые в социально-экономическом отношении, с благоприятным инвестиционным климатом (Ростовская область, Краснодарский край, Волгоградская область); развитые с неблагоприятным инвестиционным климатом (Астраханская область, Ставропольский край); слабо развитые с неблагоприятным инвестиционным климатом (республики Калмыкия, Адыгея, Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария, Северная Осетия, Дагестан), неразвитые с негативным инвестиционным климатом) республики Чечня и Ингушетия) [5, с. 18].

Многие из названных элементов выступают сдерживающими причинами эффективного использования различных ресурсов в регионах, преобразования их в факторы производства. В целом, эти особенности макрорегиона ЮФО, его ресурсов и факторов оказывают непосредственное воздействие на все основные элементы механизма формирования кластеров, определяя его специфику.

Конкуренция, как важнейший элемент механизма формирования региональных кластеров, является атрибутом рыночной экономики и основывается на ее объективных законах. В то же время, как известно, совершенная конкуренция является абстракцией, используемой в теоретических исследованиях. В реальной рыночной действительности наблюдается конкуренция несовершенная, в современных развитых странах типичным является соче-

тание олигополии (несколько поставщиков) с мелким предпринимательством. И такое состояние на конкурентных рынках контролируется, регулируется и охраняется государством. Не случайно, преступления в экономической области в этих странах (уход от налогов, коррупция, вымогательство и др.) квалифицируются как преступления против государства, подрывающие основы общества.

В ЮФО конкурентный рыночный механизм подрывается монополизмом в экономике и политике, клановым протекционизмом, коррупцией, спекулятивным лоббизмом. Эти негативные аспекты российской экономики наблюдаются и в других федеральных округах и регионах. Но в ЮФО по оценкам специалистов они достигли наибольшего размаха. Как отмечается в литературе, например, проявления теневой экономики в макрорегионе повсеместны, в нефтедобыче, нефтепереработке, производстве и продаже виноводочных изделий, рыбной промышленности, мукомольной и хлебобулочной, строительстве, экспортно-импортных операциях. Широко укоренены теневые отношения в аграрном секторе, в частности, в зерновом хозяйстве теневой оборот достигает 15-20 % его товарной части, на 80 % теневой характер носит хозяйственно-предпринимательская деятельность в этноэкономике [6, с. 130]. Подтверждением данного вывода служат и последние крупные коррупционные скандалы в 2013 г. вокруг строительства олимпийских объектов в г. Сочи и туристско-рекреационных комплексов на Северном Кавказе. Все это подрывает действенность конкуренции как механизма формирования в ЮФО современных кластеров.

Особенности ЮФО оказывают воздействие и на качество рыночных институтов. Оно обусловлено, с одной стороны, коротким временем возникновения и становления этих институтов вообще в нашей стране, института частной собственности, института судебной системы, применительно к экономике, института финансовой системы, института фондового рынка, что сказывается на их качестве. Например, становление фондового рынка сопровождается возникновением различных финансовых пирамид, как в стране, так и в ЮФО. Другой пример, законодательный акт, регламентирующий порядок конкурентного поведения фирм в условиях рыночного хозяйства в РФ Закон РФ «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» содержит перечень запрещаемых видов поведения конкурентов и меры ответственности по отношению к тем, кто решил игнорировать данные запреты. Однако закон включен в систему исполнительной власти, а ответственность за нарушения установлена в смехотворных суммах. С другой стороны, те укоренившиеся негативные тенденции в экономической жизни в ЮФО, этнокультурные особенности макрорегиона снижают значимость институтов и экономическая жизнь, подрывают их эффективность, формируют «параллельные» правила, «законы» и нормы, которые регулируют экономические отношения.

Таким образом, механизм формирования кластеров представляет собой сложное многоаспектное социально-экономическое явление, его содержание обусловлено реальными процессами рыночной трансформации российского экономического пространства, а также особенностями макрорегиона (региона): демографическими, историческими, этнокультурными, социальными, экономическими, природно-климатическими. Особенность ЮФО предопределяет специфику механизма формирования кластеров, к основным проявлениям которой относятся: неразвитость и неэффективность конкурентной среды в макрорегионе; создание параллельной теневой экономики в субъектах округа; слабость рыночных институтов, неэффективная кластерная политика.

Список литературы:

1. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. – М., 1973.
2. Фролов Д.П., Грушевский Д.В. Институционально-экономическая природа кластеров // Экономика региона. – 2008. – № 2.
3. Стратегия макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / Под ред. академика А.Г. Гранберга. – М.: Наука, 2004.
4. Модернизация экономики Юга России: проблемы, приоритеты, проекты / Отв. ред. О.В. Иншаков; Южный научный центр РАН. – М., 2008.
5. Доронкина Е.П. Анализ конкурентных преимуществ и конкурентоспособности Юга России: препринт / Е.П. Доронкина. – Волгоград, 2011.
6. Дружинин А.Г. Юг России конца XX – начала XXI в. (экономико-географические аспекты). – Ростов н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2005. – 284 с.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ИЗУЧЕНИИ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННОГО И ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

© Тенянская М.Л.*

Кубанский государственный технологический университет,
г. Новороссийск

Курортно-рекреационный и туристический комплекс Азово-Черноморского побережья занимает в Краснодарском крае ведущее место по числу санаторно-курортных организаций и их вместимости. Увеличе-

* Аспирант.

ние потока отдыхающих в Краснодарском крае создает предпосылки для интенсивного развития курортно-рекреационной и туристской деятельности, а также смежных отраслей экономики, эффективного использования материально-технической базы, обеспечения занятости населения, значительного увеличения дохода бюджета от обслуживания отдыхающих и туристов.

Ключевые слова: курортно-рекреационный и туристический комплекс, коллективные средства размещения, факторы развития региона.

На протяжении многих лет приоритетной отраслью экономики Краснодарского края является курортно-рекреационный и туристический комплекс, активно развивающийся на побережье Чёрного и Азовского морей, а также в горных и степных районах края. Центральную роль в курортно-рекреационной и туристической сфере играют курорты федерального значения – Сочи, Геленджик и Анапа, курорты краевого значения – Ейск, Горячий Ключ и Туапсинский район. Кроме того, известные туристские центры расположены в Темрюкском, Абинском, Апшеронском, Ейском, Славянском, Мостовском районах, окрестностях Новороссийска. Благоприятные природно-климатические условия и развитая инфраструктура позволяют активно развивать в крае различные виды туризма: от традиционного и самого востребованного пляжно-рекреационного и лечебно-оздоровительного до горнолыжного и экстремального [1].

На данный момент «Курорты Краснодарского края» (Курорты Кубани) – российский бренд, используемый для популяризации отдыха на Азовском и Черноморском побережьях Краснодарского края. В его рамках на российском и международном уровне продвигаются курортные города и рекреационные местности Кубани.

Государственная поддержка, проводимая в рамках федеральных и краевых целевых программ, позволяет поэтапно реализовывать долгосрочные проекты. Для сохранения и защиты уникальных курортов Краснодарского края начата реализация комплекса мер, направленных на улучшение экологической ситуации, проведены экспертные исследования состояния экологической обстановки на курортах Кубани. Практически по всему Азово-Черноморскому побережью ведутся работы по улучшению пляжных территорий.

Создание в ближайшее время туристско-рекреационной особой экономической зоны в Апшеронском районе, а также проведенные олимпийские и параолимпийские игры в городе Сочи придаст новый толчок развития курортно-рекреационного и туристического комплекса в Краснодарском крае.

Курортно-рекреационный и туристский комплекс Краснодарского края является крупнейшим в Российской Федерации и состоит из 1 583 коллективных средств размещения, вместимостью 215,3 тыс. мест, включающих 558 специализированных средств размещения с числом номеров 56,5 тысяч единиц, 1025 гостиниц и аналогичных средств размещения вместимостью 75,3 тысяч мест [2].

Специфика курортно-рекреационного и туристического комплекса Краснодарского края заключается в значительном преобладании субъектов малого предпринимательства на рынке услуг предоставления мест размещения. По типам средств размещения коллективные средства размещения (далее – КСР) распределяются следующим образом: КСР общего назначения (гостиницы и аналогичные средства размещения) – преобладающая доля сегмента (86 %) – субъекты малого предпринимательства; санаторно-курортные организации – более половины учреждений – крупные и средние организации; организации отдыха – свыше 65 % – малые и микропредприятия.

Проводя анализ численности лиц обслуженных коллективными средствами размещения, прослеживается снижение числа размещенных лиц в 2012 году на 12,3 % к уровню 2008 года, но по сравнению с 2011 годом данный показатель возрос на 1,6 %.

Основной целью поездки граждан обслуженных коллективными средствами размещения в 2012 году был отпуск, досуг и отдых – 1,131 тыс. чел. (или 47 % от общей численности размещенных лиц), на втором месте – лечебные и оздоровительные процедуры (721,6 тыс. чел. или 30 %), на третьем – деловые и профессиональные поездки (363,5 тыс. чел. или 15,1 %).

Самыми привлекательными факторами, повлиявшими на выбор курорта, являлись природно-климатические условия (31,2 %) и советы друзей (13,2 %), а также привычка и предыдущий опыт (12 %) [3].

Если в результате неразумной деятельности людей произойдет ухудшение экологической среды на курортах, Краснодарский край мгновенно потеряет туристов, так как исчезнет самый главный рекреационный ресурс – море, горы, природа в целом. Ни реклама, ни условия размещения, ни развлечения не являются такими же важными факторами для туристов как природа. Даже возможность лечения влияет на решения только 9-18 % туристов. Эффективность рекламы очень мала – 3-6 %. Можно предположить, что более 90 % средств, расходуемых на рекламу курортов, тратятся без пользы. Развлечений и культурных мероприятий также не хватает – лишь 6-9 % туристов отмечают этот фактор как привлекательный.

Самыми необходимыми на курортах, являются:

- разнообразные места развлечений;
- дополнительный новый общественный транспорт;
- расширение ассортимента услуг пляжа;
- качественное обслуживание.

Среди рекламных источников, из которых отдыхающие получили информацию о курортах, лидирует Интернет (31,6 %). На втором месте по важности указаны другие источники (34,6 %). Лишь за ними с большим отрывом следуют каналы ТВ (13,1 %), журналы (5 %), брошюры (4,6 %), газеты (4,01 %), наружная реклама (3,7 %) и радиостанции (3,5 %) [3].

В среднем по курортам самыми популярными сроками пребывания в коллективных средствах размещения были периоды продолжительностью от 1 до 3 дней (33,4 %), от 8 до 14 дней (25,3 %), и от 15 до 28 дней (24,6 %) [3].

Видимо, это наиболее оптимальный период с точки зрения расходов на поездку, наличия свободного времени у отдыхающих и количества посещенных за это время достопримечательностей. В целом, составлять туры и путевки надо из расчета 8-14 дней. Таким же образом надо формировать культурную и развлекательную программы в курортных городах – каждые 10 дней должны происходить интересные мероприятия, чередоваться экскурсии и другие акции.

Источником финансирования поездки для большинства отдыхающих является собственный доход (73 %). Наибольшие затраты на транспортные расходы до курорта и обратно на 1 человека были выявлены в г. Сочи (8 700 руб.) и г. Геленджике (8 002 руб.).

Если рассматривать динамику потребительских цен на отдельные виды услуг, то цены на санаторно-оздоровительные услуги выросли на 161 % к уровню 2007 года, и на 13 % к уровню 2011 года. Услуги гостиниц возросли на 142 % к уровню 2007 года и на 7 % к 2011 году. Услуги пассажирского транспорта и общественного питания увеличились к уровню 2007 года на 162 и 167 % соответственно (к 2011 году – на 6 и 9 % соответственно) [2].

По сравнению с 2010 годом увеличилось количество КСР круглогодичного функционирования. Если в 2010 году данный показатель составлял 42 %, то в 2012 году – 50,1 % [2].

При переходе к рыночной экономике коллективные средства размещения приобрели новые организационно-правовые формы. Краснодарский край не является исключением. Так на территории Краснодарского края расположено 974 коллективных средств размещения, из них 143 организаций имеют государственную форму собственности, 15 муниципальную, 595 организаций или 84,2 % частной формы собственности.

На каждое малое предприятие коллективного средства размещения приходится 3,2 номера высшей категории, на коммерческое предприятие, не относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства, – 19,9, на среднее предприятие – 15,8, на индивидуального предпринимателя – 0,6, на некоммерческую организацию – 14,0 номера высшей категории. По формам собственности коллективных средств размещения номера высшей категории, в расчете на одно учреждение, распределились следующим образом: государственная – 11,3 номера, муниципальная – 5,2, частная – 4,2, смешанная российская собственность – 32,7, иностранная собственность – 16,9, совместная российская и иностранная собственность – 48,9, собственность общественных, религиозных объединений и потребительской кооперации – 5,9 номера [2].

Две трети отдыхающих приезжают на курорты Краснодарского края без санаторно-оздоровительных и туристских путевок, то есть неорганизованные отдыхающие или самостоятельные туристы. Они, как правило, останавливаются в малых средствах размещения «мини-гостиницах», отелях, на квартирах и в кемпингах.

Функционирование санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края характеризуется сезонностью.

В течение трех летних месяцев на курортах края отдыхает более 80 % самостоятельных туристов. При этом 40 % отдыхающих предпочитают отдыхать в августе, что усиливает нагрузку на курортную инфраструктуру в этом месяце. Лишь 11,2 % отдыхающих прибывают на курорты Азово-Черноморского побережья в другие месяцы, кроме летних [2].

Сезонность оказывает влияние на загрузку предприятий санаторно-курортного и туристического комплекса и как следствие снижается рентабельность отраслевых предприятий. Несмотря на то, что к концу года большинство из них получают прибыль, рост загрузки в межсезонье позволил бы значительно увеличить эффективность деятельности.

В целях дальнейшего развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края, увеличения объемов предоставляемых услуг, а также числа отдыхающих, необходимо использовать механизм продвижения курортного продукта, согласно которому один из основных акцентов в рекламной кампании делался бы на лечение и оздоровление на курортах Краснодарского края в межсезонье. При этом по итогам 2012 года 49,9 % коллективных средств размещения носят сезонный характер.

Кроме того на прибытие отдыхающих в межсезонье на курорты Краснодарского края влияет еще и плохие условия размещения у владельцев индивидуальных средств размещения, которые не приспособлены для холодного периода года.

За последние годы на Азово-Черноморском побережье широкое распространение получили средства размещения малой вместимостью (от 5 до 30 номеров), предназначенных для проживания туристов (неорганизованных отдыхающих). Число мест в индивидуальных средствах размещения практически сравнялось с коечной емкостью всего санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края и в несколько раз превышает номерной фонд гостиниц.

Малые средства размещения приносят минимальные налоговые доходы в бюджеты всех уровней, при этом несут значительную нагрузку на инженерную инфраструктуру (водоснабжение, канализация и так далее). Получая предпринимательский доход от предоставления услуг проживания, платят за коммунальные услуги как физические лица [1].

В 2011 году по сравнению с предыдущим годом доля домохозяйств, предоставляющих туристам услуги по временному проживанию, в общем чис-

ле домашних хозяйств снизилась на 2,4 % (с 27,7 до 25,3 %), а доля домохозяйств, в которых в период курортного сезона гостили родственники и знакомые, возросла на 5 % и составила 22 % [3].

Увеличение потока отдыхающих в Краснодарском крае создает предпосылки для интенсивного развития санаторно-курортной и туристской деятельности, а также смежных отраслей экономики, эффективного использования материально-технической базы, обеспечения занятости населения, значительного увеличения дохода бюджета от обслуживания отдыхающих и туристов.

Список литературы:

1. Закон Краснодарского края от 29.04.2008 № 1465-КЗ «О Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://min.kurortkuban.ru/dokumenty/zakonodatelstvo-krasnodarskogo-kraja>.
2. Курортно-туристический комплекс Краснодарского края 2008-2012 г.: стат. сб. / Краснодарстат. – Краснодар, 2013. – 103 с.
3. Социологический опрос [Электронный ресурс] / Краснодарстат. – 2011. – Режим доступа: http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krsdstat/ru/publications/news_issues/.

Секция 6

***ЭКОНОМИКА
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ
И ДЕМОГРАФИЯ***

УПРАВЛЕНИЕ МИГРАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

© Тovyшева И.З.*

Башкирский государственный университет, г. Уфа

В статье рассматриваются основные тенденции, характерные для современной миграционной политики России. Особое внимание уделяется внешней трудовой миграции, как в целом по Российской Федерации, так и в Республике Башкортостан. На основе проведенного анализа сделан вывод о том, что внешняя трудовая миграция играет противоречивую роль в развитии страны. С одной стороны развиваются целые сектора экономики, с другой стороны наблюдается рост теневой экономики, демпинг уровня заработной платы, трансформация этнического состава населения, формирование этнических анклавов.

Ключевые слова: миграционные потоки, внешняя трудовая миграция, патент, ритейлеры, механизм регулирования миграционных потоков.

Миграционные потоки играют значимую роль в социально-экономическом и демографическом развитии Российской Федерации. За последние два десятилетия миграционный прирост в значительной степени компенсировал более половины естественной убыли населения.

На данный момент одним из самых значительных миграционных потоков в РФ является внешняя трудовая миграция, что, во многом, обусловлено образованием независимых государств на постсоветском пространстве. Вопрос регулирования внешней трудовой миграции приобрел особую актуальность, когда резко возросли масштабы стихийной трудовой миграции из стран центрально-азиатского региона. В частности, в Концепции государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года отмечено, что несовершенство действующей системы управления миграционными процессами проявляется в наличии большого числа незаконных мигрантов. Ежегодно в стране от 3 до 5 миллионов иностранных граждан осуществляют трудовую деятельность без официального разрешения.

По данным Федеральной миграционной службы (ФМС) России в октябре 2014 года, на российской территории находились 4.877.163 граждан постсоветских республик Центральной Азии.

В том числе 2.551.309 граждан Узбекистана (2.118.990 мужчин и 432.319 женщин), 1.170.403 гражданина Таджикистана (995.094 мужчины и 175.309 женщин), 555.003 гражданина Кыргызстана (341.971 мужчина и 213.032 женщины), 580.046 граждан Казахстана (331.862 мужчины и

* Доцент кафедры Экономики и менеджмента Института управления и безопасности предпринимательства Башкирского государственного университета, кандидат экономических наук.

248.184 женщины), 20.402 граждан Туркменистана (12.509 мужчин и 7.893 женщины).

Кроме того, в России находятся 265.243 граждан Китая (169.607 мужчин и 95.636 женщин), 111.298 граждан Турции (99.836 мужчин и 11.462 женщины), 8.332 гражданина Афганистана (6.191 мужчина и 2.141 женщина), 1.936 граждан Пакистана (1.722 мужчины и 214 женщины).

В закон о мигрантах от 25 июля 2002 г. N 115-ФЗ последние изменения внес Федеральный закон от 28.12.2013 N 389-ФЗ. В соответствии с ним, с 01.01.2014 г. срок временного пребывания безвизового мигранта на территории России не может превышать девяносто суток суммарно в течение каждого периода в сто восемьдесят суток.

Тот же закон содержит норму о том, что срок пребывания мигранта на территории РФ может быть продлен в случае, если иностранный гражданин получит разрешение на работу или патент, либо продлит действие уже имеющегося у него одного из таких документов. Наличие правильно оформленных документов позволяет трудовому мигранту пребывать на российской территории в течение всего срока действия патента или разрешения на работу, не выезжая за границу РФ. Если выехать все-таки понадобится, иностранный гражданин может делать это неограниченное количество раз в течение срока действия документа.

Разрешение на работу и патент отличаются тем, что при наличии разрешения иностранный гражданин может трудоустроиться к работодателю – юридическому лицу, а патент необходим, если трудовой мигрант планирует работать у граждан РФ – физических лиц, выполняя работы для личных, домашних и аналогичных нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью. Выдавать вышеуказанные документы мигрантам может только Федеральная Миграционная Служба (ФМС) России. Внедрение новой периодной системы, по замыслу законодателей, должна подорвать схему псевдократкосрочного пребывания без оформления разрешения на работу. Для тех, кто нарушает правила о сроке пребывания, предусмотрены те же наказания, что и за совершение двух и более административных нарушений – запрет на дальнейший въезд в Россию на длительное время – до 10 лет. Кроме того, для таких мигрантов в Москве, Санкт-Петербурге и обеих пристоличных областях с 1 августа 2013 г. кроме запрета на дальнейший въезд действует порядок безальтернативного выдворения. В результате, если за 2011 г. было выдворено 28,6 тыс. чел., за 2012 г. – 35,1, за 2013 г. – 82,4, то лишь за 5 месяцев 2014 г. – уже 51,5 тыс. чел. За это же время еще для 314,7 тыс. чел. был закрыт въезд в Россию. Как правило, рост запретительных практик способствует новому витку ухода миграции в тень, усилению теневого рынка услуг, предоставляемых мигрантам компаниями и физическими лицами.

По данным исследований В.И. Мукомеля [5], уже до нынешних ужесточительных новаций постоянные выплаты посредникам за поиск работы и

решение проблем с работодателем, наряду с разовыми выплатами за получение разрешительных документов и поиск жилья, составляли ежемесячно 10-15 % зарплаты. По-видимому, следует ожидать дальнейшего усиления этого процесса, причем на самых разных его этапах, и не только в России, как в принимающей стране, но и в отдающих странах. Например, появились практики, когда иностранному гражданину закрывали въезд в Россию, он возвращался на родину, менял в паспорте буквы – разумеется, не безвозмездно, и вновь пересекал границу РФ. Известны случаи, когда «мигранты покупают квоты для работы в России и перепродают их своим же соотечественникам, но уже дороже». В РФ созданы и успешно действуют криминальные и полукриминальные фирмы, которые занимаются тем, что «способствуют» быстрому выезду мигрантов, оказавшихся под угрозой депортации.

О невысокой степени прозрачности в трудовой миграции свидетельствует и соотношение используемых каналов легализации трудовой деятельности. За январь – май 2014 г. было выдано 545,4 тыс. разрешений на работу, что почти столько же, сколько за аналогичный период прошлого года. Ощутимый – почти двукратный прирост наблюдался по оформленным патентам для работы безвизовых иностранцев у россиян – физических лиц – 1 млн. 28 тыс. В условиях негибкости и некоторого сжатия иных каналов легализации патенты становятся для мигрантов самым действенным инструментом оформления трудовой деятельности. Для принимающей стороны, кроме прочего, они позволяют увеличивать поступление сборов, т.к. сам механизм их оформления предусматривает ежемесячную плату определенной суммы – 1216 руб., в федеральный бюджет.

Напомним, что в Послании Федеральному собранию Президент РФ В.В. Путин предложил расширить практику оформления патентов, распространив ее с физических на юридические лица и индивидуальных предпринимателей. В пользу распространения патентной практики на наем у юридических лиц и предпринимателей свидетельствуют результаты исследований, которые показывают, что большинство приобретающих патенты трудятся не в частных домохозяйствах, как это должно было бы быть, исходя из нынешнего законодательства.

Отраслевая структура занятости безвизовых работников также свидетельствует о некоторых «нестыковках», которые подчеркивают неформальные характеристики трудовой миграции. Так, в соответствии со статистикой уведомлений работодателей о заключении трудовых договоров и гражданско-правовых договоров с иностранными безвизовыми работниками в 2013 г., занятость в строительстве – и в предыдущие годы ключевая зона деятельности мигрантов – еще более упрочила свои лидирующие позиции, доля занятых в данной отрасли среди мигрантов незначительно, но возросла. В строительстве был задействован каждый третий трудовой мигрант из стран СНГ. Между тем специалисты оценивали положение в отрасли как в лучшем слу-

чае стагнационное, физические объемы работ падали, снижалось число заключенных договоров, что сопровождалось сокращением численности занятых. Миграционные же данные свидетельствуют об обратном.

Важной сферой занятости остается городское коммунальное хозяйство. Взятый после бирюлевских событий курс на замену дворников – иностранных граждан местными кадрами постепенно притормозился и модернизировался в виде найма на эти непрестижные для жителей Москвы и других крупных городов – работы российских мигрантов – вахтовиков из малых городов менее богатых регионов России. Торговля тоже подверглась очередной рестрикции в виде снижения допустимой доли иностранных работников в розничных сетях до 15 % – с 25 % в 2013 г. Ритейлеры, как и клининговые компании, пытаются заместить выбывающих иностранных мигрантов внутренними. Отдельные компании обратились к практике командирования в депрессивные российские регионы менеджеров по персоналу, которые вербуют кадры для работы в Москве. В этих условиях более традиционным путем пошло Министерство труда РФ, которое выступило с инициативой плана мероприятий по формированию мобильного работника, который будет переселяться в другие города и регионы. В противовес возможным проявлениям мобильности действуют и так называемые «ловушки бедности», суть которых заключается в том, что население в бедных территориях имеет недостаточно возможностей для выезда из них. Однако даже если представить, что теоретически часто выдвигаемая модель территориальной мобильности – из мест с недостатком рабочих мест и избытком предложения труда – в первую очередь малые и средние российские города, в города с большой потребностью в работниках – Москвы и города-миллионники, заработает, у нее тоже есть свои минусы. Главный из них – демографическое и кадровое истощение периферии. Например, уже сейчас позиции среднего медперсонала больниц областных и районных центров, прилегающих к Москве, оголены: медсестры предпочитают в маятниковом режиме работать в столице. И даже при всем при этом, даже без выполнения планов развития отрасли об увеличении количества медсестер, приходящихся на одного врача, среднего медперсонала в самой Москве все равно не хватает.

Еще одна «отрасль», нуждающаяся в мигрантах, и во всем развитом мире сильно зависимая от них, – наемный труд по обслуживанию в домохозяйствах – сиделки, няни, горничные, гувернантки, домашние уборщики, садовники и пр. В России эта ниша занятости пока находится в стадии формирования. Однако, исходя из соотношения размеров зарплат мигрантов, занятых в домашнем труде, и других отраслях – а оно значительно выше у домашних работников, вероятно, можно говорить о кадровом дефиците в этой трудовой нише. Причем он будет возрастать с ростом доходов населения в крупных городах, женской занятости и зарплат у женщин. Одновременно будет

меняться общая структура миграционного потока, прибывающего в такие территории.

Трудовая миграция продолжает оставаться одним из массовых и динамичных миграционных потоков и в Республике Башкортостан (далее – РБ), которая расположена в южной части Уральских гор, на границе Европы и Азии и занимает основную часть Южного Урала. Иностранцев привлекает достаточно стабильное социально-экономическое положение республики. Инвестиционную привлекательность составляют природные ресурсы, выгодное геополитическое положение, устойчивая внутриполитическая обстановка, отсутствие действенной конкуренции на рынке труда и продукции и т.д.

По данным ФМС Республики Башкортостан квота на выдачу иностранным гражданам разрешений на право осуществления трудовой деятельности была утверждена Правительством Российской Федерации для Республики Башкортостан на 2013 год в количестве 27209 (АППГ – 18594) разрешений, из которых 3895 (АППГ – 2769) – для иностранных граждан, прибывших из государств с визовым режимом въезда.

Данная квота была сформирована с учетом заявок работодателей о потребности в иностранной рабочей силе и по сравнению с 2012 годом увеличилась на 46,3 %.

По состоянию на 1 января 2014 года объем реализации квоты составил 64,93 % (АППГ – 69,93 %).

За 2013 год было оформлено 161 (+13 или +8,8 %) разрешение на привлечение и использование 2247 (+819 или 57,4 %) иностранных граждан, прибывших в Российскую Федерацию в порядке, требующем получения визы. Численность работодателей, получивших разрешения на привлечение и использование иностранных работников, составила 157 человек.

Осуществление трудовой деятельности иностранными гражданами не оказывает существенного влияния на рынок труда республики. Мигранты в основном занимают рабочие места, не пользующиеся спросом у местных работников. Это строительные работы, не требующие квалификации, работы низкой и средней квалификации, работы в частной сфере (индивидуальное жилищное строительство). Также иностранные работники заняты на сезонных работах, где не хватает местных рабочих (овощеводство).

Анализ ситуации на рынке труда, по данным УФМС России по Республике Башкортостан, за последние годы показал, что количество трудовых мигрантов на территории республики в 2014 году будет соответствовать показателям 2013 года. Соответственно численность прибывающих в республику иностранных граждан и лиц без гражданства к концу 2014 года ориентировочно достигнет 140 тысяч человек.

Потребность экономики РБ в рабочей силе в ближайший год не может быть покрыта только за счет собственных трудовых ресурсов. В 2015 году Россия будет председательствовать в ШОС и Уфа определена местом про-

ведения очередного Делового форума стран БРИКС и ШОС накануне саммита глав государств и правительств. В рамках подготовки к саммитам сформирован план подготовительных мероприятий, включающий подготовку инфраструктуры, зданий, сооружений и транспорта. В связи с активизацией строительных работ предусматривается увеличение потребности в рабочей силе, в том числе иностранной рабочей силе.

На сегодняшний день внешняя трудовая миграция представляет собой многогранное социально-экономическое явление, которое играет противоречивую роль в развитии республики. С одной стороны, трудовая миграция имеет множество позитивных аспектов. Благодаря мигрантам развиваются целые сектора экономики – торговля, строительство, транспорт.

Но, при этом, давая определенные преимущества Башкортостану, принимающему рабочую силу, она в то же время порождает немало проблем: рост теневой экономики, демпинг уровня заработной платы, трансформация этнического состава населения, формирование этнических анклавов. Анализ доходов консолидированного бюджета Республики показал, что объем поступлений в бюджет региона по НДС от иностранных граждан не соответствует численности привлекаемых иностранных работников. Т.е. основная масса трудовых мигрантов практически исключена из сферы налогообложения.

Вместе с тем, потоки неквалифицированной иностранной рабочей силы, хлынувшие в республику, приводят к деградации отечественного рынка труда, значительно расширяя его вторичный сектор, характеризующийся низким качеством предлагаемых рабочих мест.

Все вышеизложенное свидетельствует об актуальности применения новых подходов к решению проблем внешней трудовой миграции и поиска эффективных механизмов регулирования миграционных потоков в Республике.

Список литературы:

Нормативно-правовые источники:

1. Федеральный закон Российской Федерации «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» от 25.07.2002 № 115-ФЗ (в ред. от 06.12.2011 N 410-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fms.gov.ru/law/860/details/45720>.

2. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fms.gov.ru/upload/iblock/07c/kgmp.pdf>.

3. Федеральный закон Российской Федерации «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в Российской Федерации» от 18.07.2006 № 109-ФЗ (в ред. от 03.12.2011 N 383-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fms.gov.ru/law/860/details/37042/>.

4. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/transcripts/messages>.

5. Аналитический обзор УФМС России по Республике Башкортостан за 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fmsrb.ru/korup/mig_obzor.doc.

Библиографические источники:

1. Архив журналов «Миграция XXI век» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mirpal.org/migrjournal.html>.

2. Зайончковская Ж., Молодикова И., Мукомель В. Методология и методы изучения миграционных процессов: Междисциплинарное учебное пособие. – М.: Центр миграционных исследований, 2007. – 370 с.

3. Леденёва В.Ю. Эффективность контроля в сфере трудовой миграции: способы преодоления нелегальной миграции // Вестник Государственного университета управления. – М., 2013. – № 20. – С. 46-51.

4. Миграция и демографический кризис в России / Под ред. Ж.А. Зайончковской, Е.В. Тюрюкановой; Фонд «Новая Евразия», Центр миграционных исследований, Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – М., 2010. – С. 39.

5. Мукомель В.И. Интеграция мигрантов: Российская Федерация. Научно-исследовательский отчет КАРИМ-Восток RR 2013/1. 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.carim-east.eu/media/CARIM-EastRR-2013-01_RU.pdf.

6. Тюрюканова Е.В. Трудовая миграция в Россию [Электронный ресурс]. – 1-20 января 2008. – № 315-316. – Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2008/0315/tema01.php>.

Секция 7

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

ЗАНЯТОСТЬ ИММИГРАНТОВ В РОССИИ: ЕСТЬ ЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ?

© Колосова Н.А.*

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону

В статье охарактеризована занятость иммигрантов на российском рынке труда с позиции её статуса, самозанятость рассматривается как способ адаптации мигрантов в принимающем обществе, сравнивается предпринимательская активность внешних мигрантов и коренного населения страны.

Ключевые слова: иммиграция, предпринимательство, самозанятость.

Важным элементом, объективно присущим рыночным отношениям, является самозанятость населения. Самозанятость – это такая форма экономической деятельности, когда сам человек обеспечивает и организует процесс труда, результатом которого является получение постоянного или временного дохода. В условиях рыночных преобразований выбор формы занятости стал все меньше зависеть от наличия у работника стандартных узких квалификаций и навыков. На первый план вышли индивидуальные качества личности: инициативность, предприимчивость, организационные способности, креативность мышления, лидерские установки, целеустремленность и т.д. Именно такие личности, обладающие нестандартным мышлением, смогли использовать потенциал рыночных отношений и отважились заняться предпринимательской деятельностью в ситуации неустroенности и неопределенности. Кроме того, увеличению активности в сегменте самозанятости поспособствовал и рост миграционных потоков. Внешним мигрантам нелегко было найти источник дохода, обеспечивающий достойные условия существования. Их неспособность полноценно конкурировать на рынке труда и становилась причиной организации собственного бизнеса. И такая ситуация в иммигрантской среде сохраняется и сегодня: самозанятость зачастую выступает способом адаптации внешних мигрантов в принимающем обществе.

К сегменту самозанятости на российском рынке труда принято относить собственно предпринимательскую деятельность (микро-бизнес, индивидуальное предпринимательство, фермерство), «челночный» бизнес и деятельность лиц свободных профессий (нотариусы, адвокаты, аудиторы, писатели, художники, переводчики и т.п.), стихийную торговлю, частные услуги и сервис, трудовую деятельность в рамках домашнего хозяйства и семейных кооперативов. По оценкам специалистов, доля самозанятых в общей структуре занятости составляет около 6 % [1, с. 12], что, несомненно, непозволительно мало, учитывая возможную роль предпринимательской активности в обеспечении устой-

* Аспирант кафедры Математической статистики, эконометрики и актуарных расчетов.

чивого экономического роста и создании новых рабочих мест. Готовность населения к риску, предприимчивость и инициативность являются важными условиями создания и развития высокотехнологичных предприятий инновационного пояса, а также таких секторов как туризм, легкая промышленность, строительство, сельское хозяйство, торговля и другие услуги для населения.

В рамках данного исследования на основании данных социально-демографического обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РиДМиЖ) [2] за 2004 г., 2007 г. и 2011 г. попытаемся оценить уровень распространения самозанятости в российской экономике и выявить специфику предпринимательской активности внешних мигрантов и коренного населения страны. Обследование РиДМиЖ содержит широкий перечень показателей, характеризующих положение респондента относительно рынка труда. А вопрос «Вы родились в России – РСФСР?», включенный в вопросник «РиДМиЖ» в 2004 году, позволяет выявить группу иммигрантов среди респондентов. Таким образом, на основе панельных данных за все три волны обследования получена выборка не иммигрантов (5135 человек) и выборка постоянных мигрантов (506 человек). С целью оценки предпринимательского потенциала из общего числа респондентов отобраны занятые лица возрастной группы 18-72 лет и проанализированы с позиции статуса в занятости.

Таблица 1

Статус в занятости респондентов в возрасте 18-72 лет, %

	2004		2007		2011	
	Мигрант	Не мигрант	Мигрант	Не мигрант	Мигрант	Не мигрант
Работает по найму	94,6	95,2	93,8	94,7	92,6	94,3
Является самозанятым или индивидуальным предпринимателем	5,4	4,8	6,2	5,3	7,4	5,7

Источник: рассчитано на основе данных обследования «РиДМиЖ» 2004, 2007, 2011.

Данные таблицы 1 показывают, что в большинстве своем занятые респонденты как мигранты, так и не мигранты являются наёмными работниками, и уровень предпринимательской активности населения, действительно, можно считать достаточно низким. Однако удельный вес самозанятых и индивидуальных предпринимателей увеличивается от опроса к опросу, и в среде приезжих он выше, чем для коренного населения страны.

Более половины самозанятых респондентов зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей. Свыше 20 % самозанятых не иммигрантов работают на неформальной основе, в то время как среди мигрантов лишь несколько человек занимаются предпринимательством без регистрации или оформления документов. При этом мигранты в несколько раз чаще, чем не мигранты регистрируют свои предприятия в качестве юридического лица.

Более полно охарактеризовать отношение респондентов к их трудовой деятельности и оценить успешность этой деятельности позволяет анализ

ответов на вопрос: «Насколько Вы удовлетворены той работой, о которой мы с Вами сейчас говорили?» и «Как Вы оцениваете вероятность потерять эту работу?» (вопрос для наёмных работников) (оценка выставляется по шкале удовлетворенности от 0 до 10). Работающим по найму также задавали вопросы «Собираетесь ли Вы перейти в другую организацию, на другое предприятие в течение ближайших трех лет?» и «Собираетесь ли Вы начать собственное дело в течение ближайших трех лет?», предполагающие ответы: определенно нет; пожалуй, нет; пожалуй, да; определенно да. Для самозанятых эти вопросы были сформулированы таким образом: «Собираетесь ли Вы начать новое дело в течение ближайших трех лет?» и «Собираетесь ли Вы искать работу по найму в течение ближайших трех лет?» с теми же вариантами ответов.

На основании опроса 2011 года 67,7 % наемных мигрантов оценивают удовлетворенность текущей работой в 6-10 баллов, в среде самозанятых этот показатель достигает 90 %. В 2004 году только 58,2 % мигрантов, занятых по найму, и 52,9 % самозанятых давали такую же оценку удовлетворенности своей трудовой деятельностью. Повышение удовлетворенности работой во многом определяется снижением в глазах мигрантов вероятности потерять работу. Если в 2004 году 55,5 % работающих по найму мигрантов оценили надежность работы в 6-10 баллов, то в 2011 году 76,9 % наёмных мигрантов оценили возможность потерять работу в 0-5 баллов. Не иммигранты в меньшей степени удовлетворены своим положением на рынке труда: в 2011 году лишь 64,6 % самозанятых дают оценку удовлетворенности своим занятием в 6-10 баллов, для наёмных работников оценка несколько выше – 65,9 %, но рост этих показателей по сравнению с 2004 годом не существен. Однако на протяжении всего периода не иммигранты всё же чаще убеждены в надежности своей работы, нежели приезжие респонденты.

Что касается планов респондентов сменить место работы или же подать в предпринимательскую сферу, то в большинстве своем работники по найму не собираются переходить в другую организацию или начинать собственное дело. По опросу 2011 года 86,9 % наёмных мигрантов дают ответы «определенно, нет» и «пожалуй, нет» на вопрос смены места работы, и лишь 3,2 % работающих по найму рассматривают возможность заняться предпринимательством. При этом в составе наёмных не иммигрантов желающих переменить место работы или же открыть собственный бизнес ещё меньше – 11,0 % и 2,7 %, соответственно. В то же время подавляющее большинство самозанятых мигрантов (95,0 %) не планирует пополнять ряды наёмных работников, а 15 % задумываются об организации нового дела. В среде не иммигрантов самозанятые в большей степени настроены найти работу (12,0 %) или же начать новый бизнес (17,7 %).

Таким образом, можно сделать вывод, что предпринимательский потенциал иммигрантов выше, чем коренного населения страны: они не только в большей степени склонны к самозанятости, но и чаще создают и регистрируют собственные предприятия. Самозанятые мигранты в большей мере

удовлетворены своей деятельностью, нежели не иммигранты, и потому реже рассматривают работу по найму в качестве альтернативы основной занятости. При этом иммигранты, занятые по найму, несколько чаще подумывают о собственном бизнесе, чем наёмные не иммигранты.

Учитывая выявленную предприимчивость приезжих, необходимо, несомненно, делать упор на стимулирование предпринимательской деятельности в среде постоянных мигрантов. В качестве дополнительных мер поддержки предпринимательства можно рассматривать упрощение регистрационных процедур и субсидирование затрат на государственную регистрацию малого бизнеса и индивидуального предпринимательства, снижение налоговой нагрузки, оплата процентов по кредитам, возмещение затрат, связанных с приобретением оборудования, и затрат по оплате лизинговых платежей, компенсация затрат по аренде производственных площадей и нежилых помещений, бесплатное консультирование по юридическим вопросам и вопросам ведения бизнеса. В качестве программы региональной поддержки начинающим могли бы предоставляться гранты на создание собственного дела, выделяющие отдельные регионы как наиболее благоприятную среду для ведения бизнеса. Именно развитие предпринимательской активности приезжих является одним из ключевых аспектов интеграционного процесса. Ведь наиболее эффективно продвигается адаптация иммигрантов, включенных в экономическое поле принимающей стороны.

Список литературы:

1. Гимпельсон В.Е., Капельюшников Р.И. Нормально ли быть неформальным?: препринт WP3/2012/09 [Текст] / В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капельюшников; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 56 с.
2. Официальный сайт Независимого института социальной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.socpol.ru/gender/1_w.shtml/.

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

© Лантушенко Л.С.*

Омский государственный технический университет, г. Омск

В современных условиях актуальным является обеспечение прогрессивной системы управления предприятием. Эффективность функцио-

* Доцент кафедры «Организация и управление наукоемкими производствами», кандидат экономических наук.

нирования такой системы определяется результатами деятельности предприятия, его развитием в условиях системы менеджмента качества (СМК). Система управления качеством является сквозным аспектом системы управления предприятием. Развитие СМК можно оценить с помощью ряда показателей, таких как качество продукции, качество рабочей силы, качества труда, качества трудовой жизни (КТЖ).

Ключевые слова: система менеджмента качества, качество трудовой жизни, управление качеством трудовой жизни, эффективность труда.

Система управления промышленным предприятием в рыночных условиях тесно связана с изменением стратегических ориентиров его деятельности. Основными экономическими целями предприятия являются повышение эффективности производства, максимизация прибыли, завоевание новых рынков и удовлетворение потребностей персонала. Система управления предприятием представляет собой логически оправданную систему взаимосвязанных элементов, которая позволяет оперативно и гибко реагировать на складывающуюся ситуацию и должна быть направлена на создание современной материальной базы и на формирование квалифицированного и заинтересованного персонала.

Система управления промышленным предприятием складывается из следующих элементов: управление производством, проектирование, управление проектами, управление инновационными процессами, управление запасами, Сбыт и снабжение, управление финансами, управление транспортом, управление персоналом.



Рис. 1. Система управления предприятием

Исследования системы управления предприятием показывают, что на современном этапе в системе управления выявились тенденции СМК для

решения проблем совершенствования менеджмента организации. Система управления качеством является, по существу, сквозным аспектом системы управления предприятием (рис. 1).

Критериальными среди них должны быть показатели качества продукции, качества рабочей силы, качества труда, качества трудовой жизни. Проблемы качества трудовой жизни являются центральными в системе менеджмента качества, так как, в настоящее время, человеческий фактор становится определяющим.

Для определения функционирования системы менеджмента качества на предприятии, необходимо использовать целую систему оценочных показателей.

Внедрение новых технологий и новой техники сопровождается инновационными и структурными преобразованиями, при этом в качестве основных направлений повышения эффективности труда на основе обеспечения качества трудовой жизни можно выделить: совершенствование организации труда, в том числе совершенствование оплаты труда, развитие мотивации и стимулирования труда, совершенствование условий труда повышение квалификации персонала; гарантии занятости с позиции распределения работников по рабочим местам, должностям; оптимальную ротацию персонала, возможность должностного продвижения, развитие нестандартной занятости; повышение удовлетворенности трудом; совершенствование структуры управления предприятием, развитие демократизации труда на основе партиципативного управления; обогащение и повышение содержательности труда; развитие социальных услуг на предприятии. Особое место занимает обеспечение прогрессивной системы управления предприятием. Виханский О.С., Наумов А.И. рассматривая управление как развивающуюся систему, отмечают, что «Система управления складывается и действует не только в соответствии с содержанием функции управления и характером отношений, лежащих в основе управленческих взаимосвязей, но и в соответствии с условиями, в которых формируется система управления, а также в соответствии с присущими системе управления принципами ее построения, функционирования и преобразования» [1]. Эффективность функционирования системы управления предприятием и ее составляющих определяется результатами деятельности предприятия, его развитием. На отечественных предприятиях используются системы управления запасами, финансовыми потоками, персоналом, но, к сожалению, отсутствует система управления уровнем КТЖ, которая, является неотъемлемой частью системы управления предприятием в целом. Как известно, система управления предприятием включает две подсистемы – управляющую (субъект управления) и управляемую (объект управления), которые находятся в постоянном взаимодействии. Под системой управления качеством трудовой жизни как фактора повышения эффективности труда, предлагается понимать непрерывный процесс целенаправленного

взаимодействия трех составляющих: управляющая подсистема (руководство предприятия), управляемая подсистема (элементы качества трудовой жизни) и обеспечивающая подсистема (система менеджмента качества) (рис. 2).

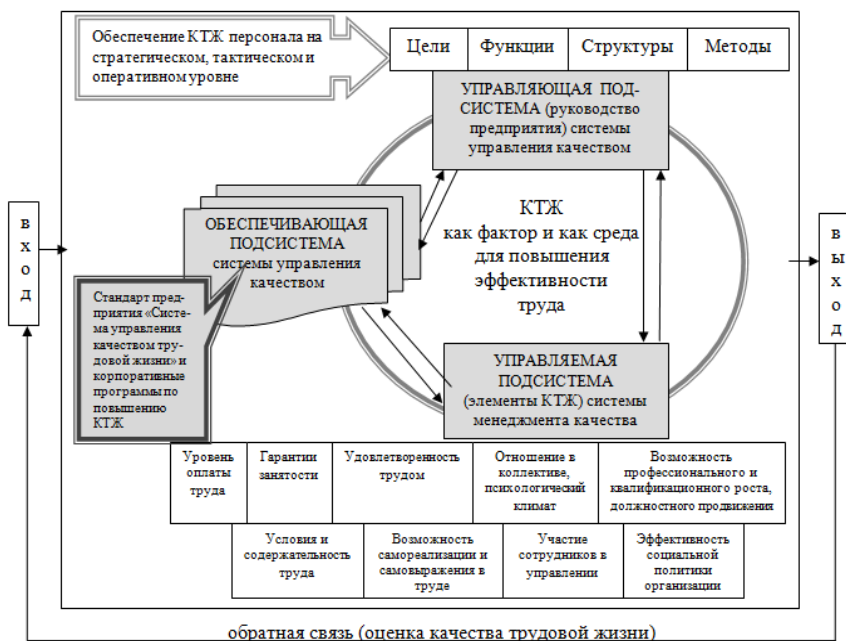


Рис. 2. Система управления качеством трудовой жизни на предприятии в рамках системы управления качеством

Сложность взаимодействия данных подсистем на предприятии постоянно растет, что связано с изменением механизма управления; влияния внутренних и внешних факторов на КТЖ; с изменением связи между элементами управляемой подсистемы; с изменением взаимодействия выше указанных подсистем.

Управляющая подсистема включает менеджеров и специалистов, которые планируют мероприятия, направленные на обеспечение качества трудовой жизни работников на предприятии, проводят оценку полученных результатов, определяют корректирующие действия.

Управляемая подсистема, состоящая из элементов качества трудовой жизни, представляет собой совокупность объектов воздействия управляющей подсистемы с использованием обеспечивающей подсистемы и оказывает наибольшее влияние на повышение эффективности деятельности персонала предприятия. Объектом управления данной подсистемы являются элементы качества трудовой жизни: уровень оплаты труда; гарантии занято-

сти; удовлетворенность трудом; отношение в коллективе, психологический климат; возможность профессионального и квалификационного роста; должностного продвижения; условия и содержательность труда; возможность самореализации и самовыражения в труде; участие сотрудников в управлении; эффективность социальной политики в организации.

Целью управляющей подсистемы является достижение конкретного состояния отдельных элементов качества трудовой жизни. При этом цели зависят от того, какой период времени требуется для их достижения. В различных отраслях должны быть различные временные промежутки для реализации краткосрочных и долгосрочных целей.

В качестве основы функционирования обеспечивающей подсистемы (СМК) целесообразно использовать стандарт качества трудовой жизни как регламентирующий документ, разработанный на конкретном предприятии и способствующий его инновационному развитию. Стандарты предприятия по обеспечению качества трудовой жизни основаны на региональных стандартах КТЖ, которые являются своего рода индикативной характеристикой [2]. Целью внедрения такого стандарта является функционирование системы управления качеством трудовой жизни в рамках действующей системы управления качеством на предприятии, а задачами – создание основы для внутреннего аудита КТЖ, определение ключевых показателей-индикаторов качества трудовой жизни и их оценка, анализ данных (мониторинг функционирования системы управления КТЖ), повышение эффективности системы управления КТЖ с учетом корректирующих и предупреждающих действий, анализ СМК со стороны руководства.

Функционирование обеспечивающей подсистемы системы управления качеством, на основе стандарта качества трудовой жизни предусматривает решения определенных задачи, выполнения функций и ответственность руководителей разных уровней предприятия.

Для предприятий, заинтересованных в качестве трудовой жизни, с целью повышения эффективности труда работников, важную роль играют корпоративные программы по повышению качества трудовой жизни, определяющие технические, организационные, экономические, социальные направления инновационного развития предприятия, разработанные применительно к конкретным производственным условиям, направленные на достижение результатов в управляемой подсистеме. Достижение результатов может быть оценено с помощью системы показателей качества трудовой жизни, разработанной И.В. Цыганковой [3]. Предложенная система показателей оценки КТЖ на предприятии состоит из следующих блоков показателей качества трудовой жизни:

1. Демографические показатели (половозрастная структура работников предприятия; средний уровень заработной платы по отношению к прожиточному минимуму; коэффициенты: тяжести заболе-

- ваний, частоты и тяжести производственного травматизма; удельный вес работников уволенных по инициативе администрации; среднегодовая продолжительность рабочего дня и др.);
2. Показатели производительности труда (выработка на 1 работающего; коэффициент соотношения индекса роста производительности труда к индексу роста заработной платы);
 3. Показатели трудовой мобильности (коэффициенты: текучести, должностного продвижения, ротации);
 4. Показатели уровня механизации и автоматизации (уровень механизации и компьютеризации труда; удельный вес ручного труда);
 5. Показатели удовлетворенности трудом (коэффициент удовлетворенности работников; удельный вес работников, удовлетворенных оплатой труда, условиями труда);
 6. Показатели инвестиций в человеческий капитал (удельный вес работников прошедших профессиональное обучение или повышение квалификации; затраты, выделяемые на профессиональное обучение или повышение квалификации и др.);
 7. Социальные показатели культурных и социально-бытовых условий (уровень обеспеченности работников: жильем, детскими садами, отдыхом и другие).

Система оценки выше перечисленных показателей должна быть отражена в Стандартах качества трудовой жизни, направленных на разработку и внедрение программ повышения КТЖ на предприятии с целью повышения эффективности труда работников.

Таким образом, внедрение и реализация стандарта предприятия «Система управления качеством трудовой жизни» и корпоративных программ на выходе должно привести к повышению эффективности труда.

Список литературы:

1. Виханский, О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 576 с.
2. Потуданская В.Ф. Качество жизни и качество трудовой жизни как среда формирования трудового потенциала // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 25. – С. 33-38.
3. Цыганков В.А. Теория и методология исследования качества трудовой жизни: монография. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 208 с.

Секция 8

***ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
БЕЗОПАСНОСТЬ***

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Сопко В.В.*, Стеценко И.В.♦

Киевский национальный торгово-экономический университет,
Украина, г. Киев

Университет экономики и права «КРОК», Украина, г. Киев

В статье исследована сущность понятий «экономическая безопасность предприятия», «угроза» и «риск» с которыми связаны проблемы анализа экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, угрозы и риски, оценка уровня обеспечения экономической безопасности предприятия.

Постановка проблемы. Основной задачей анализа экономической безопасности любого предприятия является осуществление оценки уровня организации защиты предпринимательства от внешних и внутренних угроз, с целью обеспечения его устойчивого и стабильного развития.

Термин «экономическая безопасность», как самостоятельный объект управления, в научной литературе достаточно широко рассматривается уже более двадцати лет. Несмотря на столь длительный период, до сих пор не существует общепринятой трактовки сути «экономическая безопасность» и связанных с ним понятий «угроза» и «риск». В условиях неопределенности объекта исследования «экономическая безопасность предприятия» и связанных с ним категорий, невозможно рассматривать методiku анализа, осуществлять оценку уровня организации безопасности, обеспечивать защиту интересов предприятия от угроз деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. В течение последнего десятилетия появилось большое количество работ, посвященных проблематике научного инструментария экономической безопасности и ее методологии в целом, при этом значительное внимание уделяется рискам, угрозам и оценке уровня экономической безопасности предприятия.

Значительный вклад в исследование этих вопросов внесли такие украинские и зарубежные ученые-экономисты как: В.Г. Алькема [1], М. Брендиков [2], И.А. Белоусова [3], В.Ф. Гапоненко, А.А. Беспалько, А.С. Власков [4], В.И. Грушко [5], Ю.Г. Ким [9], Е.А. Олейников [12], Л.В. Гнилицкая, А.И. Захаров, П.Я. Прыгунов [13], О.А. Кириченко, С.М. Лаптев, В.С. Сидак [14] и другие.

* Заведующий кафедрой Статистики и эконометрики Киевского национального торгово-экономического университета, доктор экономических наук, профессор.

♦ Аспирант Университета экономики и права «КРОК».

Нерешенные ранее части общей проблемы. Любые социально-экономические явления, в том числе и экономическая безопасность, характеризуются, как правило, большим количеством признаков. Неопределенность решений социально-экономических проблем государства, внешние и внутренние угрозы формируют определенную среду опасностей предпринимательству, то есть основными признаками экономической безопасности предприятия является угрозы внешней и внутренней среды.

На сегодняшний день мало исследовании подходы к:

1. Определению сущности внешней и внутренней среды предприятия и присущим им угрозам;
2. Анализу этих угроз и разработке организационных мер по защите от них;
3. Оценке уровня организации защиты и обеспечения экономической безопасности предприятия.

Определение указанных подходов играет важную роль в осуществлении стратегического анализа обеспечения экономической безопасности предприятия. Однако, в научной литературе указанный анализ ограничивается анализом финансового состояния предприятия, его дебиторской и кредиторской задолженности, платежеспособности и другим показателями обычной финансовой деятельности, не имеющие прямого отношения к угрозам экономической безопасности предприятия.

Формулировка целей статьи. Цель исследования заключается в определении основных понятий объектов анализа и оценки состояния организации защиты и обеспечения экономической безопасности предприятия.

Изложение основного материала исследования. Одной из важнейших методологических основ науки является ее научный инструментарий. Определения, термины, положенные в основу любых соображений, логических построений, могут влиять на их конечный результат. В любом исследовании важно правильно и удачно дать определение тем или иным явлениям, объектам, понятиям [9, с. 5].

Экономическая безопасность предприятия – это достаточно сложное и многогранное понятие, которое в научной литературе толкуется достаточно неоднозначно (табл. 1).

Анализируя приведенные в табл. 1 взгляды ученых, можно подчеркнуть, что экономическая безопасность предприятия рассматривается как:

- наиболее эффективное использование ресурсов предприятия;
- комплекс мероприятий, способствующих повышению финансовой устойчивости субъектов хозяйствования;
- защищенность научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) угроз.

Таблица 1

**Подходы к определению сущности
«экономическая безопасность предприятия»**

Автор	Определение понятия «экономическая безопасность предприятия»
И.А. Белоусова [3, с. 17]	Устойчивое (т.е. сбалансированное, непрерывное и постоянное) развитие, что достигается за счет использования всех видов ресурсов и предпринимательских возможностей, по которым гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамического научно-технического и социального развития, предотвращения внутренних и внешних негативных воздействий (угроз), обеспечение стабильного функционирования предприятия сегодня и в будущем.
М.А. Бендиков [2]	Защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) и косвенных (пассивных) угроз.
В.Ф. Гапоненко, А.А. Беспалько, А.С. Власков [4]	Такое состояние правовых, экономических и производственных отношений предприятия, а также материальных, интеллектуальных и информационных ресурсов, которые выражают способность предприятия к стабильному функционированию
Л.И. Донец, Н.В. Ващенко [6, с. 20]	Эффективное использование ресурсов, обеспечивает стабильное функционирование и устойчивое развитие в будущем
Н. Капустин [8]	Совокупность факторов, обеспечивающих независимость, устойчивость, способность к прогрессу в условиях дестабилизирующих факторов.
Д. Ковалев, Т. Сухорукова [10]	Защищенность его деятельности от негативного воздействия внешнего окружения, а также способность своевременно устранить различные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не отражаются негативно на его деятельности.
Е.А. Олейников [12, с. 138]	Состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения устойчивого функционирования предприятия в ближайшее время и в будущем

Большинство научных аналитиков связывают эффективное использование ресурсов предприятия (материальных, финансовых, кадровых и др.) с обеспечением экономической безопасности. Представителями такого подхода являются такие ученые как Л.И. Донец, Н.В. Ващенко [6], Е.А. Олейников [12] и др.

Однако существуют и другие подходы к определению экономической безопасности предприятия. Так, Ю.Г. Ким считает, что экономическая безопасность субъектов хозяйствования во многом зависит от экономической политики (включая налоговую) государства, от правовой защиты предпринимательства, а также рыночных отношений с партнерами, в трансформационной экономике еще далеки от цивилизованных (партнерских) [9, с. 67]. Иванюта Т.М., Заичковский А.А. также связывают экономическую безопасность предприятия с методами экономического регулирования со стороны государства, и, в первую очередь, с налоговой политикой и налоговой системой [7, с. 16].

Кириченко А.А. с соавторами предлагают системно-функциональный подход к определению экономической безопасности предприятия: «Системно-функциональный подход определяет экономическую безопасность предприятия как защищенность свободы и ведения, юридических и фактических прав собственности, материальных, финансовых, интеллектуальных, информационных и других ресурсов предприятия, возможностей его развития в условиях меняющейся рыночной среды, а также способность отражать разного рода риски и угрозы экономическим интересам бизнеса» [14, с. 59]. Такой же точки зрения придерживаются и Л.В. Гнилицкая с соавторами: «как объекты системы безопасности они подлежат защите от всех внутренних и внешних опасностей и угроз, которые могут нарушить их заданное состояние» [13, с. 70-71].

При данном подходе экономическая безопасность предприятия определяется как защищенность прав собственности на материальные, финансовые и др. ресурсы предприятия, в отличие от предыдущего подхода, в основе которого лежит эффективное их использование. Разногласия в подходах к определению экономической безопасности предприятия приводят к построению и различных систем защиты от угроз.

Также экономическую безопасность предприятия рассматривают через призму защиты от угроз и рисков. Но и при таком подходе взгляды ученых не совпадают: первые угрозы и риски понимают как синонимы, отождествляя их, вторые – рассматривают риски в контексте угроз экономической безопасности предприятия, а третьи, вообще, угрозы подменяют рисками.

На основе проведенного анализа литературных источников и деятельности предприятий, мы придерживаемся взглядов тех ученых, которые риск рассматривают как возможность получения прибыли или понесения убытков при выборе оптимальных управленческих решений, ведь любая предпринимательская деятельность так или иначе связана с риском.

Принятие управленческих решений, связанных с предпринимательским риском, рассматриваются в таких учебных дисциплинах как финансовый менеджмент, финансовый и экономический анализ, управление рисками в различных аспектах деятельности предприятия: операционной, инновационной, инвестиционной и др.

Взгляды ученых на понятие «угроза» также далеко не однозначны. К ним, в частности, относятся: любой конфликт целей с внешней средой или внутренней структурой и алгоритмами функционирования; такое развитие событий, действие (бездействие) в результате которых появляется вероятность нарушения нормального функционирования предприятия и не достижения им своих целей...; потенциально возможные или реальные события, процессы, обстоятельства или действия злоумышленников, способные нанести моральный, физический или материальный ущерб [11, с. 45-67].

Ким Ю.Г. формулирует следующее определение: «угроза предприятия – это внешние и внутренние потенциально возможные или реальные события,

процессы, обстоятельства или действия лиц, умышленные или неумышленные, приводящие к потере собственного капитала предприятия или возникновения условий его банкротства» [9, с. 11]. Автор рассматривает угрозы внешней и внутренней среды, не определяя при этом, их сущности и связывает экономическую безопасность предприятия с понятием «угроза»: «нет угрозы – нет опасности» [9, с. 11]. Мы также придерживаемся такого мнения.

В данном контексте Ю.Г. Ким рассматривает управление безопасностью предприятия в двух системах: управления экономической безопасностью и в ее составе, но отдельным объектом, управление финансовой безопасностью.

Осуществление анализа экономической безопасности предприятия без определения границ среды является не только проблемным, но и в отдельных аспектах невозможным.

На практике «среда» рассматривается весьма упрощенно – это внешние и внутренние условия деятельности предприятия, оценка которых производится с помощью качественного критерия: хорошо / плохо.

Гнилицкая Л.В. с соавторами, результаты исследования излагает достаточно широко: «решая проблему определения опасностей и угроз внешней среды для экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности, необходимо исходить из того, что окружающий их мир бесконечно большой и разнообразный и было бы бесполезной тратой сил, времени и ресурсов для того, чтобы определить в нем все неблагоприятные факторы». Вместе с тем, авторами дано следующее определение: «внешняя среда – это совокупность факторов, от которых зависит стабильное функционирование и развитие субъектов хозяйственной деятельности, и их экономическая безопасность в настоящее время, а также в ближайшей и отдаленной перспективе» [13, с. 49]. С целью облегчения учета и анализа, факторы угроз внешней среды учеными распределены на две группы:

1. Группа факторов опасностей и угроз прямого воздействия на субъект хозяйственной деятельности;
2. Группа факторов опасностей и угроз косвенного воздействия на субъект хозяйственной деятельности (среда косвенного воздействия).

В свою очередь, внутренняя среда – это совокупность факторов, находящихся внутри субъектов хозяйственной деятельности, от которых зависит эффективность их функционирования и на которые могут влиять руководители и персонал субъектов хозяйственной деятельности. К внутренним факторам относятся: факторы опасностей и угроз; факторы возможностей для развития. Внутренняя и внешняя среда тесно взаимосвязаны между собой [13, с. 53-54].

Анализ вышеприведенных понятий рисков и угроз, внешней и внутренней среды, факторов угроз экономической безопасности позволяет сформулировать понятие категории «экономическая безопасность предприятия». Предлагается следующее определение:

Экономическая безопасность предприятия – это определенный уровень организации защиты собственных целей и интересов от внешних и внутренних угроз каждого отдельного предприятия, особенностей его деятельности.

Без решения методологической проблемы трактовки сущности понятия «среды» экономической безопасности невозможно построить эффективную систему ее защиты, осуществлять стратегический анализ экономической безопасности, определить ее оценочные показатели.

В научной литературе уделено много внимания анализу экономической безопасности предприятия. Однако, в основном, аналитики предлагают методику анализа связанную с финансовыми рисками обычной деятельности предприятия. При этом оценочные показатели, информационные источники и методика анализа используется из курса финансового менеджмента, финансового и экономического анализа, а также управленческого бухгалтерского учета.

Осуществление оценки уровня обеспечения экономической безопасности в аспекте угроз проблематично, поскольку большинство угроз трудно поддаются математической формализации, а некоторые из них не поддаются вообще.

Во избежание угроз предприятию, которых, к сожалению, много как во внешней так и внутренней среде, прежде всего необходимо определить эффективность усилий предприятия по обеспечению собственной экономической безопасности. Оценка этих усилий должна охватывать как всю совокупность мероприятий в целом, так и отдельных мероприятий в отношении определенных видов угроз, а также быть однозначно выраженной количественными показателями.

Учитывая выше изложенное можно сделать следующие **выводы**.

1. Для построения соответствующих систем управления рисками и угрозами необходимо правильно и четко разграничивать данные понятия, а также понимать, что первые относятся к теории и практике рискологии, а вторые – к экономической безопасности предприятия.

2. Риски присущи любому виду деятельности и связанные с принятием соответствующих финансово-экономических решений на основе учетно-аналитической информации и данных финансово-экономического анализа.

Нами предлагается следующее определение: «*Экономический риск* – это целенаправленное действие, связанное с принятием оптимального решения в определенных условиях хозяйствования с целью получения прибыли, и которая тесно сопряжена с неудачей.

3. *Угроза* экономической безопасности предприятия – это потенциально возможное наступление событий (явлений) прямо не связанных с производственной (коммерческой) деятельностью предприятия, которые присущи природно-экологической сфере и / или сфере экономических отношений людей (кражи, мошенничество, коррупция и т.д.), а также внутренних явлений предприятия.

4. Использование понятия «угроза» в предлагаемом контексте (возможно редакционное уточнение) позволяет найти истину сущности экономической безопасности предприятия, в свою очередь, дает возможность обеспечить, ограничить и / или смягчить последствия угроз; построить систему показателей оценки уровня экономической безопасности; определить методику анализа и направить действие предприятия на обеспечение безопасного, устойчивого развития предприятия на ближайшую и дальнюю перспективу.

Список литературы:

1. Алькема В.Г. Влияние глобального экономического кризиса на финансово-экономическую безопасность субъектов хозяйствования в Украине / В.Г. Алькема // Ученые записки Университета «КРОК». – 2011. – Том 1, Вып. 27. – К.: Университет экономики и права «КРОК». – С. 4-12.
2. Бендигов М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) // Консультант директора. – 2000. – № 2. – С. 7-13.
3. Белоусова И.А. Управленческий учет – информационная составляющая системы экономической безопасности предприятия: [монография] / И.А. Белоусова. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 432 с.
4. Гапопенко В.Ф. Экономическая безопасности предприятий. Подходы и принципы / В.Ф. Гапопенко, А.А. Беспалько, А.С. Власков. – М.: Изд-во «Ось-89», 2007 – 208 с.
5. Грушко В.И. Основы организации управления безопасностью субъектов хозяйственной деятельности / В.И. Грушко. – К.: Дорадо-Друк 2010. – 13 с.
6. Донец Л.И. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пособие / Л.И. Донец, Н.В. Ващенко. – К.: Центр учебной литературы, 2008 – 240 с.
7. Иванюта Т.М. Налоговый менеджмент: учеб. пособие / Т.М. Иванюта, А.А. Заичковский. – К.: Центр учебной литературы, 2009. – 256 с.
8. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы // Бизнес-информ. – 2004. – № 11-12. – С. 45-47.
9. Ким Ю.Г. Формирование системы финансовой безопасности транспортно-экспедиционного предприятия: монография / Ю.Г. Ким. – К.: ЗАО «ДОРАДО», 2007 – 140 с.
10. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 2000. – № 10. – С. 48-52.
11. Липкан В.А. Национальная и международная безопасность в определениях и понятиях / В.А. Липкан, А.С. Липкан, А.А. Яковенко. – К.: Текст, 2006. – 256 с.
12. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». 1997 – 288 с.

13. Теоретико-методологические и прикладные основы обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности: монография / Л.В. Гнилицкая, А.И. Захаров, П.Я. Прыгунов. – К.: Дорадо-Друк, 2011. – 290 с.

14. Управление финансово-экономической безопасностью: учеб. пособие / А.А. Кириченко, С.М. Лаптев, П.Я. Прыгунов, А.И. Захаров; под ред. чл.-корр. АПН Украины, к.юр.н., д.ист.н., проф. В.С. Сидака. – К.: Дорадо-Друк, 2010. – 480 с.

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

Секция 9

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

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИМЕНЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО РЕЖИМА «РЕЭКСПОРТ» ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

© Баткова Ж.Н.*

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

В статье наглядно описаны преимущества использования таможенного режима «реэкспорт» при реализации товара. На простом примере показано, как существенно увеличивается прибыль организации при заявлении режима «реэкспорт», и экономятся средства на уплату таможенных пошлин. Приводятся некоторые налоговые преимущества реализации товара в режиме «реэкспорт». Обращается внимание на упущение порядка декларирования товара.

Ключевые слова: реэкспорт, реализация товара в режиме реэкспорт, реализация иностранных товаров, прибыль.

Не простая экономическая ситуация в стране, сложившаяся в последнее время, неизбежно повлекла за собою общий спад производства. Минэкономразвития России открыто говорит о том, что рост экономики практически остановился, прибыльность предприятий снижается постоянно. Тревожные ожидания бизнеса повышения налоговой нагрузки, резкое сокращение инвестиций и падение курса рубля заставляют собственников принимать все возможные меры для ускорения оборачиваемости капитала. В тяжелом положении находятся не только предприятия производственного сектора, но и торговые организации. Финансовое состояние торговой организации находится в прямой зависимости от наличия и эффективности использования оборотных средств.

В составе оборотных средств любой торговой организации преобладают товарные запасы. Во многих организациях удельный вес товарных запасов составляет 70-90 % всех оборотных активов, следовательно, первостепенное значение имеет скорость обращения товаров. Она измеряется показателями товарооборачиваемости в днях и в разах [3]. Кроме этого, немаловажное значение имеет размер и структура дебиторской задолженности в составе оборотных активов. Очевидно, что преимущество на рынке будет иметь тот хозяйствующий субъект, который способен как можно быстрее и оперативнее обеспечить исполнение своих обязательств по поставке товаров покупателям и, как следствие, имеющий в наиболее короткий срок возврат дебиторской задолженности.

* Магистрант (программа «Учет, анализ и аудит»).

В этой связи хочется привлечь внимание организаций-импортеров, реализующих товары не только на внутреннем рынке, но и на внешнем, на преимущества такого таможенного режима, как реэкспорт. Определение реэкспорта приводится в статье 296 Таможенного кодекса Таможенного союза: «Реэкспорт – таможенная процедура, при которой товары, ранее ввезенные на таможенную территорию таможенного союза, либо продукты переработки товаров, помещенных под таможенную процедуру переработки на таможенной территории, вывозятся с этой территории без уплаты и (или) с возмратом уплаченных сумм ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер нетарифного регулирования». Данное определение четко указывает лишь на то, что данным режимом импортер может воспользоваться при возврате товара иностранному поставщику по объективным причинам. Однако это не так.

Под режим реэкспорта могут быть помещены не только товары, выпущенные ранее для внутреннего потребления, но и иностранные товары, находящиеся на таможенной территории таможенного союза (в соответствии с п. 1 ст. 297 Таможенного кодекса ТС). Другими словами, российская организация, закупающая товар у иностранного поставщика, и затем реализующая его на экспорт, имеет возможность существенной экономии на уплате ввозных и вывозных таможенных пошлин, и НДС. Поскольку данная таможенная процедура не предусматривает уплату таможенных пошлин и налогов. Предусмотрена обязательная уплата таможенных сборов, так же придется оплатить расходы, связанные с получением заключения от отдела режимов и расходы, связанные с досмотром товара. Однако по сравнению с суммами таможенных пошлин, которые уплачиваются при помещении товаров под какой-либо другой режим, данные расходы существенно не увеличат себестоимость товара. При ввозе товара (и заявлении режима реэкспорт) он будет помещен на временное хранение под таможенным контролем, но при оперативном оформлении и вывозе даже расходы по оплате услуг склада временного хранения никак не смогут конкурировать со ставками ввозных пошлин. Невозможно так же не заострить внимание на том, что дальнейшая операция по реализации товара, изначально заявленного под таможенный режим реэкспорт, в силу положений главы 21 НК РФ не является объектом обложения налогом на добавленную стоимость. Поскольку при данном режиме он только лишь транспортировался через территорию Российской Федерации, следуя из одного иностранного государства в другое.

Преимущества использования таможенного режима «реэкспорт» при реализации товаров за пределы РФ можно наглядно увидеть на упрощенном примере, в котором мы не будем заострять внимание на используемые субсчета в бухгалтерском учете, поступление оплаты за товары и отражение положительных (отрицательных) курсовых разниц, ведь нам важно сравнить «чистый» финансовый результат. Пренебрегаем так же суммами таможенных сборов. Допустим, российская организация закупает какой-либо про-

мышленный товар у заграничного поставщика на сумму 1500 \$, контракт заключен на условиях поставки EXW (Инкотермс 2010), стоимость доставки товара в РФ 200 \$. У нашей организации имеется действующий контракт на дальнейшую продажу данного товара иностранному покупателю на сумму 2000 \$, условия поставки по нему так же EXW.

Вариант 1: Товар ввозится на территорию РФ, выпускается для внутреннего потребления, и затем экспортируется иностранному покупателю. Ставка ввозной таможенной пошлины – 5 %, НДС 18 %, ставка вывозной таможенной пошлины – 10 %.

Таблица 1

	Дебет	Кредит	Сумма	Содержание операции
1	41	60	1500	Принята на баланс транспортная партия импортного товара
2	41	60	200	Стоимость доставки включена в себестоимость товара
3	41	76	85	Ввозная таможенная пошлина (и сбор) включена в себестоимость товара: $(1500 + 200) \times 5 \%$
4	19 68	68 51	321,30	Начислен НДС, подлежащий уплате таможенным органам: $(1500 + 200 + 85) \times 18 \%$ Перечислен НДС
5	76 44	51 76	200	Уплачена вывозная таможенная пошлина $2000 \times 10 \%$ Вывозная таможенная пошлина учтена в расходах
6	62	90-1	2000	Отражена выручка от продажи товара
7	90-2	41	1785	Списана себестоимость проданного товара
8	90-субсчет	44	200	Списаны расходы по экспорту (вывозная таможенная пошлина)
9	90-9	99	15	Прибыль от реализации

Итак, финансовый результат составил всего 15 \$. Даже с учетом того, что организация вернет уплаченный «ввозной» НДС, эти денежные средства на какое-то время выбыли из оборота. Так же не забудем о необходимости подтвердить ставку НДС 0 % по реализации товара на экспорт, и обязанности собрать и предоставить в налоговые органы пакет подтверждающих это документов.

Вариант 2: Товар ввозится на территорию РФ, размещается в зоне таможенного контроля на временное хранение (срок хранения до 4-х месяцев), по нему сразу заявляется таможенная процедура «реэкспорт» и затем он отгружается иностранному покупателю.

Таблица 2

	Дебет	Кредит	Сумма	Содержание операции
1	41	60	1500	Принята на баланс партия импортного товара.
2	41	60	200	Стоимость доставки включена в себестоимость товара
6	62	90-1	2000	Отражена выручка от продажи товара
7	90-2	41	1700	Списана себестоимость проданного товара
9	90-9	99	300	Прибыль от реализации

Совершенно очевидно, насколько более выгоден вариант № 2. Конечно, не стоит совсем пренебрегать такими дополнительными расходами, как услуги по временному хранению, но при хорошо спланированной работе менеджмента организации, товар не должен надолго задержаться под таможенным контролем. Опять же никаких сборов документов для налоговых органов.

В пользу более активного использования российскими организациями режима «резкспорт» при реализации товара на внешнем рынке так же отметим возможность упрощенного оформления товара на российской таможне. Для товаров, которые прибыли на таможенную территорию ТС и находятся в пункте пропуска через Государственную границу РФ либо в иной зоне таможенного контроля, расположенной в непосредственной близости от пункта пропуска, и не помещенные под какую-либо таможенную процедуру, установлена упрощенная форма декларирования. В данном случае вместо ГТД таможенному органу, в котором оформлено прибытие товаров на таможенную территорию ТС, может подаваться таможенная декларация в форме произвольного письменного заявления в двух экземплярах, содержащего сведения о заявляемой таможенной процедуре (резкспорте), декларанте, товарах и дате составления таможенной декларации. При использовании в указанном случае таможенной декларации в форме заявления предоставления документов и сведений, как при декларировании товаров с использованием ГТД, не требуется. Дополнительно только предоставляются сведения о причинах вывоза товаров.

Список литературы

1. Таможенный Кодекс Российской Федерации: Федеральный закон № 61-ФЗ от 28.05.2003.
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации: Федеральный закон № 146-ФЗ от 31.07.1998. Федеральный закон № 117-ФЗ от 05.08.2000.
3. Лупей Н.А., Горина Г.А. Финансы и налогообложение торговых организаций: учебное пособие. – М.: Дашков и К°, 2008. – 232 с.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА АУДИТА

© Добрунова М.А.*

Краснодарский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, г. Краснодар

В статье проведен анализ и рассмотрены критерии качества аудита. Указаны недостатки действующей системы внешнего контроля качества аудита в России.

* Старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы».

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, качество аудита, качество бухгалтерского учета, федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, международные стандарты аудита, саморегулируемые организации.

Все большая интеграция российских предприятий в структуру международных финансовых рынков, переход на Международные стандарты финансовой отчетности, заставляет пользователей бухгалтерской отчетностью, заказчиков аудита более ответственно относиться к получению достоверной информации о финансовом положении предприятия, что в свою очередь приводит к ужесточению конкуренции на рынке финансовых и аудиторских услуг.

В настоящее время действующим законодательством установлены следующие критерии качества аудита:

1. Соблюдение требований Федерального закона № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Данный законодательный акт является основополагающим в системе нормативно-правового регулирования аудиторской деятельности.
2. Соблюдение федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности (ФПСАД).

Правила (стандарты) аудита – это общие руководящие нормы для помощи аудиторам в выполнении их обязанностей по проведению проверок. Они регламентируют основные принципы и особенности аудиторской деятельности, обеспечивают определенный уровень гарантии результатов аудиторской проверки при их соблюдении. С помощью аудиторских правил (стандартов) регулируется качество аудиторской деятельности.

Качество аудита во многом зависит от уровня и качества стандартов аудиторской деятельности. В связи с несоответствием действующих российских аудиторских стандартов международным, которые за последнее время подверглись существенным изменениям, снижается качество, как внутренних стандартов аудиторских организаций, так и проводимого аудита. Считаем, что только возможно более полное приведение ФПСАД в соответствие с последними редакциями МСА, позволит улучшить качество аудита в России. В 2013 году Госдума приняла в первом чтении правительственный законопроект о введении в России международных стандартов аудита, применяемых Международной федерацией бухгалтеров. Признание этих стандартов планировалось не позднее августа 2014 года, но до сих пор этот закон не прошел полное чтение и не утвержден.

Еще одним из критериев качества аудита может выступать мнение клиента, которое определяется сочетанием трех позиций: соответствие аудита стандартам, соответствие аудита ожиданиям заказчика, привлекательная цена. Последняя позиция является определяющей для заказчиков обязательного аудита, поэтому, аудиторы осуществляющие проверку в соответствии с ФПСАД, которая обходится значительно дороже, не выдерживают конкуренции с заведомо недобросовестными коллегами.

Мнение заказчика о проведенной проверке складывается также из количества выявленных ошибок, которые в дальнейшем позволят исключить их системный характер и предотвратить мошенничество. Получается, что аудитор в ходе планирования аудиторской проверки должен предвидеть «разрыв ожиданий» т.е. несовпадение результатов аудиторской проверки с ожиданиями заказчиков аудита. Аудиторская организация, в процессе проведения проверки, ставит перед собой цель в сборе доказательств, на основании которых выразит объективное мнение о проверенной отчетности, а пользователь аудиторским заключением может желать обнаружения недостоверной отчетности или наоборот.

Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г. устанавливает, что внешним контролем качества работы аудиторских организаций, проводящих обязательный аудит, выполняют саморегулируемые организации аудиторов в отношении своих членов, а также уполномоченный федеральный орган.

По нашему мнению, главными недостатками системы внешнего контроля качества аудита на данный момент являются:

1. слабая разработка нормативно-правовой базы;
2. полное отсутствие контроля за соблюдением требований стандартов аудиторской деятельности;
3. разные методики внешнего контроля;
4. отсутствие единых критериев оценки результатов контрольных мероприятий.

В настоящее время в России существует несколько саморегулируемых организаций аудиторов, которые самостоятельно создают системы внутреннего контроля качества. На наш взгляд, необходимо создание единой системы контроля качества, позволяющей осуществлять сквозной, жесткий контроль над деятельностью саморегулируемых организаций, что позволит обеспечить более полное соблюдение интересов пользователей аудиторских услуг.

Так же в отличие от международных методических подходов к осуществлению внешнего контроля качества работы, в российских саморегулируемых организациях слабо разработаны подходы, основанные на оценке риска, при проведении внешнего контроля качества работы. Не всегда обеспечивается соблюдение сроков прохождения внешнего контроля качества. Не разработан действенный механизм отбора соответствующего количества аудиторских заданий для проверки в целях оценки правильности практического применения существующих в аудиторской фирме систем внутреннего контроля качества. Недостаточны процедуры по проверке обязательных требований стандартов аудита, этических норм и правил независимости, оценке качества аудиторских доказательств.

Еще одной проблемой внешнего и внутреннего контроля качества аудита продолжает оставаться дефицит высококвалифицированных специалистов, имеет место:

1. недостаточная подготовка специалистов в области стандартизации, контроля качества аудита;
2. слабое знание и недостаточное применение статистических методов и методов аудита, основанных на риске;
3. нежелание российских аудиторских компаний участвовать в разработке передовых технологий аудита, аналогичным технологиям «большой четверки»;
4. недостаточное использование компьютерных технологий, что также снижает эффективность работы аудиторских организаций.

При изучении вопроса качества аудита необходимо рассмотреть взаимосвязь понятий «качество бухгалтерского учета» и «качество аудита».

Теоретически, главным критерием качества бухгалтерской отчетности является удовлетворение заинтересованных пользователей в реальной финансово-экономической информации, для принятия обоснованных экономических решений.

Закон о бухгалтерском учете ставит три задачи перед бухгалтерской службой.

1. Формирование наиболее полной и достоверной информации о деятельности организации.
2. Получение информации для целей управления.
3. Предотвращение отрицательных результатов.

Для их решения в системе бухгалтерского учета формируется:

1. информация для внутренних пользователей, необходимая руководству организации для принятия обоснованных решений, с целью планирования и контроля производственной и финансовой деятельности;
2. информации для внешних пользователей о финансовом положении организации и ее изменении.

Следовательно, ценность бухгалтерской информации реализуется через критерий полезности, который может пониматься различно заинтересованными пользователями.

Из всего вышесказанного можно сделать выводы, что улучшение качества аудиторских услуг напрямую связано:

1. С переходом на международные стандарты аудита.
2. Со сближением ожиданий пользователя с результатами аудита по характеристике соответствия «цена-качество».
3. С созданием новой целостной системы контроля качества саморегулируемых организаций.

Список литературы:

1. Игонина Л.Л. Российские финансовые институты: особенности функционирования и тенденции развития в современных условиях // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 4. – С. 2-9.

2. Купина В.В. Особенности организации бухгалтерского учета в торговых организациях // Проблемы достижения экономической эффективности и социальной сбалансированности: Императивы, правовые и хозяйственные механизмы / Отв. ред. В.В. Сорокожердьев. – Краснодар, 2014. – С. 111-113.

3. Лисицкая Т.В. Консалтинговые услуги аудиторов в области инвестиционного проектирования // Актуальные вопросы экономических наук. – 2010. – № 11-2. – С. 239-244.

4. Маничкина М.В. О некоторых проблемах условно расчетного налогообложения // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2012. – № 1-2. – С. 65-68.

5. Тимошенко Н.В. Государственное регулирование как основа прогрессивного развития региональной экономики // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 8. – С. 342-345.

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ, ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ КОНТРОЛЯ ЗА ИХ НАЛИЧИЕМ И СОСТОЯНИЕМ НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД «УССУРИЙСКИЙ»

© Наумова О.С.*

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В данной статье рассматриваются теоретические и практические аспекты учета и обеспечение контроля за наличием и движением основных средств организации.

Ключевые слова: учет основных средств, методики контроля основных средств.

Экономическая природа и роль основных средств в производственной и непроизводственной сферах всегда являлись предметом дискуссий среди ученых и специалистов в области экономики и бухгалтерского учета. Множество научных работ посвящено толкованию данной категории, однако до сих пор среди бухгалтеров и экономистов нет единого мнения по вопросу определения экономической сущности основных средств.

Основные средства это одни из основных элементов внеоборотных активов организации. Они позволяют обеспечивать материально-техническую базу и условия производственно-хозяйственной деятельности организации. Их состояние и эффективное использование прямо влияет на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности организации.

* Специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Рациональное и эффективное использование основных средств позволяет повышать объемы производства без дополнительных капитальных вложений либо при минимальной их величине, обеспечивая тем самым самую большую прибыльность (рентабельность) деятельности организации в целом.

В настоящее время очень важно уметь правильно учитывать основные средства, потому что они играют огромную роль в процессе труда, так как в своей совокупности образуют производственно – техническую базу и определяют производственную мощь предприятия.

Учет основных средств является одним из самых наиболее сложных участков учета, так как необходимо досконально знать не только требования бухгалтерского законодательства, Налогового и Гражданского кодексов РФ, но ряд федеральных законов, подзаконных актов, которые, так или иначе, влияют на правильность учета основных средств [3].

На современном этапе развития важное значение приобретают вопросы эффективного использования и сохранности основных средств, чему способствует осуществление действенного контроля за состоянием и использованием этих объектов.

Контроль за движением основных средств в современных условиях предусматривает осуществление инвентаризации основных средств (внутренний аудит) и внешний аудит [4].

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ: утверждено приказом Минфина РФ от 31 октября 2000 г. № 117 (в ред. от 28.06.2014 г.) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
2. О бухгалтерском учёте: Федеральный закон РФ от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
3. Андросов А.М. Бухгалтерский учёт: учеб. / А.М. Андросов, Е.В. Викулова. – М., 2013. – 1024 с.
4. Антошина О.А. Аудит операций с основными средствами / О.А. Антошина. – М. – 2012. – 366 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© Таранова Н.С.*

Филиал Донского государственного технического университета,
г. Волгодонск

Экономическая категория «качество», роль и значение бухгалтерского учета качества продукции, анализ качества продукции, работ, ус-

* Доцент кафедры «Экономика и управление», кандидат экономических наук.

луг, современные методики анализа качества, роль и значение анализа конкурентоспособности качества продукции, работ, услуг на современном этапе развития.

Экономическая трактовка качества приравнивает это понятие к способности удовлетворения потребностей. Котлер Ф. формулирует потребность как нужду, принявшую специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида. Очевидно, что культурный уровень и личность индивида обусловлены социальной природой человека, т.е. формируются под влиянием социальных групп (общества, государства). Так, огромное влияние оказывают такие факторы как традиции, семейные нормы, национальная принадлежность, пол индивида, окружающие люди, их интеллектуальный и нравственный уровень. Все это оказывает влияние на формирование потребностей.

Качество необходимо рассматривать с точки зрения интегральности, которая охватывает все его аспекты, имеется в виду общую потребительскую оценку свойств продукции, работ, услуг, которая включает все факторы, влияющие на выбор конечного потребителя.

В 20-е годы управление качеством выделяется в самостоятельную науку, большой вклад внесли отечественные и зарубежные ученые – П.Л. Чернышов, А.М. Ляпунов, И.Г. Венецкий, А.М. Длин, У.А. Шухарт, Э. Деминг, А. Фейгенбаум [5].

Качество, как экономическая категория включает в себя множество аспектов, которыми у современной рыночной экономики необходимо управлять, используя учетную информацию, приведенную в контексте необходимом для принятия конкретного управленческого решения, планирования, прогнозирования, анализа. Только в этом случае коммерческая организация добьется успехов и приобретет новых потребителей.

На наш взгляд, понятие «качество» можно определить как совокупность составляющих свойств, компонентов, характеристик продукции, работ, услуг, соответствующих нормативам и стандартам качества, побуждающих, провоцирующих и заставляющих потребителя сделать выбор в пользу именно этой продукции, работы, услуги, и тем самым удовлетворить определенные, возникшие, неопределенные и будущие потребности [7].

Качество как экономическая категория продолжает эволюционировать. Вместе с развитием потребностей, экономики, общества, научно-технического прогресса, технологий, автоматизации требования к качеству будут усложняться, руководящему звену коммерческой организации необходимо будет более эффективно и тщательнее отрабатывать вопросы соотношения качества и затрат на качество выпускаемой продукции, работ, услуг.

В условиях ужесточения требований в отношении качества и интегральности свойств выпускаемой продукции, работ, услуг особое значение и смысл имеет информация о том чем располагает коммерческая организация, какой

потенциал ресурсов находится в ее пользовании, как функционирует процесс производства и на какой стадии жизненного цикла находится продукция, работа, услуга. Что необходимо потребителю в данный момент времени и, что он пожелает завтра, каким должно быть качество выпускаемой продукции, работ, услуг и затраты, чтобы соответствовать заданному курсу: потребитель – качество – объемы производства и реализации. Какие управленческие решения в связи с этим необходимо принять, чтобы добиться поставленных целей деятельности коммерческой организации в отношении качества выпускаемой продукции, работ, услуг. На поставленные вопросы ответ может дать бухгалтерский учет.

Роль бухгалтерского учета по этим вопросам очень важна на сегодняшний день и его необходимо совершенствовать и развивать для достижения более эффективных результатов работы коммерческой организации. Так как именно бухгалтерский учет предоставляет данные для анализа, а результаты анализа лежат в основе эффективного управленческого решения, направленного на увеличение показателей прибыли, доходов, увеличение активов и благосостояния организации.

Среди зарубежных ученых вопросами анализа качества продукции, работ, услуг занимались Жак Ришар, К. Норт. По мнению Ж. Ришара анализ качества продукции, работ, услуг – есть основополагающий элемент в понимании положения коммерческой организации. Цель анализа – изучение типов продукции, работ, услуг, их качества, характеристики, степени отличия от аналогичных продуктов, работ, услуг, конкурентов, новизны продукции, работ, услуг и цены [3].

Зарубежный ученый К. Норт разработал и предложил в рамках методики анализа качества продукции работ и услуг применять: 1) графики; 2) гистограммы и столбиковые диаграммы; 3) мозговой штурм; 4) метод номинальной группы; 5) анализ Парето; 6) схема потоков (блок-схем); 7) диаграмма «рыбий скелет» – диаграмма причин и результатов [3].

Данные методы достаточно просты и эффективны. Для методики, предложенной К. Нортом, характерны комплексность и всесторонность подхода к анализу качества продукции, работ, услуг, при этом задействовано достаточное количество подразделений коммерческой организации, которые выполняют четко возложенные на них функции по обеспечению и контролю за качеством продукции, работ, услуг.

Гиссин В.И. при анализе качества продукции, работ, услуг предлагает использовать статистические методы анализа, предполагающие исследование условий и факторов, влияющих на качество. Источниками данных для осуществления этого анализа служат: инспекционный контроль; производство и технология; поставка материалов и сбыт продукции, работ, услуг; управление и делопроизводство; финансовые операции.

Гиссин В.И. предлагает перенести зарубежный опыт на российские компании и использовать «Семь инструментов контроля качества» – рассло-

ние, графики, диаграмма Парето, причинно-следственная диаграмма, гистограмма, диаграмма разброса, контрольные карты [1].

По мнению автора, перечисленные «семь инструментов контроля качества» при решении различных проблем могут использоваться как в отдельности, так и в различных комбинациях, что позволит более эффективно провести анализ качества продукции, работ, услуг в коммерческой организации.

Смирницкий Е.К. предлагает анализировать качество продукции, работ, услуг путем расчета показателей качества продукции, работ, услуг по формулам [3].

По результатам исследования, на наш взгляд, наиболее полной, комплексной и совершенной является методика анализа качества продукции, работ, услуг, усовершенствованная нами на рис. 1.

Данная методика анализа качества продукции, работ, услуг позволит иметь руководству коммерческой организации более достоверную, полную, четкую информацию о состоянии качества производимой продукции, работ, услуг, которая будет предоставляться не только службами технического контроля коммерческой организации, но и бухгалтерской и экономической службами, что является очень важным и актуальным аспектом деятельности этих структур в настоящее время.

Особое внимание рекомендуем уделить анализу конкурентоспособности качества продукции. Зная конкурентные преимущества выпускаемой продукции коммерческая организация может эффективно их использовать в завоевании новых потенциальных потребителей и удержании имеющихся.

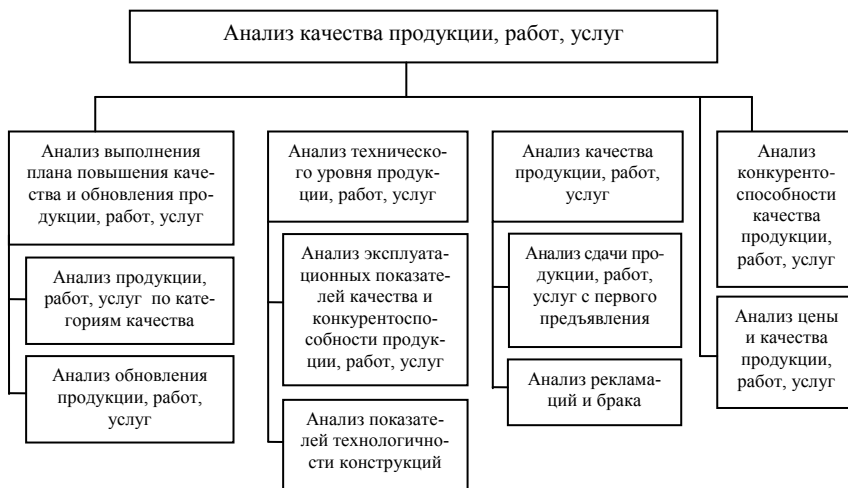


Рис. 1. Усовершенствованная схема анализа качества продукции, работ, услуг [5]

Коммерческая организация может эффективно проводить различные ценовые стратегии ориентируясь на качественные преимущества своей продукции, может проявлять власть на рынке, удерживать и расширять сегмент рынка. Это позволит коммерческой организации достичь более высоких результатов деятельности, увеличить объемы продаж и получаемой прибыли.

Эдварс Деминг отмечал, что «плохой менеджмент на 90 % связан с проблемой качества» [7]. Особую эффективность исследованное методическое обеспечение анализа качества продукции, работ и услуг приобретает в рамках систем управления качеством. Системные методы обеспечения качества подразумевают переход от решения отдельных разрозненных задач к реализации комплекса взаимосвязанных, взаимообусловленных, идеологических, организационных, технических, экономических, правовых и других мероприятий.

Основная цель – достижение разработки и изготовления продукции, работ, услуг высокого качества, соответствующей современному уровню развития техники, технологии, требованиям надежности и долговечности, условиям сферы потребления или применения.

Исследование методического обеспечения анализа качества позволило установить, что для более эффективного функционирования коммерческая организация должна анализировать и сопоставлять свои возможности с возможностями конкурентов, т.е. необходимо проводить комплексный анализ всех внешних факторов и внутренних позиций коммерческой организации в отношении качества продукции, работ, услуг и развития организации в целом.

Цель анализа коммерческой организации – установление стратегических и тактических факторов повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, работ, услуг, эффективности и устойчивости функционирования коммерческой организации.

В результате анализа внутренней и внешней среды коммерческой организации появляется возможность оценить соответствие коммерческой организации, качества выпускаемой продукции, работ, услуг запросам рынка, потребителей. На основе этих данных разрабатываются стратегические программы развития качества продукции, работ, услуг коммерческой организации.

Список литературы:

1. Гиссин В.И. Управление качеством [Текст] / В.И. Гиссин. – 2-е издание. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Изд. центр «МарТ», 2003. – 400 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет [Текст]: учеб. пособие / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
3. Норт К. Управление эффективностью и качеством: Модульная программа [Текст]: пер. с англ. / Под ред. И. Прокопенко. – М.: Дело, 2000. – 518 с.
4. Смирницкий Е.К. Экономические показатели бизнеса / Е.К Смирницкий. – М.: Экзамен, 2002. – 512 с.

5. Таранова Н.С. Развитие учетно-аналитического обеспечения управления качеством продукции, работ, услуг в коммерческих организациях: дисс. ... канд. эконом. наук / Н.С. Таранова. – Мичуринск – наукоград РФ, 2007.

6. Таранова Н.С. Развитие информационного обеспечения анализа качества продукции, работ, услуг в коммерческих организациях на современном этапе [Текст] / Н.С. Таранова // Аудит и финансовый анализ. – № 3 (12). – 473 с.

7. Таранова Н.С. Качество продукции как экономическая категория и объект бухгалтерского учета [Текст] / Н.С. Таранова // Научное обозрение. – Саратов, 2012. – № 5. – 722 с.

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ

© Таюрская Е.И.*

Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»,
г. Москва

В статье рассматриваются показатели прибыли, характеризующие конечный финансовый результат деятельности организации. В соответствии с формой № 2 бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах» к ним относятся: валовая прибыль (убыток); прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) до налогообложения; чистая прибыль. Каждая из этих абсолютных характеристик финансовых результатов, имеет свои особенности отражения в бухгалтерском учете и финансовой отчетности организации.

Ключевые слова: финансовые результаты, бухгалтерский учет прибыли, порядок отражения прибыли в отчетности организации, валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Конечным финансовым результатом деятельности организации является прибыль, которая представляет собой положительную разницу между общей суммой доходов и расходов на производство и реализацию продукции с учетом других хозяйственных операций. Убыток, наоборот, – это отрицательная разница между доходами и расходами по всем хозяйственным операциям организации.

Прибыль – показатель, в котором отражаются эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

* Доцент кафедры «Прикладная экономика», кандидат экономических наук.

Показатели финансовых результатов находят отражения в финансовой отчетности организации. В соответствии с положениями Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», ст. 12, п. 1 [1], в состав годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности входят:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о финансовых результатах;
- приложения к ним.

Отчетность составляется на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета, а также информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами.

Начиная с отчетности за 2011 год, организации составляют отчетность по формам, утвержденным Приказом Минфина № 66н от 02.07.2010 г. «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [2]. Эти формы обязательны к применению для всех организаций (за исключением кредитных организаций, государственных / муниципальных учреждений).

Состав показателей финансовых результатов отчетного периода и порядок их формирования представлены в форме отчетности № 2 «Отчет о финансовых результатах». Содержание отчета о финансовых результатах регламентируется ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [3].

В настоящее время в соответствии с формой № 2 финансовой отчетности «Отчет о финансовых результатах» [2] рассчитываются следующие показатели прибыли:

- валовая прибыль (убыток);
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- чистая прибыль (убыток).

Порядок расчета показателей прибыли определяется правилами формирования финансовых результатов в бухгалтерском учете и отражения их в отчетности. Пример формирования абсолютных показателей финансовых результатов в отчетности строительной организации г. Москвы ЗАО СУ-155 за период 2012-2013 гг. приведен в табл. 1.

Таблица 1

**Уровень и динамика показателей
финансовых результатов ЗАО СУ-155 за 2012 и 2013 гг.**

Показатель	Код	Значение показателя		
		На 2012 год	На 2013 год	Отклонение
Выручка от продаж, тыс. руб.	2110	390379	1077408	+687029
Себестоимость, тыс. руб.	2120	(385147)	(1063158)	+678011
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	2100	5232	14250	+9018
Коммерческие расходы, тыс. руб.	2210	(-)	(-)	-
Управленческие расходы, тыс. руб.	2220	(-)	(-)	-
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	2200	5232	14250	+9018

Продолжение табл. 1

Показатель	Код	Значение показателя		
		На 2012 год	На 2013 год	Отклонение
Проценты к получению, тыс. руб.	2320	1082	746	-336
Проценты к уплате, тыс. руб.	2330	(3971)	(7701)	+3730
Прочие доходы, тыс. руб.	2340	513	10934	+10421
Прочие расходы, тыс. руб.	2350	(1003)	(1655)	+652
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	2300	1 853	16574	+14721
Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	2410	(372)	(3321)	+2949
в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-	-
Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-	-
Изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб.	2450	1	6	+ 5
Прочее	2460	-	-	-
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	2400	1482	13259	+11777

В бухгалтерской отчетности на основании информации по субсчетам к счету 90 «Продажи», полученной нарастающим итогом за отчетный период производится заполнение стр. 2110-2200 Отчета о финансовых результатах.

Показатель валовой прибыли (стр. 2100) (Пвал) не имеет отражения в регистрах бухгалтерского учета и рассчитывается по данным формы № 2, как разница строк 2110 «Выручка» и 2120 «Себестоимость продаж» (таблица 2).

Таблица 2

Формирование показателя валовой прибыли

Бух. проводка	Кредит	Содержание операции, отражаемой в финансовом результате
Дебет		
Стр. 2110 Выручка		
62	90-1	(+) Выручка от реализации продукции, товаров, работ по моменту отгрузки (или в соответствии с договором иной момент перехода прав собственности); арендная плата; лицензионные платежи; доходы от участия в уставных капиталах других организаций, если предметом деятельности является предоставление за плату своих активов в аренду, прав на нематериальные активы и участие в уставах капиталах других организаций
90-3	68/НДС	(-) Налог на добавленную стоимость
90-4	68/Акцизы	(-) Акциз
90-5	68/эп	(-) Экспортная пошлина
Стр. 2120 Себестоимость продаж		
90-2	20, 43	Себестоимость продукции (работ, услуг)
90-2	40	Отклонение фактической производственной себестоимости от нормативной (плановой)
90-2	41	Покупная стоимость реализованных товаров
Стр. 2100 Валовая прибыль (убыток)		
-	-	Стр. 2110 – стр. 2120

Величина показателя валовой прибыли СУ-155 за период увеличилась более, чем в два раза.

Значение показателя «Прибыль от продаж» (стр. 2200) (Ппр) (табл. 3) должно соответствовать данным по счету 90 субсчет 9 «Прибыль (убыток) от продаж» в бухгалтерском учете. Прибыль (убыток) от продаж (Ппр) представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$\text{Ппр} = \text{Пвал} - \text{Рком} - \text{Рупр}, \quad (1)$$

где Рком – коммерческие расходы;

Рупр – управленческие расходы.

Таблица 3

Формирование показателя прибыли от продаж

Бух. проводка		Содержание операции, отражаемой в финансовом результате
Дебет	Кредит	
Стр. 2100 Валовая прибыль (убыток)		
Стр. 2210 Коммерческие расходы		
90-2	44	Расходы на продажу, относящиеся к реализованной продукции, в организациях, осуществляющих производственную деятельность
90-2	44	Расходы на продажу товаров в торговых организациях
Стр. 2220 Управленческие расходы		
90-2	26	Управленческие расходы (в соответствии с учетной политикой)
Стр. 2200 Прибыль (убыток) от продаж		
-	-	Стр. 2100 – стр. 2210 – стр. 2220

По данным табл. 1 видно, что условно-постоянные расходы ЗАО СУ-155 отражены в составе себестоимости реализованной продукции, поэтому величина прибыли от продаж соответствует валовой прибыли.

Прибыль (убыток) до налогообложения (П_{дно}) – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов:

$$\text{П}_{\text{дно}} = \text{П}_{\text{пр}} + \text{Дпр} - \text{Рпр}, \quad (2)$$

где Дпр – прочие доходы;

Рпр – прочие расходы.

В отчете о финансовых результатах показатель «Прибыль (убыток) до налогообложения» отражается по строке 2300 и рассчитывается по формуле:

$$\begin{aligned} \text{Стр. 2300} &= \text{стр. 2200} + \text{стр. 2310} + \\ &+ \text{стр. 2320} - \text{стр. 2330} + \text{стр. 2340} - \text{стр. 2350} \end{aligned} \quad (3)$$

Прочие доходы и расходы включают [4, 5]:

- доходы от участия в других организациях (стр. 2310);
- проценты к получению (стр. 2320);
- проценты к уплате (стр. 2330);
- прочие доходы (стр. 2340) [4];
- прочие расходы (стр. 2350).

Прочие доходы и расходы показываются без НДС.

Прибыли (убытки) от прочих видов деятельности отражаются в форме № 2 на основании данных субсчетов счета 91 «Прочие доходы и расходы», накопленных нарастающим итогом за отчетный период.

В составе прочих доходов и расходов учитываются и чрезвычайные доходы и расходы. Учет чрезвычайных доходов и расходов также ведется на счете 91 «Прочие доходы и расходы» на соответствующих субсчетах и отражается в форме № 2 по строкам «Прочие доходы» и «Прочие расходы», соответственно.

Как показали выполненные расчеты, прибыль до налогообложения ЗАО СУ-155 существенно увеличилась в 2013 году по сравнению с 2012 годом – почти в 8 раз. Основными факторами такого роста были: увеличение прибыли от продаж, а также прочих доходов. Фактором отрицательного значения послужил показатель увеличения процентов к уплате.

Чистая прибыль (Пчист) рассчитывается вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль:

$$\text{Пчист} = \text{Пдно} - \text{Н}, \quad (4)$$

где Н – сумма налога на прибыль.

Чистая прибыль отражает эффективность всей хозяйственной деятельности организации (финансовый эффект). Чистая прибыль распределяется предприятием самостоятельно на основании решения собрания собственников компании. Показатель чистой прибыли (убытка), отраженный в строке 2400 Отчета по итогам года, должен соответствовать заключительному салдо по счету 99 «Прибыли и убытки».

$$\text{Стр. 2400} = \text{Стр. 2300} \pm \text{стр. 2430} \pm \text{стр. 2450} \pm \text{стр. 2460} - \text{стр. 2410} \quad (5)$$

Строки 2410-2460 Отчета отражают расчеты по налогу на прибыль за отчетный период.

По стр. 2410 «Текущий налог на прибыль» указывается разница между суммарными оборотами по дебету и кредиту счета 68 субсчет «Расчеты по текущему налогу на прибыль» в корреспонденции со счетами:

- 09 «Отложенные налоговые активы»;
- 77 «Отложенные налоговые обязательства»;
- 99 субсчет «Условный расход (доход) по налогу на прибыль»;
- 99 субсчет «Постоянные налоговые обязательства (активы)».

Строки 2421, 2430 и 2450 заполняют организации на основании ПБУ 18/02 [6]. Если организация не применяет указанное ПБУ: малые предприятия, некоммерческие организации, то по строке 2410 «Текущий налог на прибыль» отражается разница между суммарными оборотами по дебету и кредиту счета 68 субсчет «Расчеты по текущему налогу на прибыль» в корреспонденции со счетом 99 субсчет «Текущий налог на прибыль».

Сумма текущего налога на прибыль, отраженная в Отчете, должна совпадать с суммой налога, указанной в декларации по налогу на прибыль организаций.

Прочие обороты отчетного периода по счету 99 «Прибыли и убытки» в Отчете отражаются по строке 2460 «Прочее»: например, начисленные суммы штрафов по налогам и сборам, отложенные налоговые активы, списанные в связи с выбытием активов, по которым они были начислены.

По кредиту счета 99 «Прибыли и убытки» отражается бухгалтерская прибыль до налогообложения, сформированная по правилам бухгалтерского учета по результатам отчетного года; по дебету счета 99 – штрафы за налоговые правонарушения и сумма условного расхода (или условного дохода) по налогу на прибыль (исчисленного в соответствии с ПБУ 18/02 [4]).

Таким образом, с учетом операций по счету 99 «Прибыли и убытки» чистая прибыль в отчете о финансовых результатах определяется по формуле:

$$\text{ЧП} = \text{ПДН} \pm \text{ПНО(А)} \pm \text{изменение ОНА} \pm \text{изменение ОНО} - \text{ТНП} \quad (6)$$

где ЧП – чистая прибыль;

ПДН – прибыль до налогообложения;

ПНО(А) – постоянное налоговое обязательство(актив);

Изменение ОНА – изменение отложенного налогового актива;

Изменение ОНО – изменение отложенного налогового обязательства;

ТНП – текущий налог на прибыль.

Показатель «Чистая прибыль (убыток) отчетного года» (2400) отражает конечный финансовый результат деятельности организации в отчетном году. Последним днем года счет закрывается в процессе реформирования баланса. При этом сальдо счета списывается на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Этот показатель отражается в бухгалтерском балансе в соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности: «В бухгалтерском балансе финансовый результат отчетного периода отражается как нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), т.е. конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период, за минусом причитающихся за счет прибыли установленных в соответствии с законодательством РФ налогов и иных аналогичных обязательных платежей, включая санкции за несоблюдение правил налогообложения» [7].

В ЗАО СУ-155 показатель чистой прибыли существенно увеличился в 2013 году по сравнению с предшествующим периодом – более чем в 9 раз. Факторы роста конечного показателя финансовых результатов те же, что и у бухгалтерской прибыли.

В начале года, следующего за отчетным, собственники организации принимают решение о распределении чистой прибыли: на создание резервного капитала в соответствии с законодательством или учредительными документами; на выплату дивидендов по акциям; на увеличение уставного капитала; на присоединение к нераспределённой прибыли прошлых лет.

Список литературы:

1. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.11.
2. Приказ Минфина России № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» от 02.07.2010.
3. Приказ Минфина России № 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации»» от 06.07.99 (ПБУ 4/99).
4. Приказ Минфина России № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99)» от 6 мая 1999 г.
5. Приказ Минфина России № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации»» (ПБУ 10/99)» от 6 мая 1999 г.
6. Приказ Минфина РФ N 114н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций»» (ПБУ 18/02)» от 19 ноября 2002 г.
7. Приказ Минфина России № 34н «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» от 29.07.98 г.

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В БУХГАЛТЕРИИ: ПРОБЛЕМЫ ПОНЯТИЙ И ТЕРМИНОВ

© Шлифер Е.В.*

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург
ООО «Концепт-Софт», г. Оренбург

В данной статье рассмотрены проблемы терминологии внутреннего контроля для целей формирования бухгалтерской отчетности. Дается

* Старший преподаватель Оренбургского государственного университета, главный бухгалтер ООО «Концепт-Софт», кандидат экономических наук.

сравнение основных определений отечественной законодательной базы и зарубежных источников. Особое внимание уделено пониманию системы внутреннего контроля как объекта аудита. Предложено определение данного понятия. Обращено внимание на новые термины для российской практики.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, внутренний контроль, аудит внутреннего контроля, внутренний контроль в бухгалтерии, СВК для целей аудита.

Внутренний контроль в той или иной форме существует на каждом предприятии. Тем не менее, практика формирования в России эффективных систем внутреннего контроля (СВК) в соответствии с современными концепциями СВК только начинает складываться. Чем крупнее компания и сложнее её организационная структура, сегментация по географическому признаку, тем масштабнее задачи и жёстче требования к системам внутреннего контроля.

Современные системы внутреннего контроля, в том числе формируемые в соответствии с требованиями фондового законодательства, базируются на принципах Интегрированной концепции внутреннего контроля. Документ COSO [4]. «Концептуальные основы управления рисками организаций» говорит о системе внутреннего контроля (Internal Control System) как о синониме внутреннего контроля.

Согласно COSO, внутренний контроль – это процесс, осуществляемый высшим органом предприятия, определяющий его политику и обеспечивающий достижение предприятием следующих целей: целесообразность и финансовая эффективность деятельности; достоверность финансовой отчетности; соблюдение законодательства и требований регулирующих органов (Integrated Internal Control Framework) комитета COSO.

Отечественные экономисты с 2000 года говорят об эффективности системы внутреннего контроля для целей формирования бухгалтерской отчетности.

Российская законодательная практика опиралась до 2009 года на понятие «система внутреннего контроля», о которой говорилось в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» [5] лишь вскользь. В 2009 году с принятием федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности [2] данное понятие раскрыто подробно. Согласно стандарту, система внутреннего контроля представляет собой процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками аудируемого лица, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности аудируемого лица нормативным правовым актам. Это означает, что организация системы внутреннего контроля и ее функционирование направлены на устранение каких-либо рисков хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению любой из этих це-

лей. Однако правила (стандарты) аудиторской деятельности устанавливали единые принципы и цели проведения аудита и не были широко применимы для организаций.

В 2013 году впервые с принятием Федерального закона «О бухгалтерском учете» [6] в системе организации бухгалтерского учета отечественных компаний появилось понятие внутреннего контроля на нормативно-законодательном уровне. Статья 19. Закона прямо говорит о том, что экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни [6]. Отдельным пунктом определены требования к формированию внутреннего контроля в организациях, подлежащих обязательному аудиту. Закон, однако, данного понятия не раскрывает.

Таким образом, несколько лет аудиторы должны были проверять и оценивать то, что законодатели обязали применять только 4 года спустя.

В действительности внутренний контроль в определенной степени в любой компании существует и существовал всегда, даже если данная система не закреплена документально локальными актами: существуют философия и отношение руководства к контролю, организационная структура, график документооборота, санкционирование операций, разрешительные подписи и т.п.

Законом [6] не предусмотрено, что правила внутреннего контроля должны подчиняться предписаниям органов власти.

Однако в ноябре 2013 года были опубликованы рекомендации Министерства финансов [1], которые дают определения терминов, ранее лишь вскользь упомянутых в законе. Рекомендации относятся ко всем без исключения компаниям, в независимости от того, подлежат или нет они обязательному аудиту, в то же время не являются обязательными для применения. Однако для целей аудита системы внутреннего контроля достаточно подробное описание СВК и ее структуры дает действующий аудиторский стандарт.

Согласно рекомендациям [1], внутренний контроль – процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает:

- а) эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;
- б) достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;
- в) соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Примечательно, что обеспечение соблюдения законодательства (пункт «в»)) должно логически приводить и к формированию достоверной и свое-

временной бухгалтерской отчетности (пункт «б»), так как эти элементы вытекают один из другого, однако они выделены отдельно.

Данные рекомендации апеллируют к термину «внутренний контроль», как и закон, однако ранее отечественная нормативная база говорила о понятии «система внутреннего контроля».

Термин «система внутреннего контроля» в отличие от термина «внутренний контроль» представляется более обширным, подразумевающий прежде всего некую систему, множество взаимосвязанных элементов, представляющих внутренний контроль. Термин же «внутренний контроль» подразумевает прежде всего контроль как функцию управления, проверку (франц. *controle*). В то же время западные и отечественные источники говорят о системе внутреннего контроля и внутреннем контроле как о тождественных понятиях, означающих процесс, направленный на достижение уверенности в том, что отчетность достоверна.

Основной причиной внедрения и поддержания систем внутреннего контроля является оказание поддержки и определение степени продвижения к достижению целей компании. Правильно разработанные и функционирующие системы внутреннего контроля являются наиболее важным инструментом, с помощью которого организация может определять прогресс, достигнутый в отношении целей компании [7].

Отечественные законодатели тоже озвучили эту цель, однако на практике основная цель компании – получение прибыли и цель формирования достоверных отчетных данных могут достигаться совершенно разными путями.

Западная терминология не раскрывает в терминах «внутренний контроль» понятия «правила составления отчетности», считая, что в соответствии с принятыми стандартами, такая отчетность должна соответствовать всем предъявляемым к ней требованиям и формироваться на основе данных бухгалтерского учета.

Отечественные определения говорят, например, что внутренний контроль должен обеспечивать уверенность в соблюдении таких требований к отчетности, как достоверность и своевременность, хотя ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [3] выделяет еще такие требования, как полнота, сопоставимость, нейтральность.

Говоря о сущности понятия внутреннего контроля, нужно исходить из того, что внутренний контроль – это достаточно широкое понятие, охватывающее все уровни управления, все структурные подразделения организации и служащее стратегическим, операционным и прочим целям компании.

Для сужения этого понятия западные источники отдельно выделяют сектор внутреннего контроля, подлежащий аудиту и служащий целью составления отчетности в соответствии с принятыми правилами.

Отечественные законодатели говорят в целом о внутреннем контроле, не сужая понятия до системы внутреннего контроля для целей аудита.

Вынесем понятие системы внутреннего контроля как объекта аудита. Система внутреннего контроля как объект аудита – это непрерывный процесс, направленный на формирование финансовой отчетности при условии эффективности системы бухгалтерского учета, состоящий из взаимосвязанных процедур и установленных правил, подлежащих оценке в процессе внешнего аудита.

Правила, стандарты, процедуры устанавливаются в организации в соответствии с политикой и целями организации, с учетом специфики организационной структуры, особенностей информационной среды на предприятии и т.п. факторами. Взаимосвязь элементов процесса означает направленность на достижение единой цели – формирование финансовой отчетности в соответствии с предъявляемыми к ней требованиями.

Сущность понятия системы внутреннего контроля вытекает из ее составных частей. Все три документа [1, 2, 4] включают похожие элементы СВК: контрольную среду, оценку рисков, процедуры контроля, информацию и коммуникацию, мониторинг, или в российской версии – оценку внутреннего контроля.

Поскольку система внутреннего контроля в некоторой степени вынуждена контролировать сама себя, то она не является достаточно объективной. Отсюда возникает проблема оценки СВК. Оценка СВК аудируемых компаний проводится аудиторами обязательно и включается в аудиторское заключение. Кроме того, оценка СВК может проводиться и чаще по желанию руководства с целью повышения ее эффективности на этапе постановки, внедрения, или использования СВК для повышения ее эффективности. Оценка действующей СВК и изменение ее структуры будет проводиться и в ряду других случаев: при смене собственника компании, при внедрении МСФО в организации, при внедрении информационной системы в компании и (или) автоматизированной системы ведения бухгалтерского учета и отчетности, при увеличении рисков искажения финансовой отчетности и т.п.

В законодательстве остается очень много неясных вопросов, появляются новых, порой надуманные термины, одновременно раскрываются и подробно описываются давно известные и применяемые на практике вопросы.

К примеру, отечественные законодатели вносят новые понятия, такие как «дизайн внутреннего контроля» по своей изначальной сути казалось бы не применимое к ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности. Появляются и такие новые для бухгалтера термины, как «эффективный дизайн внутреннего контроля», «положение об информационной политике», которые требуют доработки и объяснений.

Список литературы:

1. Письмо Минфина России от 25.12.2013 N 07-04-15/57289 «О направлении ПЗ-11/2013» Организация и осуществление экономическим субъек-

том внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

2. Правило (стандарт) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 19.11.2008 N 863, от 27.01.2011 N 30).

3. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)».

4. Управление рисками организаций. Интегрированная модель, 2004 г. Комитет спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.coso.org.

5. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ.

6. Федеральный закон от 06.12.11 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

7. Institute of Internal Auditors (1983), Control: Concepts and Responsibilities, Statement of Internal Auditing Standards, No. 1, and July.

Секция 10

***ФИНАНСЫ
И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА***

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

© Зудина Л.В.* , Даниловских Т.Е.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В условиях жесткой конкурентной среды коммерческим банкам необходимо выбрать наиболее эффективный метод управления активами и пассивами. В данной статье будут рассмотрены проблемы управления активами и пассивами, на примере ОАО АКБ «Росбанк» рассмотрена динамика актива и пассива баланса.

Ключевые слова: управление активами и пассивами, активы и пассивы коммерческого банка, методы управления активами и пассивами банка, проблемы управления активами и пассивами банка.

Вопрос управления активами и пассивами коммерческого банка занимает приоритетное место в банковской деятельности, так как затрагивает разные аспекты банковского дела, а именно: пути достижения запланированного уровня прибыли, ограничение различных рисков (в большей степени минимизация процентного риска и риска ликвидности), организация структуры баланса банка, планирование ресурсов банка. Цель управления активами пассивами коммерческого банка определяется с позиций его доходности, рентабельности, ликвидности, а также направлений деятельности [1].

В настоящее время среди исследователей нет единого мнения по поводу сущности понятия «управление активами и пассивами коммерческого банка», что затрудняет полноту понимания данного вопроса, а также классификацию методов управления активами и пассивами коммерческого банка. Согласно различным источникам представлены следующие определения. Управление активами и пассивами коммерческого банка представляет собой скоординированный процесс управления портфелем (балансом банка) и доходностью для достижения стратегических целей банка [2].

Управление активами и пассивами коммерческого банка представляет собой попытку минимизировать подверженность ценовому риску за счет соблюдения определенных пропорций между активами и пассивами для достижения установленного уровня доходов. Другими словами, управление активами и пассивами коммерческого банка (УАП) – это постоянное сопоставление и регулирование показателей баланса кредитной организации с целью поддержания прибыльности и минимизации неоправданных рисков. Суть такого вида управления рисками заключается именно в нахождении правильных соотношений между балансовыми активами и балансовыми пассивами [3].

* Студент кафедры Международного бизнеса и финансов.

♦ Доцент кафедры Международного бизнеса и финансов, кандидат экономических наук, доцент.

Очень часто под управлением активами и пассивами коммерческого банка понимают деятельность банка, связанную с привлечением и размещением средств с целью получения дохода и обеспечения ликвидности. Ряд авторов разделяют деятельность по управлению активами и пассивами коммерческих банков по уровням, подразумевая под базовым уровнем выполнение требований надзорного регулятора, а достижение собственных целей по рентабельности и ликвидности составляют продвинутый уровень.

Управление активами и пассивами коммерческого банка также может быть разделено по срокам: долгосрочное и краткосрочное управление. Краткосрочное управление осуществляется с целью максимизации чистого процентного дохода при заданном уровне риска или, наоборот, минимизации риска при заданном уровне чистого процентного дохода. Целью же долгосрочного управления активами и пассивами является максимизация стоимости капитала коммерческого банка.

Несмотря на различность приведенных определений, общим в них является рассмотрение управления активами и пассивами как процесса формирования такой структуры активов и пассивов баланса банка, который приведет к максимизации доходов и минимизации рисков.

Из разночтений в рассмотрении сущности управления активами и пассивами коммерческого банка вытекает и расхождение в рассмотрении методов УАП.

Рассмотрим некоторые подходы к определению методов управления активами и пассивами коммерческого банка. В одной из классификаций выделяют следующие методы [4]:

1. Метод общего фонда средств (метод единого пула, метод распределения активов). Данный метод основывается на объединении банковских ресурсов в одном пуле, который в дальнейшем распределяется между активами, однако этот метод неэффективен при нестабильном уровне процентных ставок.
2. Метод конверсии фондов (метод минибанков, метод разъединения источников фондов). В рамках этого метода стараются разграничить источники ресурсов в соответствии с нормами обязательных резервов и свойствами их оборачиваемости. Недостатками метода являются: возможность неполного инвестирования некоторых видов депозитов. Данный метод неэффективен при быстром изменении процентных ставок.
3. Комбинированный метод. Основан на использовании первого и второго методов и опирается на математический аппарат для анализа баланса и отчета о финансовых результатах.

Согласно другой классификации выделяются следующие методы управления активами и пассивами коммерческого банка [5]:

1. унификация активов и пассивов по срокам погашения (*maturity matching*);

2. совмещение по срокам (duration matching) – совмещение по срокам (активов и пассивов), параллельность сроков (погашения и взыскания);
3. хеджирование – страхование от риска изменения цен путем занятия на параллельном рынке противоположной позиции;
4. секьюритизация – процесс трансформации ссуд и других видов дебиторской задолженности в ценные бумаги.

В настоящее время нет точного ответа, какие методы управления активами и пассивами коммерческих банков являются наиболее эффективными. Так же можно отметить ограниченность публикаций по рассматриваемому вопросу. Это связано как с трудностями затронутой темы, так и с коммерческой тайной банков. Так как от правильности выбора метода УАП зависит размер прибыльности банка, то в жесткой конкурентной среде каждый банк хочет скрыть наиболее эффективные методы.

Рассмотрим динамику и структуру некоторых статей актива и пассива ОАО АКБ «Росбанк», в целях оценки эффективности применяемых банком методов УАП.

Таблица 1

Статьи баланса ОАО АКБ «Росбанк», млн. руб.

Показатели	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
чистая ссудная задолженность	427 507,3	469 832,1	479 159,9
средства в кредитных организациях	4 744,5	6 724,5	10 826,3
ВСЕГО АКТИВОВ	599 456,7	650 365,1	688 780,6
средства клиентов, не являющихся кредитными организациями	350 060,5	319 628,0	357 867,4
резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами оффшорных зон	1 363,4	1 640,4	3 129,0
ВСЕГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	513 049,4	549 207,8	585 867,4
эмиссионный доход	58 089,6	58 089,6	58 089,6
резервный фонд	612,9	775,7	775,7
ВСЕГО ИСТОЧНИКОВ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ	86 407,1	101 157,4	102 913,1

Построение баланса основывается на принципе группировки статей по экономически признакам (однородным), так же прослеживается понижение ликвидности по активу и уменьшение степени востребования средств по пассиву.

Таким образом, в структуре активов ОАО АКБ «Росбанк» наибольший удельный вес занимает чистая ссудная задолженность. Так же наблюдается повышение данного показателя, что говорит о грамотной кредитной политике. При этом наименьший удельный вес в активе баланса занимает статья – средства в кредитных организациях. Также можно отметить повышение размера удельного веса данного показателя. Но при этом мы наблюдаем повышение суммарного значения активов: в 2012 году на 50 908 407 тыс. руб., а в 2013 – на 38 415 471 тыс. руб.

В структуре пассивов, а именно в обязательствах наибольший удельный вес занимает статья – средства клиентов, не являющихся кредитными орга-

низациями. Здесь наблюдается рост на 1 января 2014 года. Это говорит о депозитной направленности политики банка. Данный факт подтверждает, что банк направлен на обслуживание частных лиц, юридических лиц и др.

В разделе источники собственных средств наибольший удельный вес занимает эмиссионный доход, при неизменном абсолютном значении показателя, его удельный вес растет с каждым годом.

Таким образом, рассмотрев основные статьи актива и пассива баланса ОАО АКБ «Росбанк» можно сделать вывод, что наблюдается положительная тенденция динамики показателей, что говорит о правильности выбора эффективного метода управления активами и пассивами коммерческого банка.

Список литературы:

1. Тюкавкин А.В., Смольянинова Е.Н. Стратегия управления многофилиального коммерческого банка /А.В. Тюкавкин, Е.Н. Смольянинова // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 1. – С. 141-145.
2. Ларионова И.В. Оценка стоимости активов кредитной организации, находящейся в кризисной ситуации / И.В Ларионова // Бухгалтерия и банки. – 2009. – № 9. – С. 19.
3. Управление активами и пассивами банка как одна из важнейших функций банка [Электронный ресурс] // Adhdportal. – Режим доступа: [www.adhdportal.com/book_3028_chapter_4_1_1_Управление_активами_i_passivami_banka_kak_odna_izvazhnejshikh_funkcij_banka.html](http://www.adhdportal.com/book_3028_chapter_4_1_1_Upravlenie_aktivami_i_passivami_banka_kak_odna_izvazhnejshikh_funkcij_banka.html) (дата обращения: 19.11.2014).
4. Понятие управления активами и пассивами [Электронный ресурс] // Студопедия. – Режим доступа: http://studopedia.net/4_13465_ponyatie-upravleniya-aktivami-i-passivami.html (дата обращения: 19.11.2014).
5. Управление активами и пассивами. Роль в управлении рисками [Электронный ресурс] // Intersoft Lab. – Режим доступа: <http://www.iso.ru/rus/document6207.phtml> (дата обращения: 19.11.2014).

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

© Чекмез А.В.*

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Проведен анализ видов дошкольных учреждений по типу собственно-сти, раскрыты особенности финансирования ведомственного сада ДОО «Детский сад» № 252 ОАО «РЖД» п. Сибирцево, Приморский край.

Ключевые слова: ДОО, финансирование, бюджет, собственность, ОАО РЖД.

* Студент.

Важнейшей функцией Российской Федерации как социального государства является обеспечение права на образование, в том числе на дошкольное образование, общедоступность и бесплатность которого в государственных или муниципальных учреждениях гарантируется Конституцией Российской Федерации (часть 2 статьи 43). Следует отметить, что, вступивший в силу с 1 сентября 2013 г. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [1] (далее – Федеральный закон об образовании), который предусматривает обеспечение реализации права каждого человека на образование путем создания федеральными государственными органами, органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления соответствующих социально-экономических условий для его получения.

Дошкольное образование относится к первому уровню общего образования (часть 1 статьи 10 Федерального закона об образовании) [1].

Как следует из федерального законодательства, дошкольное образование направлено на формирование общей культуры, развитие физических, интеллектуальных, нравственных эстетических и личностных качеств, формирование предпосылок учебной деятельности, сохранение и укрепление здоровья детей дошкольного возраста (часть 1 статьи 64 Федерального закона об образовании) [1].

Дошкольное образование является важным элементом сферы социально-значимых услуг, как в Российской Федерации, так и в отдельных ее субъектах. Несоответствие параметров системы дошкольных образовательных учреждений существующим потребностям создает сложности для решения государственных задач в области демографической политики, создает напряженность в социальной сфере.

Задача государства – обеспечить разнообразие форм дошкольного образования, полностью удовлетворяющее потребности семей, а также регулирование многоканальной системы финансирования услуг ДООУ.

Одним из признаков классификации ДООУ является форма собственности, в которой осуществляет свою деятельность учреждение. Переход на новые формы хозяйствования бюджетных учреждений с 1 сентября 2013 г. связан с изменениями финансовыми, организационными, кадровыми и психологическими. В свою очередь от формы собственности дошкольного учреждения зависят источники способы его финансирования. При этом ДООУ можно выделить два подкласса: бюджетные (БДООУ), которые подразделяются на государственные и муниципальные, и частные (ЧДООУ).

По состоянию на начало 2014 г. в муниципальной собственности по РФ в целом находится около 96,5 % ДООУ, а в государственной – 2,8 % Соответственно удельный вес частных дошкольных учреждений составляет 0,7 % [4, с. 213].

Тип собственности учреждения определяет его право распоряжаться имуществом, которое либо принадлежит организации, либо передано ей в распоряжение [4, с. 184]. Так собственником БДОУ может являться муниципальное образование, например, городской округ г. Владивосток, или субъект Российской Федерации, а также один из городов федерального значения (г. Москва или г. Санкт-Петербург).

В первом случае БДОУ будет по форме собственности являться муниципальным: МБДОУ. При этом муниципальное образование г. Владивосток является и учредителем БДОУ, а полномочия собственника от его имени осуществляет комитет по управлению городским имуществом и земельными ресурсами городской администрации.

Во втором случае БДОУ будет по форме собственности являться государственным: ГБДОУ. Функции и полномочия учредителя БДОУ осуществляют исполнительные органы государственной власти Санкт-Петербурга от имени субъекта РФ, а например Комитет по образованию и администрация района г. Санкт-Петербурга, на территории которого расположено ГБДОУ.

Рассмотрим финансирование Негосударственного дошкольного учреждения «Детский сад № 252 ОАО «РЖД», осуществляющее свою финансово-хозяйственную деятельность самостоятельно. При этом имущество передано НДУ «Детский сад № 252 ОАО «РЖД» в оперативное управление.

Основной целью своей деятельности согласно Устава НДУ «Детский сад № 252 ОАО «РЖД» не преследует извлечение прибыли.

Планируя свою деятельность, НДУ «Детский сад № 252 ОАО «РЖД» составляет бюджет доходов и расходов на содержание учреждения, который затем утверждается начальником сектора образовательных учреждений г. Хабаровска.

За 2013 год НДУ «Детский сад № 252 ОАО «РЖД» получил денежные средства от пяти источников [8]:

1. 16 млн. 951 тыс. руб. от ОАО «РЖД»;
2. Субсидии на основании ФЗ от 28.02.2012 г. № 10-ФЗ в размере 1 млн. 222 тыс. руб.
3. 3 млн. 616 тыс. руб. поступило на расчетный счет учреждения в виде внесения платы родителями за содержание детей;
4. Доходы, полученные за оказание платных образовательных услуг, составили 141 тыс. руб.;
5. Пожертвования составили 18 тыс. руб.

Расходы НДУ «Детский сад № 252 ОАО «РЖД» по итогам 2013 года составили 20 791 тыс. руб., что ниже суммы полученных доходов на 707 тыс. руб. [8].

Таким образом, согласно информации, размещенной на официальном сайте НДУ «Детский сад № 252 ОАО «РЖД» доходы превысили расходы на 707 тыс. руб. [8], однако их природа не объясняется.

Вкладывая финансовые ресурсы в оснащение ДООУ, их руководители, в том числе НДУ «Детский сад № 252 ОАО «РЖД», сталкиваются с трудностями, которые можно разделить на несколько групп.

К первой группе можно отнести кадровые проблемы. До настоящего времени детские сады и школы в большинстве случаев не имели в своем штате собственных бухгалтеров, экономистов.

Руководители имели педагогическое образование, поэтому любые вопросы, связанные с формированием и использованием собственных денежных фондов вызывает у них затруднения, что, безусловно, тормозит развитие предпринимательской активности и возможности зарабатывать дополнительные средства.

Ко второй группе следует отнести проблемы законодательные. Прежде всего, они связаны с понятиями государственной услуги, а именно недостаточно четкой формулировкой образовательной услуги. Разногласия возникают по времени предоставления услуги, но не ее содержания.

Так, например, может по-разному трактоваться понятие услуги по дошкольному воспитанию. Одни указывают, что все время пребывания ребенка в детском саду является временем услуги (с 7 утра до 19 вечера), при таком подходе у детских садов не остается времени в рабочие дни времени на дополнительные занятия с детьми. В такой ситуации ДООУ может предлагать эти услуги только детям, не посещающим данное учреждение или своим детям в выходные дни, например занятия в кружках или пребывание ребенка в группе на несколько часов. В таких условиях активно развиваться могут только услуги направленные на повышение уровня родителей. В ряде садов предлагают психологические консультации родителям, организацию празднования дней рождения. Или услуги связанные с бытовым обслуживанием. Есть примеры, когда в детском саду предлагается услуга по стирке, испачканной во время прогулки одежды детей или создание «Клуба нянь» из бывших воспитателей.

В других департаментах проведены расчеты по соответствию санитарным нормам времени пребывания ребенка в саду и его занятости во время базового цикла, и на их основе принято решение, что каждому ребенку можно предоставить в течение одного дня не более двух дополнительных образовательных услуг. Но эти занятия не должны дублировать занятия базового цикла этого дня. При таком подходе возможности учреждения возрастают, но тоже носят весьма ограниченные рамки, так как программа базового цикла ежедневно имеет большое количество разнообразных занятий, в соответствии с основными правилами деятельности ДООУ – постоянное переключение на разные виды деятельности ребенка.

Таким образом, складывается ситуация при которой возможности для получения дополнительных денежных средств детскими садами зависят от

той трактовки законодательного акта, которую им предложит учредитель и собственник имущества.

Третья группа. На мой взгляд, она самая сложная. Неподготовленность общества. С одной стороны, учреждения вынуждены навязывать платные услуги, в связи с тем, что от них зависит развитие учреждения, повышение оплаты труда персонала, с другой у населения существует неполная информация о структуре государственной услуги, соотношении нормативов на содержание одного ребенка, реальных расходов и родительской платы.

Если посмотреть соотношение между родительской платой и нормативами подушевого финансирования, то оно следующее:

- младшая группа – 110 тыс. рублей в год;
- средняя группа – 115 тыс. рублей в год;
- старшая группа – 120 тыс. рублей в год;
- родительская плата составляет 11,8 тыс. рублей в год.

Соотношение родительской платы и выделяемых средств из бюджета составляет 10, 7 %, 10,2 % и 9,8 % [5, с. 417].

Направления использования родительской платы весьма ограничены, на ребенка из этих денег в день может быть использовано не более 90 копеек [4, с. 86].

Эти деньги должны покрыть расходы на санитарную уборку помещений, канцтовары, средства гигиены. Проведенные обследования показывают, что дети не укладываются в заложенные нормы расходов, что и приводит к несанкционированным «поборам» с родителей на содержание группы.

Очевидно, что повысить качество услуги ДООУ может только при наличии дополнительных источников, для создания которых необходимо развивать систему платных услуг. Однако существуют определенные сложности расчета себестоимости платных услуг в образовательном учреждении, т.к. не для всех видов косвенных затрат нормы и нормативы закреплены законодательно [2, с. 70].

Но, не смотря на не высокое качество услуг ДООУ, многим родителям сегодня не предоставляется на ребенка место в государственном или муниципальном дошкольном учреждении по достижении ребенком трех лет из-за отсутствия мест. Поэтому в настоящее время на федеральном и муниципальном уровнях проводятся мероприятия, направленные на снижение социальной напряженности в сфере дошкольного образования. Среди таких мероприятий, реализуемых с разной активностью в субъектах РФ, можно отметить [6, с. 426]:

- строительство новых ДООУ;
- реконструкция существующих детских садов;
- возвращение ранее перепрофилированным зданиям ДООУ прежнего назначения;

- открытие дошкольных групп при школах;
- расширение сети групп кратковременного пребывания, на базе существующих ДООУ;
- введение вариативных форм дошкольного образования;
- расширение сети частных ДООУ.

При установлении порядка распределения субсидий, необходимых для строительства дошкольных образовательных учреждений, а также на оснащение дополнительно созданных мест для детей дошкольного возраста в действующих образовательных учреждениях, субъекты Российской Федерации, как правило, закрепляют условия предоставления субсидий, а также критерии, которым должны соответствовать те муниципальные образования, которым будут перечислены распределяемые субсидии.

Альтернативным решением проблемы сокращения очередей в ДООУ является программа «Мамин выбор», сущность которой заключается в том, чтобы предоставить семьям выплату ежемесячных пособий при принятии ими решения отказаться от посещения их детьми детских садов.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (ред. от 25.11.2013).
2. Астафьева Е.С. Проблемы расчета себестоимости и формирования стоимости платных образовательных услуг // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2012. – № 1. – С. 64-173.
3. Бабич А.М., Павлова Л.Н. Государственные и муниципальные финансы: учебник для вузов / А.М. Бабич, Л.Н.Павловна. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 703 с.
4. Вахрин П.И. Бюджетная система Российской Федерации: учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013.
5. Ветрова Е.Ю. Проблемы деятельности государственных дошкольных образовательных бюджетных учреждений в период формирования // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 3. – С. 83-86.
6. Дошкольное образование в России в документах и материалах: Сборник действующих нормативно-правовых документов и программно-методических материалов / Т.И. Оверчук. – М.: Издательство «ГНОМ и Д», 2009.
7. Новые подходы к управлению деятельностью в дошкольном образовательном учреждении / Л.М. Денякина. – М.: Новая школа, 2011.
8. Официальный сайт НДУ «Детский сад № 252 ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://detsad252oaozrd.ru/index/finansovo_khozjajstvennaja_dejatelnost_uchrezhdenija/0-53.

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСЗАКУПОК ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ

© Чекрыгина С.С.*

Волгоградский филиал Московского гуманитарно-экономического
университета, г. Волгоград

Статья посвящена вопросу о развитии механизма финансового обеспечения государственных закупок лекарственных препаратов, а также его освещению в нормативной документации. Автором рассмотрены особенности механизма финансирования согласно существующей нормативной документации и выявлены основные недостатки существующей системы госузакупок.

Рассматривая федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ от 05.04.2013 и предшествующий ему «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» № 94-ФЗ от 21.07.2005 (ред. от 02.07.2013) встает вопрос о международных стандартах закупок товаров и услуг.

Документ, содержащий в себе международный опыт и практические наработки в области государственных и общественных закупок, это Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг» принятый на 27-й сессии Комиссии ООН по праву международной торговли 15 июня 1994 года. Основными целями, которого являются:

- обеспечение максимальной экономичности и эффективности закупок;
- расширение и стимулирование участия в закупках поставщиков (подрядчиков), особенно, где это возможно, поставщиков (подрядчиков), независимо от государственной принадлежности, содействуя тем самым международной торговле;
- развитие конкуренции между поставщиками (подрядчиками) в отношении закупаемых товаров (работ) или услуг;
- обеспечение справедливого и беспристрастного отношения ко всем поставщикам (подрядчикам);
- содействие объективности и беспристрастности процесса закупок и общественному доверию к нему;
- обеспечение открытости процедур закупок [4].

* Преподаватель Волгоградского филиала Московского гуманитарно-экономического университета, аспирант Волгоградского филиала Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова (специальность: Финансы, денежное обращение и кредит), магистр экономики.

Перечисленные цели частично созвучны с Федеральным законом № 44. Так же рассматривая основные принципы Федерального закона о контрактной системе можно найти сходства с законом о закупках товаров и услуг (см. табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная таблица типового закона ЮНСИТРАЛ и ФЗ № 44

Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг» от 15 июня 1994 года	Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» N 44-ФЗ от 05.04.2013
<i>Открытость и прозрачность</i>	
– ведения отчетности о проведении закупок в письменной форме – публичное уведомление как о намерении государственных заказчиков заключить государственные контракты, так и уведомления о заключенных государственных контрактах.	– размещения информации в единой информационной системе; – информация должна полной и достоверной; – обеспечивается свободный и безвозмездный доступа к информации о контрактной системе в сфере закупок.
<i>Профессионализма заказчика / участника</i>	
– размещение государственного заказа законом предусматривается четкая регламентация возможных требований к квалификации поставщиков, порядок и процедуры изучения квалификации, а также порядок проведения предварительного квалификационного отбора.	– осуществление деятельности заказчика, специализированной организации и контрольного органа в сфере закупок на профессиональной основе с привлечением квалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок; – принятие мер по поддержанию и повышению уровня квалификации и профессионального образования должностных лиц, занятых в сфере закупок, в том числе путем повышения квалификации или профессиональной переподготовки в сфере закупок.

Источник: составлено автором цитировано по [2, 4, 5].

Так же помимо перечисленных положений в типовом законе ЮНСИТРАЛ тщательно расписаны предусматриваемые меры в вопросах разрешения разногласий сторон и процедуры открытого конкурса.

Еще одним документ международного стандарта – это многостороннее Соглашение по правительственным закупкам, который является элементом Генерального соглашения по торговле и тарифам [1]. Целью данного соглашения является обеспечение открытости и прозрачности процесс закупок, а также законодательство; исключить различие между иностранными и национальными поставщиками тем самым стимулировать международную торговлю и взаимоотношения. Следовательно, можно сказать, что согласно соглашению, государственные заказчики не должны предоставлять преференций отдельным поставщикам, а товары, работы и услуги должны базироваться на международных стандартах. В соглашение подробно описываются виды размещения процедур, а также правила которым они должны соответствовать.

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что эти законы являются стартовой моделью для разработки государством более подробных федеральных законов. Однако следует отметить, что они носят общий характер. Федеральный закон № 44 и предшествующий ему № 94 носят так же общий характер и являются «обезличенными», их так же можно назвать моделью (регламентом) в соответствии, с которым должны проводиться закупки. Представленные законы не учитывают особенности некоторых групп товаров, таких как лекарственные препараты. Но если речь идет о здоровье нации, а, следовательно, о крепком и устойчивом государстве. То необходимо разработать приложений к Федеральному закону или федеральный закон, в котором процедура будет учитывать особенности такой группы товаров как лекарственные препараты. Так как согласно федеральному закону о контрактной системе ФЗ № 44 основным критерием является цена лота. Следует отметить, что зачастую лекарственный препарат с «репутацией», высокой доказательной базой и эффективностью априори не может быть дешевым, тем более, если речь идет об онкологических препаратах. Мы считаем, что в законе должны учитывать особенности нозологической группы препарата, взаимозаменяемости, доказательности и многие другие аспекты.

Отметим, что Типовой закон ЮНСТРАЛ рекомендуется применять ко всем видам закупок, за исключением обеспечения национальной обороны и безопасности, а федеральном законе о контрактной системе ФЗ № 44 глава 7 посвящена особенностям отдельных видов закупок, где ни слова не сказано о медицинских препаратах. Между тем национальная оборона и безопасность зависит от человеческих ресурсов, которые должны иметь качественное и доступное лечение [2, 4].

Так же, автор считает, что внесение в Федеральный закон отдельные статьи об обязательном наличии пакета документов о наличии клинической испытаний и высокой терапевтической эффективности будет стимулировать отечественных производителей к соответствию международным стандартам GMP.

Суммируя выше сказанное, можно сделать вывод, что организация процедуры государственных закупок лекарственных препаратов с учетом особенностей данной группы товаров, будет способствовать повышению здоровья нации, будет стимулировать отечественных производителей, повысит престиж отечественной фармацевтической отрасли в целом и улучит рыночную экономику.

Еще одним интересным фактом является то, что ни в одном из представленных законов нет четко прописанной системы финансирования государственных закупок. Безусловно, мы предполагаем, что финансирование происходит за счет бюджетных и внебюджетных источников. Однако в каком процентном соотношении, на каких условиях вопрос остается открытым. Следовательно, ввиду того, что законодатель не уточняет, какие именно внебюджетные средства могут быть источником финансирования государствен-

ных (муниципальных) потребностей, в качестве таковых могут выступать любые финансовые средства. В результате это может привести к недостаточной прозрачности системы государственных закупок. А также к несоответствующему использованию целевого использования средств, выделенных на расходы выделенные, на финансирование мероприятий по централизованной закупке медицинского оборудования и медикаментов.

Формирование государственного заказа является длительной многоэтапной процедурой, если его финансирование осуществляется из бюджетных источников. Однако если его финансирование предусмотрено из внебюджетных источников, то формирование заказа может состоять из одного действия (например, издания приказа руководителя государственного заказчика, в котором будет определен предмет закупки). В этом случае единственными ограничениями по закупке лекарственных средств будет цена контракта (которая должна не превышать предельные значения) и рассмотренном в ст. 83 п. 7 № 44-ФЗ частном случае (указывающий на невозможность превышения суммы контракта более 200 тысяч рублей).

Подводя итоги, автор задается вопросом, смогут ли быть соблюдены принципы прозрачности, открытости, профессионализма заказчика и участника в существующей системе финансирования государственного заказа. Возможно ли полное освоение финансирования, направленное на централизованную закупку лекарственных препаратов для нужд государственных (муниципальных) учреждений с целью оказания качественной медицинской помощи.

Список литературы:

1. Agreement on Government Procurement, принято по результатам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров в 1994 г. – Доступ из СПС.

2. Российская Федерация. Законы. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Федеральный закон РФ от 05.04.2013 N 44-ФЗ. – Доступ из СПС Гарант.

3. Российская Федерация. Законы. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013). – Доступ из СПС.

4. Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг», принятый на 27-й сессии Комиссии ООН по праву международной торговли, от 15 июня 1994. – Доступ из СПС.

5. Храбкин А. Международный опыт построения системы госзакупок / Ассоциация электронных торговых площадок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aetp.ru/Html.aspx?ContentType=HtmlItem&ItemId=1229>.

Секция 11

***ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ
И ИНВЕСТИЦИИ***

ПЕРСПЕКТИВЫ ДОЛЛАРА США КАК МИРОВОЙ РЕЗЕРВНОЙ ВАЛЮТЫ

© Дьяченко Ю.К.^{*}, Рубинштейн Е.Д.[♦], Соколова А.С.[♥]

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

Рассматриваются перспективы создания новой мировой резервной валюты, в качестве которой рассматриваются SDR, золото, евро, юань, новая глобальная национальная валюта. Также рассматриваются перспективы в связи с этим доллара.

Ключевые слова: резервная валюта, валютные резервы, дефицит платежного баланса, государственный долг, глобальная наднациональная валюта.

Положение США в мировой экономике обуславливает доминирование доллара США на международной арене в качестве меры стоимости на товарных рынках. Преобладающая роль доллара сформировалась под воздействием важнейших исторических факторов. Становление доллара США в качестве мировой резервной валюты связано с эволюцией денежного обращения, в результате которой произошла демонетизация золота.

Сегодня главенствующими мировыми резервными валютами являются евро и доллар США. При этом доллар стоит на первом месте: по последним данным его доля в расчетах на мировом валютном рынке составляет 87 %, в то время как доля евро – 33,4 %. Структура оборота валютного рынка показана на рис. 1.

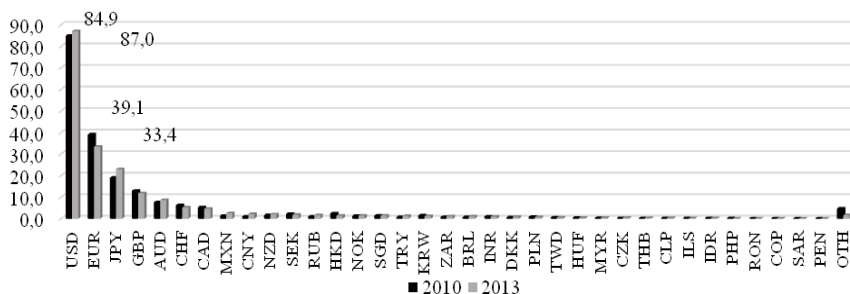


Рис. 1. Структура оборота на валютном рынке, %

Источник: [1].

^{*} Доцент кафедры Мировой экономики, кандидат экономических наук, доцент.

[♦] Доцент кафедры Финансов и кредита, кандидат экономических наук, доцент.

[♥] Студент кафедры Мировой экономики.

Доллар США является доминирующей валютой в мировой торговле. На международном финансовом рынке сохраняется высокий спрос на американскую валюту, вследствие ее высокой ликвидности. На мировом рынке в долларах оценивается практически все, договоры по экспорту, импорту устанавливаются именно в долларах США.

Значительная часть валюты США находится в резервах других государств. Структура валютных резервов показана на рис. 2.

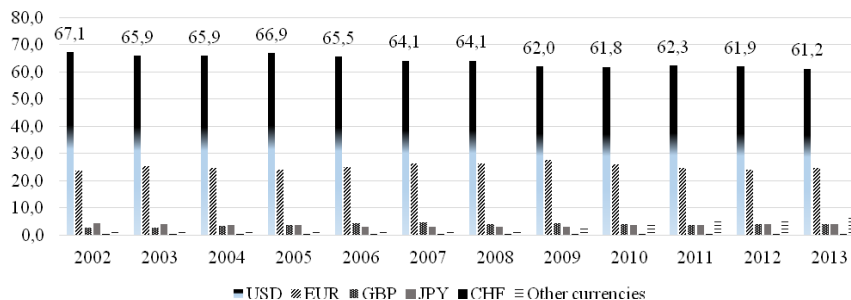


Рис. 2. Доля национальных валют в общем объеме официальных валютных резервов, %

Источники: [2, 3].

Массовое использование доллара во внутренних денежных системах государств, позволяло финансовой системе США долгое время сглаживать структурные диспропорции в национальной экономике, сохраняя мировое лидерство. Хронические дефициты внешнеторгового, платежного балансов, федерального бюджета, сопровождающиеся ростом государственного долга, достигли таких масштабов, когда требуется их немедленная корректировка, учитывающая вес и роль США в мировой экономике [4].

Дефицит платежного баланса США оказывает негативное влияние на мировую финансовую систему в целом, т.к. дисбаланс касается мировой валюты и составляет дополнительный фактор нестабильности денежной системы.

Дисбалансы в экономике США привели к обострению противоречий между американскими интересами и желанием стран уменьшить свою зависимость от экономики США. Стала рассматриваться возможность создания новой мировой валютно-финансовой системы. Основными претендентами на роль мировой резервной валюты являются SDR, золото, евро, китайский юань, новая глобальная наднациональная валюта.

SDR как альтернативу доллару можно рассматривать в очень долгосрочной перспективе, т.к. доллар напрямую связан с SDR, в его корзине доллар

составляет более 40 % и изъять его из мирового оборота в одночасье невозможно.

Золото в современной валютно-финансовой системе не демонетизировано полностью, т.к. не утратило своей резервной функции. В кризисных ситуациях возрастает роль золота как чрезвычайных мировых денег. К примеру, после кризиса 2008 года объем мировых золотых резервов начал расти вновь. Следствием поиска альтернативы доллару является повышение цены золота. В 2009 г. золото стоило уже 1087,5 долларов США за тройскую унцию, хотя еще в 2008 г. стоимость золота не превышала 870 долларов [5].

Единая европейская валюта – вторая по значимости в международной финансовой системе. Евро считается главным конкурентом доллара. Основная цель евро – обеспечение валютной стабильности Европы. С этой целью он не справился. Основным препятствием становления евро как ведущей мировой валюты является неоднородность экономики Еврозоны, социальные и экономические проблемы ряда стран.

Евро не имеет требуемой поддержки своего эмитента: за выпуском евро не стоят реальные экономические процессы отдельной страны, и принятие ЕЦБ любого решения сопряжено с многосторонним согласованием интересов стран, социально-экономические условия которых различаются. Эти проблемы ограничивают использование евро как полноценного заменителя доллара в качестве резервной валюты [6].

Юань – не свободно конвертируемая валюта, его официальный обменный курс по отношению к доллару устанавливается Народным банком Китая. Юань в основном не принимается как средство платежа. На рис. 1 показано, что доля китайской валюты в мировом обороте не значительна.

Сейчас основная цель финансовой политики Китая – превращение юаня в одну из региональных резервных валют. Предполагается, что главный ареал его использования будет включать в себя страны Юго-Восточной и Северо-Восточной Азии, а также Сянган и Макао. С этими странами Китай пытается проводить внешнеторговые сделки в юанях [4].

Что касается новой глобальной резервной валюты, то идея о том, что страны ООН договорятся создать мировой резервный банк, который выпустит общую наднациональную резервную валюту, сегодня выглядит утопически. Государства сегодня не готовы поступиться своими правами во внутренней экономической и финансовой политике, возможностями самостоятельного регулирования своей валютной политики. Острота конфликта интересов и достаточно прочные позиции американского доллара делают невозможным создание и введение наднациональной резервной валюты. Переход к единой мировой валюте неизбежно вызовет масштабные потрясения в глобальных финансах, а к этому мировая экономика сегодня совсем не готова [4].

Предположительно, усилится процесс формирования зон региональных валют, которые смогут постепенно вытеснить доллар. Такими валютами могут стать, в частности: китайский юань, южноафриканский ранд, золотой динар, евро, российский рубль.

В 2028 г. планируется введение единой валюты в Африканском регионе, решение о которой было принято столице Нигерии, во время подписания договора о едином экономическом пространстве в Африке. Россия хочет сделать рубль главной валютой стран СНГ. РФ уже обязала Белоруссию расплачиваться за газ и нефть в рублях [7].

Страны БРИКС все активнее высказывают намерение отказаться от расчетов в долларах в пользу национальных валют. В ходе прошедшего в марте 2012 г. саммита странами БРИКС было одобрено предоставление кредитов в национальных валютах [4].

США ведут и продолжат вести борьбу за удержание для доллара статуса мировой резервной валюты. Создание новой мировой валютно-финансовой системы ожидается, но не в краткосрочном периоде. Введение единой резервной мировой валюты без глобальных изменений невозможно. Статус валюты США поддерживает большинство влиятельных стран. Пока не появится государство или государства, способные противостоять США, в частности, в экономическом плане, доллар будет оставаться глобальной резервной валютой.

Список литературы:

1. Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and derivatives market activity in 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bis.org/publ/rpfx13.htm>.
2. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/>.
3. Pursuing Equitable and Balanced Growth [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2011/eng/>.
4. Чувахина Л.Г. Перспективы доллара США как мировой резервной валюты // Научно-исследовательский финансовый институт. – 2012. – № 3. – С. 29-42.
5. Interactive gold price chart [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gold.org/investment/interactive-gold-price-chart>.
6. Снисоренко П.В. Основные предпосылки и проблемы формирования эффективной международной денежно-кредитной политики // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2010. – № 2. – С. 5-16.
7. Кувшинова Ю.А., Бровкина О.А. Вызов доллару: причины и последствия введения новой мировой валюты // Вестник академии. – 2010. – № 2. – С. 24-26.

СОВРЕМЕННЫЙ ПРОЦЕСС ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

© Орлова О.Ю.*

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

В статье рассматриваются основные тенденции развития мирового экономического сообщества, анализируется процесс финансовой глобализации и последствий ее активизации для национальных экономик развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Исследуется взаимозависимость кризисных явлений на российском финансовом рынке и глобальных процессов происходящих в настоящий момент в международном экономическом пространстве.

Ключевые слова: финансовая глобализация, финансовый кризис, национальный финансовый рынок.

В течение последних десятилетий мировая среда и экономическая структура претерпевают значительные изменения. Существенный рост объемов международной торговли и активное перемещение международного капитала, интенсивное развитие научно-технического прогресса, падение административно-командных экономических систем и переход к рыночной экономике в Восточной Европе и России, а также череда серьезных финансовых кризисов определили качественно новую ступень развития мирового финансового рынка и международной финансовой интеграции. Эти изменения позволяют нам говорить о наступлении нового этапа формирования мировой экономической среды, свидетелями которого мы являемся в настоящий момент.

Глобальные проблемы во второй половине XX века приобрели большое значение в аспекте дальнейшего существования и развития мирового экономического сообщества. Глобализация охватила все отрасли человеческой деятельности, включая продовольственную, военно-техническую, общественно-политическую, взаимоотношений с окружающей природой и другие. Однако наиболее полно она проявляется в сфере экономических отношений и находит свое выражение в том, что отдельные страны вне зависимости от уровня развития экономики в стране и целые регионы становятся неотъемлемой частью мирового рыночного хозяйства.

В последние десятилетия главной движущей силой интернационализации мировой экономики стали международные финансы, развитие которых опережает рост мирового производства и торговли. Именно встречные по-

* Доцент кафедры Банков и финансовых рынков, кандидат экономических наук, доцент.

токи прямых инвестиций, диверсификация, расширение и интеграция международных финансовых рынков вывели мировую экономику на качественно новый уровень интернационализации – глобализацию и делают ее все более «глобализирующейся» в международном масштабе.

Рассматривая процессы интеграции и интернационализации в современном экономическом сообществе, следует отметить, что интернационализация денежно-кредитных рынков происходит в настоящий момент значительно быстрее, чем интернационализация в сфере производства. Существенное влияние на интенсивность данного процесса оказывает активное увеличение объемов и многообразия финансовых операций банков и корпораций. Фактически мировой финансовый рынок выполняет функцию своеобразного катализатора процессов концентрации и централизации капитала. Как уже отмечалось выше, важной чертой современного рынка капитала является его стремительное качественное развитие: создание новых рыночных механизмов перераспределения и воспроизводства ссудного капитала в масштабах мирового хозяйства, в том числе возникновение сложных инновационных финансовых инструментов; усиление региональной, страновой и отраслевой диверсификации заемщиков; расширение географии инвесторов-кредиторов; появление новых возможностей инвестиционного финансирования.

Развитие финансовой глобализации стимулируется неравномерностью экономического развития и распределения финансовых ресурсов; неуравновешенностью текущих платежных балансов, острой нехваткой в большинстве стран собственных ресурсов для осуществления инвестиций, покрытия бюджетных дефицитов, проведения социально-экономических преобразований, осуществления слияний и поглощений корпораций и банков, выполнения долговых обязательств по внутренним и внешним заимствованиям, а также внедрением современных электронных технологий, позволяющих проводить операции в режиме реального времени. В таких условиях возможности международной диверсификации финансовых активов становятся выгодными как для развитых, так и развивающихся стран и тем самым являются основным фактором, способствующим глобализации международных финансов.

Финансовая глобализация является сложным и противоречивым процессом, который включает в себе как явные позитивные стороны, так и довольно серьезные негативные моменты. С одной стороны, в условиях активной интеграции современного мирового хозяйства открываются широкие возможности доступа отдельных стран к мировым финансовым ресурсам, однако при этом возникают некоторые опасения в связи с неконтролируемым межстрановым движением капитала.

Еще до середины 90-х годов зарубежные экономисты придерживались мнения о том, что негативному влиянию мировых финансовых потоков под-

вержены лишь страны с развивающимися или переходными экономиками, адаптирующиеся к условиям рынка и страдающие от недостатка капитала, но мировой финансовый кризис последних лет явился отправной точкой для переосмысления устоявшихся позиций по данному вопросу. В настоящий момент промышленно-развитые страны, в частности США, которые, пожалуй, впервые за многие годы испытали всю глубину современных кризисных явлений, открывают для себя негативные стороны процесса мировой финансовой глобализации, когда благополучие национальных экономических систем практически невозможно в условиях нестабильности мирового финансового рынка, а проблемы финансовой глобализации приобретают общенациональный, международный характер.

Процесс финансовой глобализации, безусловно, способствует ускорению мирового экономического развития, но вместе с тем одновременно при этом увеличиваются риски международных финансовых операций, и, кроме того, существенно повышается вероятность перерастания локальных финансовых кризисов в региональные, а также вероятность их распределения на всех участников мирового экономического сообщества.

В этой связи необходимо отметить, что экономическая глобализация обязательно влечет за собой интернационализацию капитала, в процессе которой в результате действия законов международного открытого рынка, вследствие взаимной доступности и интегрированности происходит перераспределение огромных объемов финансовых средств в виде инвестиций, займов и кредитов по всему миру. Интернационализация капитала – в принципе, положительное явление, способствующее концентрации капитала и его эффективному использованию на строительстве тех объектов и производств, в создании которых та или иная страна нуждается. Таким образом, помогая развитию экономики конкретного государства, интернационализация капитала способствует также и развитию мировой экономики в целом. Вместе с тем, интернационализация капитала – оружие обоюдоострое, которым необходимо пользоваться весьма осторожно. Для этого национальная экономика должна иметь слаженную, четко организованную валютно-финансовую систему, способную направлять поток капитала в нужное русло, обеспечивая при этом необходимый контроль за движением финансовых средств.

Современные исследования природы системных финансовых кризисов показали что в условиях валютного кризиса высокая доля заимствований, номинированных в иностранной валюте (кредиты, полученные от зарубежных инвесторов), может представлять серьезную опасность для банковской системы, так как предопределяет высокий уровень курсовых рисков, возникающих в случае ухудшения платежного баланса или кризиса доверия к национальной валюте.

Мировой финансовый кризис последних лет привел к фундаментальным сдвигам в представлении международных инвесторов (крупнейших

банков, паевых и инвестиционных фондов, страховых компаний) относительно инвестиционных рисков в странах с развивающимися рынками, ухудшив для этих стран перспективы получения новых частных инвестиций. Очевидно, что ни длительный рост, ни благоприятное отношение международных финансовых организаций не страхуют от возможного финансового кризиса, обесценения займов в местной валюте, банкротств банков и промышленных предприятий, падения курсов валют и акций компаний. Одним из уроков последнего финансового кризиса в Юго-Восточной Азии и России может служить вывод о том, что быстрорастущая экономика с несформировавшейся, хрупкой финансовой системой не в состоянии противостоять действиям международных инвесторов.

В современной высокоинформатизированной рыночной среде портфельные инвесторы реагируют на малейшие колебания конъюнктуры и довольно легко, по сравнению с прямыми инвесторами, перенаправляют свои средства на другие, по внешней видимости, более надежные, хотя, возможно, и менее прибыльные рынки. В этой связи можно предположить, что в ближайшие годы западные банки и инвестиционные фонды будут рассматривать страны с развивающимися рынками, включая Россию, как сферу высокорискованных вложений.

Сегодня внутренние показатели национального финансового рынка отдельной страны, такие как процентные ставки, ситуация на фондовом рынке, все сильнее зависят от состояния мировой экономической системы в целом, а не определяются только внутренними факторами. Одной из наиболее насущных проблем мировой финансовой среды становится высокая степень неопределенности, которая обуславливает существенное усложнение процесса принятия экономических решений на всех уровнях управления. На первый план выходит необходимость предвидеть рискованные ситуации, и соответственно, прогнозировать результат предпринимаемых действий, так как правильная оценка вероятных негативных последствий дает возможность определить наиболее эффективные направления экономической деятельности.

Ход последнего финансового кризиса показал, что было бы ошибочным считать Россию самостоятельным источником кризисных потрясений в мире. Россия оказалась в общей цепи мирового кризиса, испытав на себе как просчеты в собственной политике, так и последствия конъюнктурного поведения международных инвесторов. Постепенное повышение открытости российской экономики, включение ее в международное разделение труда, интернационализация российского фондового рынка объективно обуславливали усиление зависимости российской экономики от конъюнктуры мировых рынков. Как следствие состояние российского финансового рынка постепенно становилось все более чувствительным к колебаниям конъюнктуры мирового финансового рынка, что стало особенно важно в тех случа-

ях, когда на последнем последовательно возникали различные кризисные ситуации, в том числе ограничение доступа к долгосрочным финансовым займам. Стоит особенно отметить, что остроту кризисных явлений на Российском финансовом рынке усиливают не только внешние экономические и политические факторы, но и внутренние причины кризиса, порожденные незрелостью национального финансового рынка. К ним можно отнести сравнительную узость круга участников рынка и обращающихся рыночных инструментов, а также недостаточную по мировым меркам финансовую стабильность кредитных организаций и других финансовых институтов.

По мере углубления кризиса происходили отрыв ожиданий участников рынка от официальных ориентиров регулирующих органов (темпов инфляции, валютного курса, процентных ставок, показателей бюджета) и формирование участниками новой рыночной стратегии с учетом этих ожиданий. В ходе реализации этой стратегии произошла разбалансированность секторов финансового рынка, нарушились сформировавшиеся в относительно благоприятных условиях соотношения рыночных показателей, изменились сложившиеся циклические закономерности их движения. В результате произошло усиление дестабилизации рыночной конъюнктуры, а финансовые рынки из сферы реализации целей денежно-кредитной и валютной политики государства трансформируются в фактор, затрудняющий проведение такой политики.

В этой связи автор еще раз подчеркивает, что несмотря на значимость предпринимаемых Банком России действий направленных на стабилизацию валютно-финансовой сферы российской экономики, фундаментальное изменение ситуации, укрепление экономической безопасности страны, и, соответственно, обеспечение ее достойного места в системе мирового хозяйства – первоочередная задача внутренней макроэкономической политики. Решение данной задачи требует осуществления решительной структурной перестройки экономики, серьезного перераспределения ресурсов, для которого необходима целенаправленная промышленная, структурная государственная политика, предполагающая реализацию централизованных инвестиционных программ, и прежде всего в производственной сфере. Соответственно, новый этап экономического подъема может обрести реальную базу тогда, когда сложатся экономические условия для расширения производства в новых отраслях, находящихся в восходящих фазах соответствующих отраслевых циклов и когда наметится тенденция к новому притоку не только портфельных, но и прямых долгосрочных инвестиций.

Список литературы:

1. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты: учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2013.

2. Международное и зарубежное финансовое регулирование: институты, сделки, инфраструктура: монография: в 2 ч. Ч. 2 / под ред. А.В. Шамраева. – М.: КНОРУС: ЦИПСиР, 2014.

3. Миркин Я.М. Национальная экономика и риски финансового кризиса в России, факторы, сценарии и политика противодействия / Институт финансовых рынков и прикладной экономики Финансовой академии при Правительстве РФ. – 2008.

4. Пилипенко З.А. Механизмы финансовой стабилизации экономических систем западных стран в условиях глобального кризиса и возможности их применения в России: монография. – М.: Компания Спутник+, 2010.

5. Хромов М.Ю. Структурная модернизация финансовой системы России, Аналитический доклад / Банк Москвы, Институт современного развития. – 2010.

6. Наточеева Н.Н. Финансово-экономические последствия банковских кризисов для экономики России // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 6.

РОЛЬ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

© Якушин А.П.*

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

Значимую важность сегодня приобретает фондовый рынок, для всех субъектов экономических отношений. Немаловажную роль в развитии фондового рынка играет государство, а именно, проводимая ею бюджетная политика. Такая политика должна быть ориентирована на развитие фондового рынка и позитивного инвестиционного климата в национальной экономике. Автором данной статьи рассмотрена роль бюджетной политики Российской Федерации в развитии инвестиционного климата, а так же степень её влияния на фондовый рынок. Проведён анализ бюджетной политики, на примере международного финансового кризиса 2008-2009 года.

Ключевые слова: бюджетная политика, фондовый рынок, консолидированный бюджет, бюджетная система.

Значение фондового рынка, сегодня является важным для любого субъекта экономики. Организации, за счёт размещения ценных бумаг на фондовом рынке, привлекают дополнительные ресурсы, которые впоследствии перераспределяются на важные инвестиционные и стратегические цели. Ведь чаще всего, когда организация приходит к выводу о необходимости расши-

* Студент кафедры «Государственные и муниципальные финансы».

рения своего производства, спектра услуг, встаёт главный и болезненный для любой компании вопрос. Что будет являться главным источником финансирования компании, для покрытия существенных расходов, связанных с расширением организации. В силу финансовой неграмотности населения, многих оттолкнёт мысль о размещении ценных бумаг на фондовом рынке. Если компания, не знакома с такими понятиями и не имеет должного опыта, фондовый рынок вызывает даже отторжение. Конечно, в действительности, компании часто привлекают консультантов со стороны, для обеспечения деятельности организации на фондовом рынке. Однако организация должна будет оплатить серьёзные расходы, на содержание консультантов. Тогда же, компания принимает решение о взятии кредита в банке. Это наиболее типичная ситуация для российского бизнеса, поскольку в силу определённого недоверия населения различным институциональным участникам фондового рынка, а так же отсутствия опыта, главным источником финансирования деятельности становятся банки. И причем, в принципе у организации есть вариант для размещения средств на депозитных счетах. Однако этот вариант, окажется более убыточным, чем кажется с первоначальной точки зрения. Ведь оценка денежных потоков организации в будущем, когда депозитным счетом необходимо будет воспользоваться, будет существенно меньше. Это объясняет маленькой процентной ставкой по соответствующему депозиту, которая не покрывает ежегодный рост инфляции. Государство так же использует фондовый рынок, для покрытия дефицита своего бюджета. Причем, государство, на фондовом рынке, является наиболее стабильным заемщиком и имеет безупречную репутацию.

Однако, целью проведённого мною исследования, является важность бюджетной политики на фондовом рынке. В этом случае, государство реализует эффективную политику, ориентированную на развитие инвестиционного климата. Это является одной из важнейших задач, поставленных перед государством. Нельзя не отметить тот факт, что выигрыш от эффективно реализованной стратегии государства будет распределён на все сферы финансовой системы Российской Федерации:

1. Финансы организаций. В этом случае, организации смогут привлечь больший объём инвестиций, а значит, и смогут реализовать перспективные проекты, расширить производство, получить доступ на новые рынки, увеличить свою выручку.
2. Финансы домохозяйств. Со стороны потребителей, каковыми являемся мы с вами, огромным плюсом будет расширение набора потребительских товаров или услуг, улучшение качества потребляемых товаров. Так же будет существенным плюсом, если организация на полученные средства модернизирует свой производственный процесс и сможет добиться снижения издержек производства, а значит, для потребителей такие товары будут привлекательней.

Для частных инвесторов, выигрыш характерен ростом доходности от вложенных инвестиций.

3. Государственные и муниципальные финансы. Конечно же, государство остаётся так же в выигрыше от эффективной политики. В соответствующий уровень бюджетной системы за счёт роста выручки организаций, роста компаний, роста доходов инвесторов – налоговые поступления увеличатся.

Особую роль в этом случае играют расходы бюджета, которые отнесены на стабилизацию и развитие национальной экономики. Конечно, государство имеет различный спектр инструментов, с помощью которого они способны повлиять на развитие как национальной экономики в целом, так и отдельных отраслей в частности. Так, например, субъекты Российской Федерации могут устанавливать налоговые ставки по соответствующим налогам, в рамках установленных налоговым кодексом Российской Федерации. Так же, если подойти к масштабному изменению в части налоговой политики, то рост конкретной отрасли может быть осуществлён за счёт снижения налогового бремени субъектов экономики, что в свою очередь даст возможность для наращивания денежных фондов организации и инвестированием их в привлекательные для организации проекты. В итоге, такая организация будет более инвестиционно привлекательной для инвестора (конечно же, если организация будет эффективно распоряжаться своими средствами). Однако, такой способ, может породить дефицит бюджета соответствующего уровня.

Конечно, тут так же уместно сказать, что рост национальной экономики (а так же развитие инвестиционного климата) не будет ограничиваться только расходами Федерального бюджета на национальную экономику. За счёт осуществлённых расходов на здравоохранение и социальную политику, существенно повышается численность населения, увеличивается работоспособность. За счёт понесённых расходов на образование, число финансово грамотных специалистов будет расти. Расходы, связанные с обеспечением деятельности государственного аппарата управления, обеспечивают новые рабочие места в государственном секторе. Так же необходимо выделить расходы, связанные с обеспечением фундаментальных исследований, которые являются важнейшим барометром развития инновационной экономики [1]. Всё это в целом, сказывается на росте национальной экономики. Однако, в условиях турбулентной национальной экономики, нестабильности финансового рынка, финансовых кризисах, государство вынуждено осуществлять более высокие расходы на национальную экономику, для поддержания её роста и благополучия в нестабильных условиях.

В проведённом мною исследовании, хотелось бы отразить важность расходов консолидированного бюджета Российской Федерации на национальную экономику на примере финансового кризиса 2008-2009 годов. Обратим внимание на табл. 1, которая показывает объём понесённых расходов консолидированного бюджета Российской Федерации на национальную

экономику, а так же показывает влияние таких расходов на численность организаций, объём налоговых поступлений и инвестиций, привлечённых в негосударственный сектор.

Таблица 1

**Влияние расходов консолидированного бюджета
Российской Федерации на экономические показатели**

Год	Расходы консолидированного бюджета РФ на национальную экономику (млрд. руб.)	Величина налоговых поступлений (млрд. руб.)	Коэффициент Рождаемости организаций (на 1000 организаций)	Инвестиции, привлечённые на фондовом рынке организациями негосударственного сектора (млрд. руб.)	Индекс РТС (курс индекса)
2008	2258,569	9946,6	115,2	56,4	658,658
2009	2782,077	6288,3	88,7	66,7	1410,6557
2010	1222,690	7652,3	93,6	73,3	1738,041
2011	1790,158	9719,6	94,7	82,4	1415,1452

Из таблицы, представленной мною выше, отразим влияние понесённых расходов консолидированного бюджета в период с 2008 по 2011 года на основные экономические показатели [4].

Сравнив 2008 и 2009 года, мы можем увидеть существенное уменьшение налоговых поступлений, отражённых в отчёте об исполнении консолидированного бюджета Российской Федерации, что обуславливает ситуацию экономической нестабильности и финансового кризиса в данные периоды времени. Самой главной задачей было обеспечение стабильного экономического роста, в условиях кризиса, минимизация рисков, поддержка национальной экономики, поддержание благосостояния населения. Тем самым, чтобы экономика приняла международный кризис «мягче» и чтобы были снижены риски и убытки, государство в 2009 на национальную экономику потратило на 23 % средств консолидированного бюджета больше, чем в прошлом.

Благодаря таким действиям, со стороны органов государственной власти, рынок стал более инвестиционно привлекательным для потенциальных инвесторов. Ведь мы понимаем, что когда государство старается обеспечить всеми средствами стабильность и развитость национальной экономики, это создаёт позитивный инвестиционный климат. Тем самым, когда государство поддержало экономику, к 2010 году, организации смогли адаптироваться и привлечь капитал за счёт эмиссии ценных бумаг на 29 % больше, чем к становлению международного кризиса. Западные инвесторы, называют такую ситуацию «починкой» рынка. Хотелось бы отметить, что под значением «починка», подразумевается улучшение национального рынка и становление его более доходным, за счёт «вливания» бюджетных денег на национальный рынок, с целью стабилизации экономического положения страны.

Доказательство тому, что «починка» национального рынка действительно произошла, свидетельствует рост индекса РТС [5]. Это означает, что ценные бумаги, являющиеся наиболее привлекательными для инвесторов, поднялись в цене. Индекс так же характеризует рост капитализации таких эмитентов.

Но, как было отмечено мною ранее, государство так же выигрывает от проведения такой политики. Так как национальная экономика стабилизировалась, капитализация крупных публичных компаний так же выросла, то это характеризует позитивный климат для открытия новых предприятий [3]. Инвесторы начинают «вливать» деньги на рынок, обеспечивая дополнительные средства для организаций, что позволяет им реализовывать важные стратегические и инвестиционные проекты. В свою очередь, это обеспечивает появлению новых рабочих мест для населения. А это в свою очередь означает увеличение налоговых поступлений. Тем самым, за счёт развития рынка и быстрой адаптации после международного кризиса, в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило на 21 % больше налоговых поступлений, чем в период международного кризиса.

Тем самым, в заключении, хотелось бы отметить, что государство продолжает развивать национальную экономику за счёт эффективного расходования средств консолидированного бюджета. В свою очередь это является главным показателем становления позитивного инвестиционного климата в стране, к чему наше государство так стремительно идёт. Конечно, на сегодняшний день существуют проблемы связанные как с бюджетной системой Российской Федерации, так и соответственно с фондовым рынком. Международный кризис показал, что государство способно помочь рынку адаптироваться к такому кризису. Организации в свою очередь, способны привлечь капитал за счёт эмиссии ценных бумаг, что отражается на росте национальной экономики в целом. Главной проблемой, которую необходимо решить сегодня: налаживание функции обратной связи, снижение коррупционной деятельности в государственном секторе, увеличением прозрачности бюджета для населения Российской Федерации. Именно такие цели ставит перед собой государство на сегодняшний день [2].

Список литературы:

1. Аландаров Р.А. Модернизация системы финансирования науки в России как основа перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2012. – № 3-1. – С. 276-281.

2. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов.

3. Данные федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gsk.ru/wps/wcm/connect/rossstat_main/rostat/ru/statistics/accounts.

4. Данные федерального казначейства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://roskazna.ru/konsolidirovannogo-byudzhetu-rf/>.

5. Данные Московской межбанковской валютной биржи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moex.com/ru/index/RTSI/archive/>.

Секция 12

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

ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИЙСКОГО АПК

© Гукасова А.В.*

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Рассмотрены аспекты конкурентоспособности современных российских агропромышленных предприятий. Выявлено, что наряду с многими проблемами, сдерживающими их развитие, немаловажное значение имеет низкий уровень организации маркетинговой деятельности. Внесены предложения по внедрению элементов современного маркетинга в деятельность предприятий АПК, даны рекомендации по рационализации подходов к организации системы управления маркетингом.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, маркетинг, конкуренция, эффективность, аутсорсинг.

В современных условиях модернизации отечественной экономики одной из приоритетных задач является восстановление важнейшей для любой страны сферы, обеспечивающей ее продовольственную безопасность – агропромышленного комплекса. В настоящее время эта отрасль имеет все шансы на развитие за счет реализации ряда инновационных программ развития, поддерживаемых государством [4] и введения продовольственных санкций, ограничивающих ввоз сельскохозяйственной продукции из ряда зарубежных стран [6]. Данная ситуация может явиться позитивным толчком для развития отечественного АПК в период более благоприятных условий на внутреннем рынке в отсутствии зарубежных конкурентов. Однако санкции введены всего на год, что должно побудить отечественных субъектов АПК к осознанию того, что это время дается им не только для получения кратковременной прибыли, но для начала процесса модернизации устаревшей материально-технической базы. А так же для внедрения современных инновационных механизмов в систему управления производственным процессом предприятия [5, 9] и применение современных механизмов повышения эффективности сбытовой деятельности, в том числе за счет инновационных методов современного маркетинга [3]. Практика комплексного маркетингового подхода к планированию деятельности всех этапов агробизнеса уже давно применяется в зарубежных странах, однако, в нашей стране в системе управления предприятий АПК функции маркетинга на протяжении длительного времени не считались приоритетными по целому ряду причин [11]. В тоже время современный агропромышленный маркетинг не просто охватывает все стадии движения товара на рынок, а реализует целый комплекс

* Магистрант кафедры Мировой экономики и менеджмента.

управленческих мероприятий. В их состав может входить деятельность по изучению потребностей, прогнозированию спроса, разработке ассортиментной политики и производственной программы, планированию логистики [12], организации сбыта, разработке и поддержанию бренда товара [2], формированию и корректировке имиджа производителя, проектированию системы эффективного информационного обмена с контактными аудиториями, планированию антикризисных мероприятий и т.д.

Продукция АПК обладает специфическими особенностями в виду особых условий ее производства и переработки, на которые влияют множество внешних и внутренних факторов. Одной из задач, которую в данном случае призван решить агропромышленный маркетинг, является повышение конкурентоспособности предприятий АПК за счет усиление степени их адаптивности многочисленным изменениям внутренней и внешней среды [9].

Понятие агропромышленного маркетинга охватывает как саму систему АПК, так и окружающую его инфраструктуру, что обусловлено важностью ее влияния на конечный продукт с точки зрения общества.

Основная цель агропромышленного маркетинга заключается в разработке стратегии проникновения маркетинговых принципов на аграрный рынок, сильно подверженный сезонности и рискам. Поэтому данный вид маркетинга как правило реализуется отлично от традиционного маркетинга, используемого для промышленной продукции [10]. В систему маркетинга предприятия АПК помимо исследования, тестирования и мониторинга рынка агропромышленной продукции, анализа его конъюнктуры с последующей разработкой сегментов, организацией и формированием спроса, моделированием поведения покупателя и т.д. входят мероприятия по созданию логистической инфраструктуры агробизнеса [13], позволяющей в максимально короткие сроки доставлять продукцию для переработки и конечному потребителю.

Маркетинг в агропромышленных формированиях выступает заключительным этапом хозяйственной деятельности, его можно рассматривать как процесс управления, связанный с обменом продукцией от начального производства до конечного потребителя. Объектом маркетинга в данном случае выступает сельскохозяйственная продукция, как натуральная продукция фермерских хозяйств, так и переработанная на предприятиях пищевой промышленности. Специфическая особенность АПК маркетинга заключается в значимости завершающих стадий, так как объектом в этом случае выступает преимущественно сырье и тем сложнее пути достижения цели, поставленной перед самим маркетингом.

С внутриотраслевой точки зрения оборот продукции выступает как промежуточный результат деятельности организаций, составляющих первичное звено АПК [11]. Поэтому процесс управления обменом результатами деятельности между подразделениями такого рода предприятий или объе-

динениями предприятий (хозрасчетные подразделения, малые предприятия, кооперативы самостоятельные или входящие в состав ассоциаций) можно рассматривать как внутривладельческий маркетинг. То есть агропромышленный маркетинг можно представить как процесс, связанный с регулированием потоков сельскохозяйственной продукции и предметов переработки, продовольственными и непродовольственными предметами потребления из сельскохозяйственного сырья от точки начального производства до точки конечного потребителя, независимо для кого предназначен товар – для покупателя или для перепроизводства.

Однако стоит отметить, что не смотря на сложившуюся в настоящее время благоприятную обстановку на рынке для предприятий российского АПК все же существует ряд проблем, которые сдерживают их развитие, а также создают объективные проблемы для повышения эффективности выращивания и переработки сельскохозяйственной продукции. Прежде всего, стоит отметить нарушение маркетингового взаимодействия внутри АПК. Сельскохозяйственные предприятия часто не акцентируют внимание на реализацию функции маркетинга для повышения эффективности своей деятельности, рассчитывая на предприятия переработки, а те в свою очередь также не передают значения этой важной управленческой функции.

Учитывая данные обстоятельства можно заключить, что создание и эффективное функционирование научно обоснованной системы управления маркетингом современного агропромышленного комплекса можно обеспечить двумя способом. В крупных и средних хозяйствах целесообразна организация собственной структуры управления маркетингом. В малых агроформированиях наиболее оправданным будет применения услуг консультантов или передача процессов управления маркетингом компетентным организациям по договору аутсорсинга [1]. Такая система уже вполне успешно оправдала себя в практике деятельности АПК фирм ведущих зарубежных стран, с которыми у РФ налажен прочный обмен опытом во многих социально-экономических сферах [8], и на этом основании может быть внедрена в деятельность современных отечественных агропромышленных организаций.

Применение современных маркетинговых подходов, специалистами осуществляющими данную деятельность по договору аутсорсинга позволит агропромышленным предприятиям использовать новые и эффективные механизмы маркетинговой деятельности в условиях известной нехватки профессиональных знаний у подготовленных специалистов этой сферы. В современных условиях предприятиям АПК может быть предоставлен доступ к инновационным ресурсам агропромышленного маркетинга без необходимости формирования соответствующих структур. Передача маркетинговых функций сторонним организациям подразумевает делегацию полномочий управления системой мероприятий, связанных с обменом сельскохозяйственной продукции, ее переработкой, распределением и сбытом сторонним

организациям, имеющим большой опыт в данной сфере. Помимо этого данные фирмы берут на себя ответственность по управлению маркетингом производственно-техническими услуг, снабжением предприятий АПК, коммуникациями внутри агропромышленного комплекса, анализу сельскохозяйственного и перерабатывающего производства и рынка сбыта, поиску способов повышения эффективности агробизнеса в комплексе, снижению себестоимости продукции, исследованию факторов риска и разработке мероприятий по их предотвращению и т.д.

Таким образом, в настоящее время на современном рынке сельскохозяйственной продукции сложились объективные условия и насущная необходимость для формирования прогрессивной системы управления деятельностью предприятий АПК и повышению их эффективности, в том числе за счет совершенствования маркетинговой деятельности. Одним из вариантов развития маркетинговой деятельности в этой сфере является инновационная для нашей страны, но вполне традиционная для зарубежных стран, система передачи маркетинговых функций предприятий АПК на аутсорсинг специалистам маркетинга. От эффективности организации взаимодействия между участниками данного вида маркетинга может зависеть конкурентоспособность отечественного агропромышленного производства и увеличения доли его продукции на внутреннем рынке.

Список литературы

1. Кизим А.А., Старкова Н.О., Михайлюк О.В. Аутсорсинг информационно-интеллектуальных процессов современного предприятия // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2011. – № 35. – С. 147-154.
2. Кизим А.А., Старкова Н.О., Дырий А.П. Брендинг как приоритетное направление развития маркетинговой деятельности российских предприятий пищевой промышленности // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство: право и управление. – 2014. – № 6 (49). – С. 50-55.
3. Костарева А.М., Старкова Н.О. Особенности применения вирусного маркетинга в развитии рыночной деятельности современных предприятий // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. – № 04 (088). – С. 642-652.
4. Никулина О.В. Практическая реализация кластерной стратегии инновационного развития экономики Краснодарского края // Инновации. – 2013. – № 5 (175). – С. 80-86.
5. Никулина О.В., Панкина И.С. Трансформация сферы АПК Краснодарского края в направлении развития инновационных технологий // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 32. – С. 46-54.
6. Продовольственное эмбарго и его последствия: мнения фермеров регионов России [Электронный ресурс] // АККОР по материалам СМИ и информагентств. – 13.08.2014. – Режим доступа: <http://www.akkor.ru/statya/652>

prodovolstvennoe-embargo-i-ego-posledstviya-mneniya-fermerov-regionov-rossii.html.

7. Старкова Н.О. Формирование внутрифирменной системы управления интеллектуальными активами: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Краснодар, 2001. – 202 с.

8. Старкова Н.О. Перспектива интеграции России с ЕС // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2010. – № 32. – С. 63-71.

9. Старкова Н.О., Старков И.С. Применение современных подходов к управлению изменениями в информационной системе предприятия: Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – № 66. – С. 194-205.

10. Старкова Н.О., Кизим А.А. Управление маркетингом промышленных предприятий // Экономика устойчивого развития. – 2012. – № 9. – С. 183-189.

11. Старкова Н.О. Особенности применения маркетинга в деятельности современных сельскохозяйственных предприятий // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 81. – С. 787-799.

12. Старкова Н.О., Саввиди С.М., Сафонова М.В. Тенденции развития логистических услуг на современном мировом рынке // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2013. – № 85. – С. 480-490.

13. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Успенский А.В. Исследование зарубежного опыта формирования логистических систем // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 99. – С. 1062-1085.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Иванова С.В.*, Смирнова Е.В.♦

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Статья посвящена обзору актуальной проблемы управления производственным потенциалом промышленного предприятия.

Ключевые слова: потенциал, промышленное предприятие, управление производственным потенциалом.

* Магистрант кафедры Экономического управления организацией.

♦ Доцент, доктор экономических наук.

В современных рыночных отношениях наибольшего успеха среди всех участников рынка добиваются те предприятия, которые разрабатывают собственную стратегию повышения конкурентоспособности предприятия и продукции, постоянно анализируют изменения в предпочтениях потребителей, отслеживают соотношения спроса и предложения, оценивают воздействие факторов внешнего окружения и своевременно реагируют и адаптируют свою внутреннюю среду. Анализ и решение этих вопросов становится необходимым этапом стратегического управления. Правильное формирование стратегии управления предприятием является одной из наиболее значимых и актуальных проблем с точки зрения практической значимости в развитии и жизни предприятия.

Нередко принимаемые решения руководителями касаются лишь одного аспекта деятельности предприятия, а другие выпадают из-под контроля. Поэтому очень важно оценивать потенциальные возможности предприятия, т.к. знание их качественных и количественных характеристик, позволит руководителю предприятия принимать основополагающие стратегические решения [1].

Для оценки потенциальных возможностей предприятия, важно учесть влияния отдельных факторов, влияющих на формирование и развитие потенциала предприятия. Обобщающим показателем потенциальных возможностей, является экономический потенциал, включающий природные, производственные, научно-технические, финансовые и социально-культурные возможности предприятия. Необходимо производить анализ структурных элементов экономического потенциала и взаимодействия между ними. Основным элементом, определяющим рост экономического потенциала, является производственный потенциал предприятия как важная часть экономического потенциала, который не включает в свою структуру экономические связи, относящиеся к производственным отношениям [2].

Производственный потенциал является важнейшей составной частью совокупного потенциала предприятия и играет значительную роль для повышения конкурентоспособности промышленного предприятия, так как без оценки и сформированного на ее основе эффективного управления производством невозможно получить положительный эффект от использования имеющихся ресурсов. Это выводит в число наиболее актуальных экономических проблем, проблему управления производственным потенциалом предприятия и оценку эффективности его использования.

Неэффективное использование имеющегося производственного потенциала в условиях современной экономики свидетельствуют о необходимости принятия конкретных мер по повышению технического уровня промышленных предприятий и внедрению методов управления производственным потенциалом. Повышение технического состояния и уровня использования производственного потенциала является одним из важнейших на-

правлений повышения эффективности производства и стабильного развития предприятия.

В условиях нестабильной рыночной экономики требования эффективного использования производственного потенциала для промышленных предприятий должны быть первоочередные, так как в большинстве случаев они неспособны оказывать значимое влияние на внешнюю среду. Для удовлетворения собственных интересов они должны уделять наибольшее внимание адаптации к быстроменяющимся условиям. Промышленные предприятия должны обеспечивать эффективное использование производственного потенциала, как во внутренней среде – это производство продукции и взаимодействие всех ресурсов предприятия, используемых в процессе производства, так и во внешнем окружении – это реализации продукции, формирование долгосрочных взаимоотношений с субъектами рынка. Это обуславливается насущной проблемой эффективности использования производственного потенциала, на основе грамотной организации управленческого процесса для внутреннего и внешнего окружения предприятия [3].

Производственный потенциал, как и любая сложная система, нуждается в управлении. Под организацией управления производственным потенциалом промышленного предприятия понимается система мер, связанных с четким регламентом действий управленческого персонала предприятия по вовлечению и эффективному использованию материально-технических, трудовых и информационных ресурсов по обеспечению результативной производственной деятельности по достижению установленных целей, с учетом влияния внутренней и внешней среды деятельности предприятия [4].

При организации системы управления производственным потенциалом необходимо помнить, что:

- процесс использования и наращивания производственного потенциала является непрерывным;
- использование производственного потенциала предприятия должно сопровождаться его ростом;
- производственный потенциал проявляется только в процессе его использования [5].

В основе формирования системы управления производственным потенциалом предприятия, должны лежать следующие принципы:

1. Единство – все элементы производственного потенциала должны рассматриваться в качестве единого объекта управления.
2. Управляемость – различные составляющие регулируются с помощью социологических, организационных и экономических методов управления.
3. Взаимосвязь – все элементы взаимосвязаны между собой и изменения одного могут повлечь изменения во всех остальных.

4. Динамичность изменения – в непрерывном процессе адаптации каждый элемент производственного потенциала имеет собственную динамику развития.
5. Адаптивность – производственный потенциал адаптируется к внешним условиям посредством изменения своих составляющих.
6. Рациональность – диапазон применения каждого элемента производственного потенциала имеет свои рациональные границы.
7. Автономность – каждый элемент производственного потенциала сам по себе является сложным объектом управления.
8. Сбалансированность между элементами – существуют оптимальные пропорции в использовании различных элементов производственного потенциала.
9. Самоорганизация – проявляется в результате синтеза производственно-технической и социальной сущностей производственного потенциала.

Главные характеристиками системы управления производственным потенциалом являются:

- сложность структуры управления производственным потенциалом и потребность в специальной методологии для ее определения;
- наличие количественных и качественных параметров;
- динамичность, связанная тесной зависимостью производственного потенциала от времени.

Эффективность системы управления производственным потенциалом является действенным средством выявления внутренних резервов и основой для прогнозирования и разработки планов. Все это свидетельствует о необходимости внедрения системы управления производственным потенциалом, и обуславливается рядом обстоятельств, в том числе:

- уровень развития производственного потенциала, и его элементов, таких, как основные производственные фонды и технологии, оказывают влияние на конкурентоспособность продукции, формирование себестоимости и обеспечении результата деятельности предприятия;
- производственный потенциал и составляющие его ресурсы, являются необходимым условием осуществления производственной деятельности нацеленной на результат в соответствии со стратегией и целями предприятия;
- качество ресурсов, вовлеченных в процесс производства и их взаимодействие, как элементов производственного потенциала;
- результат производственной деятельности является следствием воздействия одного из элементов производственного потенциала, например, работников предприятия на другие составляющие его элементы.

Управление потенциалом предприятия направлено на устойчивое его функционирование и дальнейшее динамичное развитие.

Следует отметить, что управление производственным потенциалом предприятия, является главной функцией управления всего предприятия, которая оказывает влияние на формирование производственных, финансовых, социальных результатов деятельности предприятия.

Можно сказать, что система управления производственным потенциалом стремится сделать предприятие эффективным. Этого можно добиться путем максимального использования ресурсов предприятия, т.е. его производственного потенциала.

Список литературы:

1. Усанов Г.И. Рыночный потенциал предприятия: диагностика состояния, стратегия адаптации и развития: монография. – Изд-во Дальневост. ун-та, 2002. – 250 с.
2. Никитин С.А., Баранов И.В. К вопросу оценки качества производственного потенциала промышленных предприятий // Известия Орел ГТУ. Серия «Социально-экономические и гуманитарные науки». – Орел: Орел ГТУ, 2009. – № 7 – С. 82-88.
3. Сухотерина М.И. Производственный потенциал машиностроительно-го предприятия как объект мониторинга в условиях рыночной экономики // Вопросы управления. Уральский институт – филиал РАНХиГС. – 2013. – № 1 – С. 22.
4. Бартова Е.В. Влияние производственного потенциала на повышение результативности деятельности промышленного предприятия: автореферат. – Пермь, 2010. – 179с.
5. Беломестнов В.Г., Егоров М.М. Управление потенциалом промышленного предприятия // Российское предпринимательство. – 2011. – № 4, Вып. 2 (182). – С. 74-78.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОЩНОСТИ В ПЕРИОД РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

© Кинякин С.Н.*

Национальный исследовательский университет «МИЭТ», г. Зеленоград

В данной статье рассматриваются методические положения управления предприятием на основе сбалансированного распределения про-

* Аспирант.

изводственной мощности. Неустойчивость возникает, как правило, из-за нарушения рациональных соотношений и пропорций используемых ресурсов.

Ключевые слова: сбалансированность, «золотое сечение», производственный потенциал предприятия (ППП).

В период развития компании сбалансированное распределение производственной мощности становится наиболее актуальным. Нарушение рациональных соотношений и пропорций использованных ресурсов и капитала приводит к возникновению неустойчивости и снижению эффективности функционирования компании.

Залогом успешного функционирования предприятия является соблюдение правила «золотого сечения», в соответствии с которым на инновационную деятельность выделяется 38 % производственной мощности, а 62 % используются для нужд текущего функционирования предприятия. Проявление «золотого сечения» наблюдается и во внутренних структурах фирмы, т.е. в структуре заработной платы, штатов, финансово-экономических показателей. Например, для обеспечения устойчивости и гармонии кадровой политики компании зарплату сотрудникам необходимо устанавливать в «золотой пропорции», т.е. зарплата сотрудника более высокого уровня иерархии должна быть на 62 % больше зарплаты сотрудника предыдущего уровня [1].

Необходимо учитывать, что применение правил «золотого сечения» является необходимым, но недостаточным условием эффективного управления развитием предприятия. Использование рациональных пропорций и соотношений позволяет гармонизировать деятельность предприятия в периоды текущего функционирования и развития, а также установить контрольные границы для сохранения финансовой устойчивости предприятия.

Ввиду появления новых продуктов и технологий во внешней среде от руководства компании требуется развитие адаптивных способностей и упреждения готовностей к изменениям с учетом *фактора времени*.

От воздействия *внутренних* и *внешних* факторов зависит устойчивость производственных систем, именно поэтому необходимо осуществлять эффективное управление *факторами развития*, непрерывно обеспечивающими экономическую устойчивость в условиях динамичных изменений. При этом необходимо учитывать, что факторы развития предприятия могут быть экстенсивными и интенсивными. Экстенсивное развитие предприятия представляет собой увеличение производства за счет простого количественного расширения самих факторов производства, т.е. увеличения числа работников без повышения квалификации, расширения потребления материальных ресурсов без улучшения эффективности их использования, за счет роста капиталовложений без улучшения технологий. При этом производительность (эффективность) факторов производства не меняется. Интенсивные факторы развития предприятия связаны с совершенствованием использования про-

изводственных ресурсов, технологии и организации производства, процессов управления, ускорением воспроизводства и оборачиваемости основных и оборотных производственных фондов [3].

Необходимо учитывать, что организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием компании характеризуется внешней ориентацией на будущие условия, упреждающим подходом, своевременностью принимаемых решений и надёжной информационной поддержкой.

Нарушение равновесного состояния в переходный период развития обусловлено объективными причинами, связанными с повышенным ресурсопотреблением, несоблюдением рациональных экономических пропорций и соотношений, увеличением потока инвестиций, неуравновешенностью кадрового потенциала, слабой адаптацией системы управления к изменениям.

Механизм управления производственной активностью должен предусматривать приведение уровня ресурсодостаточности и уровня готовности производственного потенциала компании в соответствие требованиям целей развития, текущего функционирования и возможностям внешней среды. Под термином *производственный потенциал предприятия* (ППП) чаще всего понимается совокупность ресурсов предприятия [2]. Он является одной из основных характеристик предприятия и напрямую связан с социально-экономическим развитием страны. К составляющим производственного потенциала относятся (рис. 1):

- производственная составляющая – основные производственные фонды предприятия;
- технико-технологическая платформа – техническая база предприятия и применяемые технологии;
- материальная составляющая – оборотные средства предприятия, материальные ресурсы;
- кадровая составляющая – профессиональный состав персонала;
- информационная составляющая – информационные технологии и ресурсы.

В соответствии с теорией сбалансированного управления определяются темпы, пропорциональные потенциальным возможностям, обеспечивающим устойчивость компании.

Система управления производственной активностью компании должна строиться на следующих основных принципах:

- своевременности;
- сбалансированности;
- мотивированности;
- комплексности;
- упреждения;
- экономичности;
- гармоничности.

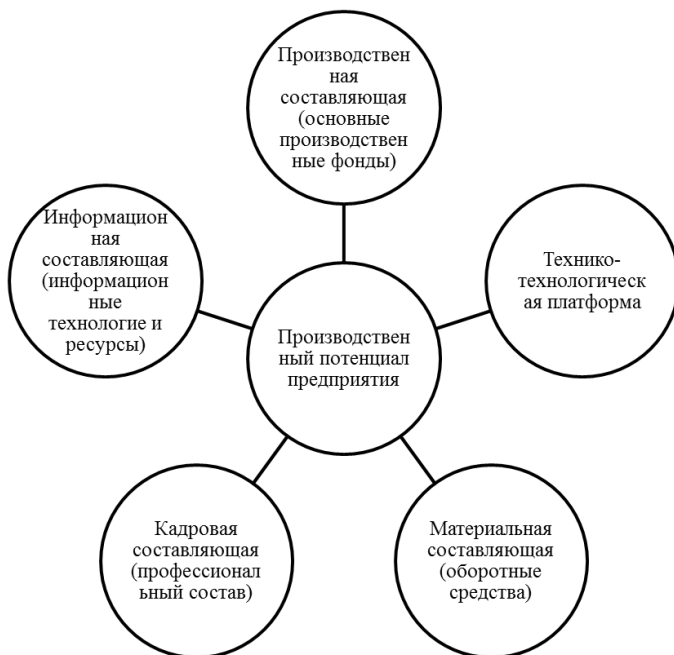


Рис. 1

Деятельность системы в период развития представляет собой согласованный во времени поток различных видов ресурсов, подкрепляемый созданием резервов в виде дополнительных объемов материальных запасов, финансов, кадров, информации, которые помогают балансировать и сохранять согласованность основных потоков при изменении условий обмена с внешней средой.

Для эффективного достижения целей компании система управления должна стремиться обеспечивать соответствие силы воздействия внешней среды уровню адаптивности компании и объему ее ресурсодостаточности.

Список литературы:

1. Анискин Ю.П. Корпоративное планирование развития компании: монография / Ю.П. Анискин, И.В. Жмаева, С.С. Ивановь, А.В. Леонтьев, В.В. Серегин. – М.: Омега-Л, 2012.
2. Мансурова Н.А. Методические основы оценки производственного потенциала промышленного предприятия // Экономические исследования. – 2012. – № 4.
3. Титов В.И. Экономика предприятия: учебник. – М.: Эксмо, 2008.

ПРОБЛЕМЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Козлова Г.Г.^{*}, Моргунова И.В.[♦]

Серпуховской филиал Московского государственного университета приборостроения и информатики, г. Серпухов

В статье рассматривается ситуация, сложившаяся на рынке туристических услуг. Выявляются причины проблем, делаются прогнозы, предлагаются меры по снижению негативного влияния внешних факторов.

Ключевые слова: туристический бизнес, банкротство, выручка, резервный фонд.

Летом 2014 года, ярко проявились проблемы туристического бизнеса нашей страны.

С середины лета начались массовые банкротства туроператоров. Особенно масштабными по ущербу стали банкротства наиболее крупных игроков туристического бизнеса. Первым, в самый пик сезона, объявил о приостановке деятельности петербургский туроператор «Нева». В течение следующих нескольких дней объявили о банкротстве «Роза ветров», «Экспотур», «Идеал-тур», «Лабиринт», «Нордик стар», «ИнтАэр». Затем какое-то время на рынке туризма все оставалось стабильным, но в середине августа о приостановке деятельности объявил «Ветер странствий». В общей сложности прекратили свою деятельность более 20 туроператоров. За рубежом остались тысячи туристов.

По официальным данным Ростуризма пострадало более 65 тысяч человек. Сами туроператоры считают, что эта цифра в два раза больше. Только от банкротства «Лабиринта» пострадали более 57 тысяч человек, а «Невы» – больше 30 тысяч. Часть этих людей не смогла воспользоваться купленными заранее путевками. Других туристов выгоняли из отелей, кто-то не мог вернуться на родину, так как авиаперевозчики отказались от своих обязательств.

Силами Тур. помощи и некоторых крупных операторов всех удалось вернуть на родину.

Все перечисленные компании пользовались заслуженным доверием и имели финансовое обеспечение в размере от 100 млн. рублей. Причем «Южный крест» входил в десятку крупнейших турфирм. Он осуществлял туры в основном в Грецию, Таиланд, Доминиканку, Кубу. Свое решение почти все компании объясняют падением спроса со стороны отдыхающих. На первый взгляд все выглядит вполне правдоподобно: рубль слабеет, сотрудникам си-

^{*} Доцент кафедры СФ-1 «Экономические и гуманитарные науки», кандидат экономических наук, доцент.

[♦] Старший преподаватель кафедры СФ-1 «Экономические и гуманитарные науки».

ловых ведомств рекомендовано не выезжать за границу в связи с негативной политической ситуацией. Многие россияне сами решили не выезжать за рубеж в связи с нестабильной обстановкой и из-за банкротства крупнейших туроператоров.

В целом 2014 году падение спроса на заграничные туристические поездки достигло 30-50 %.

Однако, эксперты не согласны с этими объяснениями. Более правдоподобно выглядит следующее. Оператор заключает договор с отелем или авиакомпанией. Согласно ему перевозчику и соответственно отелю оператор гарантирует предоставить определенное число туристов. Туристические компании выкупают места блоками. Фамилии туристов в авиакомпанию или гостиницу могут отослать только перед вылетом. Однако, выполнить условия договора не всегда получается. Многие крупные туристические компании вели свою деятельность по схеме финансовых пирамид. В результате образуется огромный комок долгов. Владельцев фирм такое положение не устраивает, и они продолжают продавать гражданам путевки. Как считает президент российской гильдии арбитражных управляющих Станислав Клейменов, «когда туроператор не получает прибыль за прошлый год, он начинает продавать туры иногда вовсе без наценки или ниже себестоимости, лишь бы привлечь оборотные средства». Вице-премьер России на совещании, которое проводил премьер-министра России Дмитрий Медведев 15 сентября 2014 года, привел следующий факт – на момент проведения совещания около 24 тыс. туристов не имели оплаченных обратных билетов и номеров в отелях [4].

Многие туристы стараются заранее спланировать свой летний отдых, поэтому бронируют путевки еще зимой. Туроператоры, получившие деньги за летний отдых зимой должны были бы отправить их по назначению, однако, они всего лишь бронируют места в отеле или перелет, а необходимую сумму оплачивают наполовину или вовсе обещают внести ее по «по факту». А пока срок до отправки клиентов не наступил, туроператоры привлекают кредиты в банках либо прокручивают собранные средства на стороне. Когда приходит время платить туристы – уже заселены в заграничных отелях, а туристическая фирма заявляет, что денег у нее нет.

Туристы, которые уже купили путевки, совершенно бесправны. Они не могут позвонить в отель или авиакомпанию, чтобы узнать оплачено их проживание и билеты. Ответственность туроператоров перед клиентами очень часто застрахована на суммы, которые превышают активы страховых компаний. Как следствие этого, страховым компаниям просто не хватает средств на покрытие и некоторые из них просто разорятся. Компенсацию в полном объеме получит абсолютное меньшинство пострадавших. Председатель правления Международной Конфедерации общества потребителей заявил, что в истории российского турбизнеса не было прецедента, что бы страхового покрытия хватило на компенсации всем пострадавшим. Игорь Юргенс,

глава Всероссийского союза Страховщиков (ВСС), уже заявил, что систему защиты российских туристов нужно усовершенствовать. В это же самое время председатель Общества защиты прав потребителей «Общественный контроль» Михаил Аншаков напоминает, что действующий сегодня механизм как раз и лоббировали страховщики. «Когда принимали поправки о страховании ответственности туроператоров, рынок туристических услуг рос – и страховые компании рассчитывали хорошо на нем заработать. Так сначала и было. А потом выяснилось, что принятая схема открывает большие возможности для мошенничества. Некоторые турфирмы начали создавать собственные страховые компании с минимальным уставным капиталом и страховать свою ответственность».

К слову, обязательства «Южного креста» были застрахованы на 100 млн. рублей, а только за 2013 год компания продала туров больше, чем на 590 млн. рублей. Эта специфика работы данного бизнеса.

Максимальная выручка у туристических компаний в июле-августе. Осенью и зимой она значительно падает. В этом году в связи с ростом валюты и введением экономических санкций падение выручки, видимо, будет еще больше. Поэтому у некоторых туристических фирм возник соблазн уйти с рынка с большой летней выручкой. В этом случае они нашли очень удобное время, прикрывшиеся неблагоприятными обстоятельствами. Украденные деньги наверняка уже в офшорах и рассчитывать на их возврат не приходится. Вот так избегают от бизнеса, который стал не таким прибыльным.

Подтверждение этому – пять уголовных дел о незаконных финансовых операциях по пяти туристическим компаниям, которые сорвали летний отдых нашим соотечественникам. Массовые банкротства туроператоров заставили власти вернуться к регулированию туристической области. На сегодняшний день туристический бизнес у нас в стране абсолютно дикий. Никто не может даже точно ответить, сколько существует туристических фирм. Так же громаден объем теневого рынка. «Ростуризм» ведет реестр, но фактически не контролирует работу фирм.

Российское законодательство о туризме было разработано более 20 лет назад, и многие участники рынка считают, что оно очень устарело. Два года назад обанкротились компании «Капитал-тур» и «Ланта-тур-Вояж». Тогда было принято решение о создании «Тур. помощи» и компенсационного фонда для туристов. Последние события показали, что этих мер не достаточно. Отрасль сама не в состоянии справиться с существующими проблемами. Министр культуры Владимир Мединский говорит, что «Оказалось, что возможности российского турбизнеса по саморегулированию переоценены, рынок сам все не устроил. Поэтому мы будем вносить предложение по регулированию рынка в интересах защиты потребителя». Министерство культуры и Ростуризм составили перечень из 16 пунктов. Они, с одной стороны,

изменяет правила продажи тур продуктов, а с другой – значительно ужесточает правила к туроператорам. Документ, разработанный министерством культуры, предполагает изменения в УК: дополнения коснутся ст. 159 ч. 7 (мошенничество в сфере туризма). Если эти поправки будут приняты, то планируется, что они вступят в силу с 1 января 2015 года [4].

Ростуризм также предлагает проводить регулярный аудит турфирм в обязательном порядке. Ростуризм получит право исключать туроператоров из единого реестра. Если после этого туроператор продолжит свою деятельность, то к нему будет применена статья о незаконной предпринимательской деятельности. Все турфирмы обяжут обеспечить своих клиентов при покупке тура билетами в оба конца за 24 часа до вылета. Так же турфирмы обязаны будут предоставлять годовую бухгалтерскую отчетность, которая должна будет подтверждена аудитором. Наиболее болезненным изменением для участника турбизнеса станет повышение взносов в резервный фонд в объединение «Тур. помощь» Взнос будут заводить от годового финансового оборота и числа туристов отправленных на отдых. Взносы в размере сто тысяч рублей должны будут платить туроператоры, продавшие в течение года путевки не более, чем для 100 тыс. туристов, 300 тыс. рублей – компании, отправившие на заграничные курорты от 100 до 500 тыс. туристов и 500 тыс. рублей туроператоры, продавшие путевки более чем 500 тыс. гражданам. Сейчас все платят по 100 тыс. рублей.

Операторы сформируют фонд персональной ответственности, который будет экстренно использоваться в случае банкротства какой-либо туристической компании. Отчисления туда будут делаться на основании прогнозного числа туристов. Накануне сезона любой туроператор планирует отправить на отдых определенное число туристов. Это число предлагается умножить на 100 рублей – и получить сумму, которая и составит этот фонд. Средства будут храниться на эскроу-счете оператора и использоваться только в случае банкротства.

Чтобы туристической компания попала в Туристический реестр придется заплатить еще 500 тыс. рублей. В результате по оценкам экспертов туристические путевки подорожают минимум на 20-30 % [3].

Ростуризм до Нового года за бюджетные деньги намерен создать национальный туристический портал, контент которого будет на 8 основных языках мира и состоять из базы данных российских отелей, музеев, туристических маршрутов. Со временем на нем появятся дополнительные услуги по покупке билетов, путевок, бронирования гостиниц. Предполагается, что администрирование сервиса будет отдано на аутсорсинг коммерческим структурам, а контент формировать региональные госструктуры, занимающиеся развитием местного туризма. Таким образом, Ростуризм намерен в разы увеличить поток въездного и внутреннего туризма. В результате по оценкам экспертов туристические путевки подорожают минимум на 20-30 %.

В этом году зимние каникулы будут рекордно длинными – целых 11 дней. В сентябре-октябре традиционно бронируются туры на зимние каникулы. «Приобретать новогодние туры сейчас нельзя, – считает Дмитрий Янин, председатель правления международной конфедерации общества потребителей. – Последствия кризиса в туристической области ударят по рынку зимой. Банкротства туроператоров продолжатся».

АИФ провел интернет опрос: «Вы планируете поездку на Новый год?».

65 % (168 голосов) – в этом году точно откажусь от поездки,

25 % (63 голоса) – пока не решил,

10 % (27 голосов) – да, уже занялся этим вопросом.

Всего голосов 258.

Опрос проводился на сайте www.aif.ru.

По данным в ВЦИОМ $\frac{2}{3}$ путешественников предпочитают организовывать свой отдых самостоятельно и только 19 % купили полный турпакет. В Европе и США больше половины туристов бронируют билеты и отели самостоятельно. В России доля таких путешественников от 15 до 30 %. В условиях, когда не знаешь какому туроператору доверить свой отдых, можно стать «сам себе оператором» [1].

Все вышеизложенное, а также тот факт, что начиная с 2012 года, в нашей стране наблюдается серьезное падение предельной склонности к потреблению в целом [2], позволяет утверждать, что туристический бизнес и в дальнейшем будет испытывать серьезные трудности.

Меры, предложенные правительством, с одной стороны направлены на поддержку доверия к данному сектору со стороны потребителей, но с другой, могут привести к повышению цен на услуги туроператоров, что в сочетании с падением курса национальной валюты негативно скажется на спросе.

Для поддержки туристического бизнеса целесообразно диверсифицировать услуги в направлении внутреннего туризма, что позволит привлечь дополнительные средства для того чтобы переждать сложный период.

Список литературы:

1. Агриомати М., Буравчикова Д. Игра на выбывание. Банкротства в турбизнесе продолжатся // Еженедельник «Аргументы и Факты». – 2014. – № 38.

2. Козлова Г.Г. Исследование зависимости динамики ВВП от инвестиций из бюджета // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 9.

3. Порошина М. Сезон сорванных отпусков // «АИФ Кубань». – 2014. – № 13. – С. 12

4. Информационное агентство России [Электронный ресурс] // Экономика и бизнес. – Режим доступа: <http://itar-tass.com/economika>.

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ ГОСТЕПРИИМСТВА КРЫМА

© Милорадов К.А.*

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва

Проанализировано влияние транспортно-логистических факторов на развитие туристско-рекреационного потенциала Крыма. Сформулированы предложения по повышению привлекательности Крыма как туристского направления.

Ключевые слова: туристско-рекреационные ресурсы, транспортно-логистическая система, Крым, индустрия гостеприимства и туризма.

Рынок услуг гостеприимства и путешествий играет заметную роль в мировой экономике. Как отмечается в [5], «туризм – один из самых значимых источников занятости. Он стимулирует огромные инвестиции в инфраструктуру, большая часть которых помогает улучшать условия жизни местного населения, а также туристов».

Рынок индустрии гостеприимства и туризма в Российской Федерации имеет большой потенциал развития, особенно с точки зрения создания турпродуктов для массового потребителя. «Турпродукт можно условно разделить на несколько уровней: уровень конкретного места, города, региона; уровень конкретной страны...» [1, с. 12], таким образом, региональный аспект играет важную роль для успешной реализации турпродукта.

В этом контексте возрастает значение Крыма для развития внутреннего рынка услуг гостеприимства и путешествий. В Крыму разнообразные культурно-исторические достопримечательности сочетаются с благоприятными природно-климатическими и экологическими факторами при приемлемом для большинства российских туристов уровне сервиса.

При исследовании проблем транспортной доступности туристских дестинаций в [3] транспортно-логистическая система Крыма рассматривалась на федеральном (межрегиональном) уровне. Было отмечено, что транспортная инфраструктура является важным фактором успешного развития сферы гостеприимства и туризма Республики Крым, с точки зрения характера туристских потоков Крым является территорией въездного туризма, а наиболее важное значение для доставки туристов в Крым имеют такие виды транспорта, как автомобильный, авиационный, железнодорожный, морской и водный.

* Доцент кафедры Гостиничного и туристического бизнеса, кандидат экономических наук, доцент.

Основной маршрут доставки туристов в 2014 году проходит через Керченский пролив, переправа через который одновременно является «узким местом» транспортной системы.

Керченская паромная переправа (переправа «Крым – Кавказ») – морская паромная переправа, соединяющая Крым и Краснодарский край. Переправа выполняет перевозку через Керченский пролив пассажиров, автомобилей и железнодорожных вагонов. Паромы курсируют между портом «Крым» и портом «Кавказ». Переправа находится в самом узком месте пролива (расстояние между портами около 5 км), в районе северо-восточной окраины города Керчь, и эксплуатируется круглосуточно в течение всего года.

Проведенный на этом уровне анализ позволил выявить основные факторы, сдерживающие развитие транспортной системы Республики Крым, и оценить степень их влияния. В табл. 1 приведены факторы риска, негативно влияющие на состояние транспортной системы Республики Крым в целом и отдельных видов транспорта, оценка степени влияния неблагоприятных факторов, меры по снижению степени влияния неблагоприятных факторов.

Таблица 1

Анализ влияния факторов риска на состояние транспортно-логистической системы Крыма

Вид транспорта	Факторы риска	Степень влияния неблагоприятных факторов	Действия по снижению степени влияния неблагоприятных факторов
Автомобильный	Состояние автодорог, парка транспортных средств	Средняя	Модернизация дорожной сети, автопарка общественного транспорта
Воздушный	Геополитические факторы (международные санкции)	Сильная (прекращение международного авиасообщения)	Модернизация аэропортов Бельбек, Керчь
Морской	Геополитические факторы (международные санкции)	Сильная (прекращение международного морского сообщения)	Формирование новых морских круизных маршрутов, развитие яхтенного туризма
Железнодорожный	Ухудшение отношений с Украиной, отсутствие железнодорожных путей на переправе через Керченский пролив	Сильная (прекращение железнодорожного сообщения)	Строительство переправы через Керченский пролив
Переправа через Керченский пролив	Неблагоприятные погодные условия	Сильная (прекращение работы переправы)	Строительство моста через пролив

Устранение ограничений транспортной инфраструктуры, в том числе строительство переправы через Керченский пролив с целью обеспечения бесперебойной круглогодичной транспортной связности между Крымом и другими субъектами Российской Федерации без пересечения госграницы с другими государствами, является одной из задач Федеральной целевой про-

граммы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года».

В рамках ФЦП предусмотрены, в частности, мероприятия по преодолению инфраструктурных ограничений и развитию экономического потенциала территории полуострова по таким направлениям, как развитие транспортного комплекса и строительство транспортного перехода через Керченский пролив, реконструкция аэродрома аэропорта г. Симферополя и аэропорта Бельбек, строительство и реконструкция объектов портовой инфраструктуры, обновление парка городского транспорта, строительство и реконструкция автомобильных дорог, обеспечивающих повышение транспортной доступности Крымского полуострова и переформатирование существующих транспортных коридоров под пассажиро- и грузопоток, ориентированный на Российскую Федерацию, обустройство пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации.

В табл. 2 приведены данные о планируемых объемах и сроках финансирования мероприятий по развитию транспортной инфраструктуры в соответствии с ФЦП.

Таблица 2

**Сроки и объемы финансирования мероприятий
по развитию транспортной системы в рамках ФЦП**

Наименование мероприятия	Период финансирования, годы	Объем финансирования, млн. руб.
Обновление парка городского транспорта (885 единиц)	2015	5700
Строительство транспортного перехода через Керченский пролив	2015-2020	246920
Строительство железнодорожных подходов к транспортному переходу через Керченский пролив	2015-2020	6529
Строительство автомобильных подходов к транспортному переходу через Керченский пролив	2015-2020	5680
Строительство и реконструкция автомобильных дорог	2015-2020	112144,44
Строительство и реконструкция автомобильной дороги Керчь-Феодосия-Белогорск-Симферополь-Бахчисарай-Севастополь	2015-2020	41665,52
Строительство и реконструкция автомобильной дороги Феодосия-Судак-Алушта-Ялта-Севастополь	2015-2020	6183,12
Строительство и реконструкция автомобильной дороги Симферополь-Красноперекопск-Армянск-граница с Украиной	2015-2020	1664
Строительство и реконструкция автомобильной дороги Алушта-Симферополь-Джанкой-граница с Украиной	2015-2020	25671,4
Строительство и реконструкция автомобильной дороги Симферополь-Евпатория-Мирный	2015-2020	20030,4
Строительство и реконструкция автомобильных дорог в г. Севастополе	2015-2020	1050
Мероприятия по развитию региональной и муниципальной сети автомобильных дорог общего пользования Республики Крым	2015-2020	15880
Строительство объектов портовой инфраструктуры Республики Крым и г. Севастополя	2015-2020	6260

Продолжение табл. 2

Наименование мероприятия	Период финансирования, годы	Объем финансирования, млн. руб.
Строительство и реконструкция объектов портовой инфраструктуры морского порта г. Керчь, I и II этапы	2015-2020	1550
Реконструкция гидротехнических сооружений пассажирского района морского порта г. Ялты	2015-2020	2625
Строительство и реконструкция объектов портовой инфраструктуры морского порта г. Евпатория	2015-2020	525
Строительство и реконструкция объектов портовой инфраструктуры морского порта г. Севастополя	2015-2020	1260
Строительство и реконструкция объектов портовой инфраструктуры морского порта г. Феодосии	2015-2020	300
Развитие аэропортового комплекса «Симферополь», Республика Крым	2015-2020	12939,02
Реконструкция и развитие гражданского сектора аэропорта Бельбек (г. Севастополь)	2015-2020	1776,4
Реконструкция и техническое перевооружение комплекса средств управления воздушным движением, радиотехнического обеспечения полетов и электросвязи на территории Крымского федерального округа	2015-2020	2641,37
Оснащение объектов морского транспорта инженерно-техническими средствами транспортной безопасности	2015-2020	1800
Строительство и реконструкция объектов обеспечения безопасности мореплавания в морских портах полуострова Крым	2015-2020	550
Многосторонний автомобильный пункт пропуска через государственную границу Российской Федерации Армянск, Армянский городской совет, Республика Крым (2200 единиц транспортных средств в сутки / 6500 человек в сутки)	2015-2020	1575,91
Многосторонний автомобильный пункт пропуска Джанкой, Джанкойский район, Республика Крым (3000 единиц транспортных средств в сутки / 7000 человек в сутки)	2015-2020	1694,73
Двусторонний автомобильный пункт пропуска Перекоп, Красноперекопский район, Республика Крым (700 единиц транспортных средств в сутки / 2500 человек в сутки)	2015-2020	847,06
Воздушный пункт пропуска Симферополь, г. Симферополь, Республика Крым (100 человек в час)	2015-2020	246,15
Воздушный пункт пропуска Бельбек, г. Севастополь (250 человек в час)	2018-2020	100
Железнодорожный пункт пропуска Армянск, Армянский городской совет, Республика Крым (15 единиц железнодорожных составов в сутки)	2017-2020	995,63
Железнодорожный пункт пропуска Джанкой, Джанкойский городской совет, Республика Крым (25 единиц железнодорожных составов в сутки)	2017-2020	1489,82

Для более детального анализа необходимо рассматривать транспортно-логистическую систему на внутрирегиональном уровне. При этом нужно учитывать отмеченную в [2] неравномерность размещения туристско-рекреационных ресурсов на территории Крыма (большая часть туристско-рекреационных ресурсов сосредоточена в прибрежной полосе на расстоянии до 3 км от берега), выявлять и исследовать существующие туристско-рекреационные кластеры, понимаемые как «группы географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, ... характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [4, с. 259]. Ведущая роль в доставке туристов внутри

региона принадлежит автомобильному и железнодорожному транспорту (пригородным электропоездам), роль морского и водного транспорта недостаточна.

Для развития морского и водного транспорта, повышения роли круизного и яхтенного туризма разработана «Концепция развития яхтинга в Республике Крым и г. Севастополе», подготовленная «Ассоциацией развития яхтинга» (25.07.2014 г., <http://www.igortamoikin.com>), в которой, в частности, предлагается внести изменения в законодательную базу в части судоходства маломерного флота под российским и иностранными флагами для создания благоприятные условия для владельцев плавсредств, предлагается схема развития транспортной и яхтенной портовой инфраструктуры, создание общекрымской (севастопольской) управляющей компании для эффективного управления реализацией концепции, создание единого специального общекрымского информационного ресурса (веб-сайта) для предоставления онлайн-информации о порядке пересечения границы РФ, правилах плавания в территориальных и внутренних водах РФ, наличии свободных мест, условиях плавания на маршруте и текущих изменениях в маринах и портах-убежищах, предлагаемых услугах и об инфраструктуре марин.

Также необходимо учитывать структуры потока туристов и средств размещения. В [2] отмечается, что значительную долю турпотока представляют неорганизованные туристы, предпочитающие останавливаться в частных мини-гостиницах, апартаментах или квартирах, большая часть которых не имеет какой-либо категории. В целом большая часть гостиничного фонда является низкокатегорийной.

Таким образом, важным направлением трансформации транспортно-логистической системы Крыма с целью повышения его привлекательности как туристского региона является, наряду с модернизацией инфраструктуры, увеличение доли организованных туристов, повышение уровня сервиса в сфере гостеприимства и путешествий.

Список литературы:

1. Веткин В.А. Технология создания туристского продукта. – М.: Гросс-Медиа: РОСБУХ, 2008. – 200 с.
2. Козлов Д.А., Попов Л.А. Проблемы и перспективы туризма в Крыму // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2014. – № 6 (7). – С. 137-145.
3. Милорадов К.А. Проблемы транспортной доступности туристских дестинаций (на примере Крыма) // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2014. – № 18 – С. 169-173.
4. Портер М. Конкуренция, обновленное и расширенное издание: пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 592 с.
5. Уокер Дж.Р. Введение в гостеприимство. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 735 с.

КАДРОВЫЙ АУТСОРСИНГ КАК НОВАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

© Минченко Л.В.*, Старкова С.Ю.♦

Институт холода и биотехнологий

Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург

В настоящей статье рассматриваются виды аутсорсинга, и в том числе виды кадрового аутсорсинга, анализируются преимущества внедрения кадрового аутсорсинга в управление экономическими системами. Доказывается эффективность и чрезвычайная актуальность применения кадрового аутсорсинга в современных экономических условиях.

Ключевые слова: аутсорсинг, кадровый аутсорсинг, рекрутмент, скрининг, рекрутинг, хедхантинг, кадровый аутстаффинг.

В начале XXI века произошло количественное увеличение и качественное усложнение задач управления экономическими системами. Повышенное внимание к проблемам, связанным с изучением кадрового потенциала организации, формированию кадрового состава, созданию эффективных систем управления обусловлено тем, что экономика нашей страны претерпевает серьезные качественные изменения. В настоящий момент, когда в отношении России введены экономические санкции, рост ВВП существенно замедлился, и обозначились элементы стагнации, особенно актуально встали вопросы повышения эффективности и минимизации издержек управления. Одним из перспективных направлений минимизации издержек организаций может и должен стать кадровый аутсорсинг.

Вообще, аутсорсинг – это передача любых направлений, не связанных с основной деятельностью организации, части функций, которые могут быть вынесены (переданы) какой-то сторонней организации в целях обеспечения оптимизации расходов организации, а также аккумуляции усилий на работе по основному виду их деятельности [1].

Законодательной базы аутсорсинга, а тем более, нормативных правил по выбору функций для аутсорсинга в нашей стране пока не существует. Сложившаяся практика показывает, что аутсорсинговые отношения с организацией-аутсорсером оформляются договором оказания услуг. Чаще всего на аутсорсинг внешним исполнителям, специализирующимся в конкретной области и обладающим знаниями, опытом, техническим оснащением, передается ряд вспомогательных функций организации. К таким функциям отно-

* Доцент кафедры Экономики промышленности и организации производства, кандидат экономических наук.

♦ Магистрант кафедры Экономики промышленности и организации производства.

сятся бухгалтерский учет, юридические услуги, функции безопасности, в том числе информационной и др.

Функции, передаваемые на аутсорсинг, выступают основным классификационным признаком. В [1] автор выделяет ИТ-аутсорсинг, производственно-технологический аутсорсинг, финансово-административный, бухгалтерский и кадровый аутсорсинг.

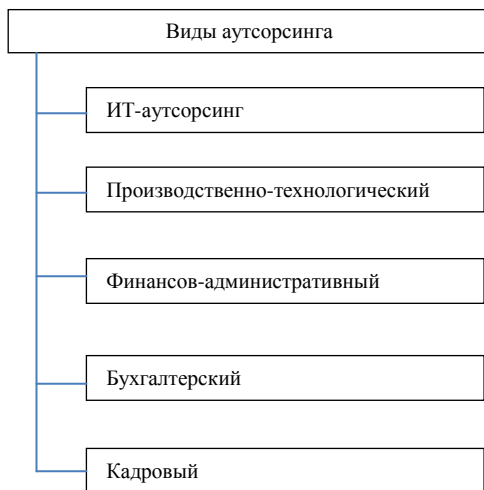


Рис. 1. Виды аутсорсинга с использованием [1]

В современной литературе встречаются и другие классификации аутсорсинга. Например, в [3] аутсорсинг классифицирован по видам на:

- аутсорсинг маркетинга;
- аутсорсинг информационных технологий (ИТ-аутсорсинг);
- аутсорсинг хранения и обработки конфиденциальной бизнес-информации;
- аутсорсинг бухгалтерского учета и обработки финансовых данных;
- аутсорсинг рекламных технологий;
- аутсорсинг PR-акций;
- кадровый аутсорсинг;
- аутсорсинг юридических услуг;
- аутсорсинг функций безопасности;
- аутсорсинг разработки стратегии.

Современные научные исследования в области аутсорсинга [1, 3] одним из существенных преимуществ использования сторонней организации – аутсорсера считают возможность использования опыта квалифицированных специалистов и отсутствие необходимости расширения штата организации за счет реализации специализированных функций, для выполнения которых организация не имеет специалистов.

Это преимущество актуально в настоящее время, так как Россия вошла в XXI век в сложной обстановке, с относительно низкими, по мировым меркам социально-экономическими показателями. Усиливается конкуренция не только за рынки сбыта, но и за ресурсы, особенно трудовые. Все острее ощущается дефицит квалифицированных и высококвалифицированных рабочих и специалистов. Отсутствие мотивации к освоению рабочих профессий и повышению квалификации способствуют развитию дисбаланса между спросом и предложением на рынке труда, что является одной из ключевых проблем при создании новых и инновационном развитии уже существующих производств. В современных условиях руководитель сам определяет, какое количество работников по профессиям, специальностям и квалификации следует принять на работу [2]. Данное обстоятельство не может не оказывать влияние на качество и эффективность принимаемых решений. В этих условиях особый интерес представляют проблемы и особенности применения кадрового аутсорсинга. То есть аутсорсинговых технологий в области аттестации персонала, подбора и обучения кадров.

Кадровый аутсорсинг позволяет работодателю передать часть обязанностей по управлению персоналом, начислению ему заработной платы специализированной организации.

Как указывается в [1], делегирование внешним исполнителям некоторых функций отдела управления персоналом ощутимо улучшает качество выполнения текущих работ, значительно повышает управляемость персоналом, снижает риск некорректного его поведения, поскольку контроль осуществляется как непосредственно организацией-аутсорсером, так и представителями компании-заказчика. Фирма-аутсорсер обеспечивает взаимодействие с профсоюзами, проводит испытание новых сотрудников, а фирма-заказчик не оформляет трудовых отношений с ними, аутсорсер решает трудовые споры, в том числе и во внесудебном и судебном порядке, сокращая заказчику административные расходы, связанные с управлением персоналом.

Среди направлений кадрового аутсорсинга нужно выделить лизинг персонала, аутсорсинг кадрового делопроизводства, рекрутмент, в том числе скрининг, рекрутинг, качественный поиск и хедхантинг, кадровый аутстаффинг. Лизинг персонала, как получение персонала любой квалификации в нужном количестве и за короткий срок в России получил наибольшую популярность. Работники числятся в штате кадровых агентств, а предприятие-заказчик экономит за счет снижения косвенных расходов на управление персоналом. Рекрумент представляет собой услуги по отбору персонала. Скрининг – подбор по формальным признакам, рекрутинг – углубленный отбор учетом особенностей личности и деловых качеств кандидата. Качественный поиск – поиск, учитывающий особенности заказчика, рабочего места, деловых качеств кандидата, организуемый прямым путем – без объявления вакансии в СМИ. Хедхантинг – подбор руководителей высшего звена и редких специалистов. Кадровым аутстаффингом называют услугу по выводу

персонала за штат компании-заказчика и оформление его в штат компании-аутсорсера. Использование аутстаффинга обеспечивает компании-заказчику максимальную гибкость в управлении персоналом, так как позволяет устанавливать соответствие количества рабочей силы реальному объему работ.

Актуальность применения бизнес-моделей кадрового аутсорсинга очевидна в современных условиях. Компания-заказчик высвобождает собственные ресурсы, сокращает издержек компании. В некоторых случаях, например, при аутстаффинге, сокращаются прямые затраты, что автоматически снижает себестоимость готовой продукции, делая ее конкурентоспособной на рынке.

Таким образом, можно утверждать, что популярность кадрового аутсорсинга обусловлена, в первую очередь, экономической эффективностью этого вида аутсорсинга. Эти и другие вышеозначенные преимущества кадрового аутсорсинга позволяют кадровый аутсорсинг рассматривать как новую бизнес-модель управления экономическими системами.

Список литературы:

1. Василенко Л.А. Аутсорсинг – инновационная кадровая технология государственной службы. – М.: Наука, 2007. – 213 с.
2. Минченко Л.В. Проблемы рынка труда рабочих кадров [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Экономика и экологический менеджмент» / ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет низкотемпературных и пищевых технологий. – Электрон. журнал – СПб.: СПбГУНиПТ, 2013. – № 1, март. – Режим доступа к журн.: свободный.
3. Михайлов Д.М. Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. – М.: КНОРУС, 2009.

ВЫБОР БАЗОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Науменко С.М.*, Фурсова С.А.♦

Северо-Кавказский филиал Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Минеральные Воды

В статье рассматривается общая система разработки стратегии, постановка ее основных этапов и процедур, и логика взаимосвязи задач.

Ключевые слова: стратегия развития, управление, строительное производство, ресурсный потенциал.

* Доцент кафедры Экономических и естественнонаучных дисциплин, кандидат экономических наук.

♦ Заведующий кафедрой Экономических и естественнонаучных дисциплин, кандидат экономических наук, доцент.

Повышение эффективности управления строительным производством представляет систему реализации многообразия взаимосвязанных элементов (организационных, материальных, экономических) предназначенных для достижения цели. Для этого возникает необходимость формирования стратегии развития производства, базирующегося на различных концепциях.

В целях решения задач развития строительного производства следует выделить подмножество стратегических показателей, которые характеризуют данные по производственной мощности, объему и структуре ресурсного и маркетингового потенциалов. Совокупность планируемых значений стратегических показателей и будет отражать стратегию развития предприятия.

Значительные изменения соотношений показателей в динамике предполагают преобразование в стратегии развития строительного производства. Управляемые параметры, которые приводят к изменению стратегии системы, а также к изменению методов и организационных форм управления каждым из них определяет суть стратегического управления рассматриваемой системы. В этой связи необходимо выработать единую стратегию развития, которая обеспечила бы более эффективное устранение выявленных проблем.

Общая система разработки стратегии, расстановка ее основных этапов и процедур, и логика взаимосвязи задач, определяется таким принципиальным свойством, что объектом решения являются неструктурированные или мало-структурированные проблемы. Процесс формирования стратегии является динамичным процессом, в ходе которого идет постоянное уточнение объекта исследования – от описания проблемы до формирования конкретных управленческих воздействий. Описание проблемы заключается в определении круга объектов и процессов, которые привели к деформации элементов системы управления организационно-техническим развитием предприятия [1].

Задача формирования стратегии заключается в том, чтобы исходя из описания проблемы, получить в итоге проект программы, т.е. документ, определяющий увязанный по срокам, ресурсам и исполнителям комплекс социальных, экономических, производственных, научно-технических и организационных мероприятий, обеспечивающих наиболее эффективную реализацию стратегии решения проблемы. С этих позиций для разработки принципов формирования единой стратегии организационно-технического развития строительного производства необходим анализ структуры факторов проблемной ситуации, обуславливающих:

- неудовлетворительное качество реализации внешних функций элементов системы, производящих определенную строительную продукцию и услуги;
- данный уровень потребности в строительной продукции.

Факторы первой группы можно разделить по функциональному признаку на ресурсные, технологические, организационные, маркетинговые, хозяйственные.

Среди факторов, относящихся ко второй группе, также можно выделить ресурсные, технологические и хозяйственные, в частности, такие, как структура цен на продукцию и услуги, коммуникационные связи, технология потребления и т.д.

В качестве факторов возникновения и воспроизводства проблем, негативно влияющих на функционирование системы управления организационно-техническим развитием строительного производства, можно выделить следующие:

- отсутствие современного парка строительных машин, механизмов и прогрессивных технологий;
- недостаточная обоснованность планов организационно-технического развития производства;
- несформированность элементов научно-технической и социальной инфраструктур, способствующих развитию производства.

Для предварительного анализа возможных вариантов решения проблемы, надо описать цели планируемых процессов, состояние субъектов, и вероятности ограничений, которые влияют на выбор путей для достижения основополагающих целей.

С теоретических позиций возможны два взаимно дополняющих путей построения множества целей решения проблемы:

- «обращение» исходной формулировки проблемы с последующей реализацией процедуры построения дерева целей;
- получение предварительного описания проблемных характеристик и формирование развернутого описания целей.

При определении целей решения проблемы следует различать такие понятия: идеальное и желательное состояние. Для определения желательного состояния используются два этапа:

- на первом этапе, базируясь на прогнозных характеристиках основных элементов проблемной ситуации, находятся такие значения проблемных характеристик, достижение которых вероятно при потенциально возможных условиях ресурсного обеспечения, уровня технологии и др.;
- на втором определяются все основные параметры системы, соответствующие ранее принятым желательным значениям проблемных характеристик.

Критерием по качеству улучшения проблематичных характеристик можно считать степень устранения неблагоприятных последствий проблемной ситуации.

Один из этапов разработки стратегии – формирование основных направлений решения проблемы, предполагающее целенаправленный анализ, сметы затрат и прогнозирование итогов реализации разных вариантов инновационных изменений некоторых элементов проблемной системы и ее внешнего окружения. Поэтапное решение проблемы заключается в следующем:

- анализ факторов и последствий существования проблемы;
- формирование наиболее возможных вариантов реализации стратегических целей по решению проблемы организационно-технического развития;
- разработка и выбор укрупненных стратегий формирования ресурсных потенциалов развития;
- структуризация и формулирование нормативных свойств систем, способных реализовать эффективную стратегию.

Для каждой отдельно взятой проблемы могут быть сформированы типовые направления решений. Действия по решению различных проблем, локализованных в исследуемой системе, взаимосвязаны между собой общностью мероприятий по улучшению характеристик, используемых ресурсов в ходе реализации различных стратегий в целом. Это обстоятельство усложняет общий процесс формирования стратегии.

Таким образом, задача состоит в выработке единой стратегии развития предприятия, которая обеспечила бы наиболее эффективное исключение имеющихся проблем. Единую стратегию развития необходимо описать, как стратегию, состоящую из частных стратегий решения отдельных проблем. Выявленные путем анализа негативные факторы существования проблемной ситуации имеют свои особенные характеристики, требующие управления. Следовательно, управление развитием предполагает единые цели, объекты, субъекты и организационные формы. Таким образом, различные стратегии решения проблемы классифицируются исходя из: целей, объектов, субъектов и форм воздействия. Другими словами, управляемый фактор при формировании стратегии развития является основой для объединения нескольких субъектов, форм и методов управления. Такое объединение отдельных стратегий предполагает общую стратегию изменения свойств элементов изучаемой проблемной системы, образующую разные сочетания в форме альтернативных вариантов общей стратегии. При этом каждый из таких вариантов должен удовлетворять следующим требованиям:

- обеспечивать сбалансированность и согласованность изменений, осуществляемых в различных элементах проблемной системы;
- отвечать реальным возможностям субъектов реализации отдельных элементарных стратегий, в том числе и ресурсным;
- обеспечивать непротиворечивость управления объектами, на которые направлено конкретное воздействие в ходе реализации элементарных стратегий;
- представлять собой целостный комплекс взаимоувязанных воздействий, замкнутых относительно внешних поступлений ресурсов.

В реальной действительности предприятия строительного производства различают по организационно-правовым формам, размерам, величине ресурсного и финансового потенциала. Следовательно, довольно тяжело раз-

работать единые рекомендации по выбору и формированию общей стратегии технического развития, учитывая, что в современной теории стратегического управления и планирования не имеется однозначной классификации стратегий.

Разнообразие стратегий, применяемых при стратегическом управлении, затрудняет их классификацию и требует поиска и обоснования необходимых критериев. Среди классификационных признаков наиболее существенными являются [2]:

- уровень принятия решений;
- базовая концепция достижения конкурентных преимуществ;
- стадия жизненного цикла отрасли, предприятия;
- степень «агрессивности» поведения предприятия в конкурентной среде;
- относительная сила отраслевой позиции предприятия.

Фактором, усложняющим классификацию, считается то, что большое количество стратегий не может однозначно определиться по одному из признаков. Поэтому в экономической литературе предполагается классификация всех стратегий по трем признакам:

- принадлежность к пяти основополагающим стратегиям достижения конкурентных преимуществ (глобальные стратегии);
- принадлежность к стратегиям управления портфелем сфер бизнеса (портфельные стратегии);
- принадлежность к стратегиям в зависимости от внешних и внутренних условий (функциональные стратегии).

Глобальные стратегии включают в свой состав пять основополагающих стратегий: стратегия минимизации издержек, стратегия финансирования, стратегия дифференциации, стратегия инноваций, стратегия быстрого реагирования.

Важное значение для организационно-технического развития, как отмечалось выше, имеет стратегия инноваций. Она предполагает приобретение конкретных преимуществ при помощи создания совершенно новых товаров (технологий), или удовлетворение существующих или потенциальных потребителей новым товаром, услугой. Предприятия, которые выбирают данную стратегию, должны формировать конкурентное преимущество при помощи осуществления радикальных инноваций в разных сферах. Такое предприятие получает широкую возможность для получения сверхприбыли за счет скачка рентабельности продаж или за счет создания нового сегмента потребителя. Альтернатива – это продажа новых технологий другим заинтересованным организациям.

Статистический анализ показывает, что виды деятельности по созданию и внедрению инноваций характеризуется, с одной стороны, достаточно высоким уровнем риска, с другой – высоким уровнем прибыльности.

В развитых странах с рыночной экономикой уже давно осознали, сколь выгодно вкладывать инвестиции в инновационные предприятия и фирмы. Обычно это делается в виде венчурного инвестирования, когда риск распределяется между различными проектами, находящимися в инвестиционном портфеле инвестора и полностью покрывается высокими доходами от инноваций. Наибольшая проблема инновационных фирм, достигнувших успеха в создании уникальной технологии или продукта, это проблема выживания. Опыт развития инновационных фирм показывает, что наиболее радикальные инновации происходят в малых фирмах, которые могут позволить себе большие риски, т.к. им нечего терять.

Глобальные стратегии применяются практически к конкретным сферам бизнеса (стратегическим отраслям хозяйствования). Для отдельных предприятий строительной отрасли можно рекомендовать функциональные стратегии, основными из которых являются:

- стратегии для отраслевых лидеров;
- стратегии конкуренции на различных этапах жизненного цикла предприятия и отрасли;
- прочие стратегии, способствующие разрешению проблемных ситуаций на предприятиях в условиях неопределенности внутренней и внешней среды [3].

Выбор стратегии строительных предприятий зависит от места, которое в отрасли оно занимает. Это определяется, величиной рыночной доли. Целью стратегий лидирующих организаций является сохранение занимаемых позиций и приобретение статуса доминирующего лидера, когда его рыночная доля значительно превосходит доли других организаций. В этом случае можно выделить три стратегии:

- стратегия нападения, которая подразумевает позитивное отношение в организации к инновационной деятельности, в том числе и радикального характера;
- стратегия укрепления и защиты, предполагающая создание таких условий, при которых конкурентам было бы сложно увеличивать рыночную долю. Такая стратегия может потребовать: улучшение качества обслуживания, интенсификацию рекламных усилий, увеличение затрат на научно-исследовательские и проектные работы, расширение продуктовой линии с целью увеличения рыночной доли, поддержание высокой конкурентоспособности продукции, расширение производственного и маркетингового потенциала с опережением текущих рыночных потребностей, осуществление значительных инвестиций в развитие технологий и др. К данной стратегии прибегают предприятия и организации, которые стремятся получать максимальные прибыли в краткосрочной перспективе, т.к.

долгосрочные перспективы или недостаточно привлекательны, или не определены, а высокие инвестиции достаточно рискованны;

- стратегия создания имиджа предприятия. Такое предприятие всегда оперативно реагирует на возможные попытки конкурентов захватить часть его рыночной доли путем снижения цены, усиления рекламной деятельности, дилерских скидок и т.д.

Функциональные стратегии организаций и предприятий в значительной степени определяются их параметрами. Они могут прибегать к целому ряду стратегий для создания и укрепления конкурентных преимуществ: стратегия специализации, стратегия роста посредством приобретений, стратегия отличительного имиджа.

Крупные строительные корпорации применяют в основном корпоративные стратегии: диверсификации (связанной и несвязанной), стратегия откачки капитала и ликвидации, стратегия изменения курса, реструктуризации и т.п.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что выбор базовой стратегии развития предприятия строительного производства является часто индивидуальным и обусловлено развитием спроса на продукцию и возможностью удовлетворения его с помощью ресурсов, которыми располагает то или иное предприятие. Иначе говоря, объективным условием организационно-технического развития предприятия является создание эффективной системы управления этим процессом, который ориентирован на эффективное использование ресурсного потенциала предприятия в сложившихся условиях рыночной конъюнктуры. Состав и структура ресурсного потенциала включают следующие виды ресурсов: технические, технологические, кадровые, пространственные, организационно-управленческие, информационные, финансовые. Каждый из этих видов ресурсов выражает совокупность возможностей для достижения стратегических целей развития предприятия в условиях рыночных отношений. С учетом влияния факторов внешней и внутренней среды можно выделить ряд условий, отражающих потенциальные возможности в организационно-техническом развитии предприятия и его производства, которые будут являться resultующими характеристиками процесса управления.

Список литературы:

1. Агафонов В.А. Методологические вопросы моделирования стратегических решений социально-экономических проблем. – М.: МГУ, 1987.
2. Джонсон Д. Процессы управления стратегическими изменениями // Хрестоматия «Управление изменениями» – М.: МЦО «МНК», 1996.
3. Забелавичене И.А. Планирование эффективности использования основных производственных фондов в строительстве. – Вильнюс, 1995.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА

© Свитыч Н.Ю.*

Сибирский институт управления Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Новосибирск

Автор поднимает дискуссионную проблему реформирования российского рынка природного газа. В статье выделяются такие ключевые проблемы как: монозависимый топливно-энергетический баланс, отсутствие диверсификации топливно-энергетических балансов на региональном уровне, значительный уровень износа основных фондов, требующий притока инвестиционного капитала. Автор предлагает решения этих проблем, основанные на создании условий для развития конкуренции на рынках добычи и поставки природного газа российским потребителям и оптимизации топливных балансов на региональном уровне.

Ключевые слова: естественная монополия, газовая отрасль, государственное регулирование, эффект сетевого хозяйства, эффект масштаба.

Сегодня природный газ является одним из наиболее востребованных видов топлива, поскольку технология добычи и поставки довольно проста, а потребительские характеристики конкурентоспособны по сравнению с другими видами топлива. Страны Ближневосточного региона аккумулируют около 40 % мировых запасов этого ресурса, а в Российской Федерации этот показатель более 25 %. Степень технологического развития в данной отрасли значительно влияет на качество и объем добычи. Лидирующие позиции занимают такие страны как Россия, Канада, США, Алжир.

Газовая отрасль охватывает систему процессов, включая разведку месторождений, их эксплуатацию, транспортировку газа по газопроводам, хранение, переработку, производство искусственного газа, а также использование в различных отраслях промышленности и коммунально-бытовой сфере.

В отечественной практике добыча «голубого топлива» осуществляется не только на внутренние нужды, но и на экспорт.

Знаменательным событием в развитии отечественной газовой отрасли стала разведка запасов Западной Сибири в начале 70-х годов прошлого века. Это послужило стимулом для строительства системы магистральных газо-

* Аспирант кафедры Менеджмента (специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»).

проводов, на базе которой была создана Единая система газоснабжения (далее – ЕСГ).

Несмотря на то, что в конце прошлого века кризисные тенденции наблюдались во всех секторах экономики, газовая промышленность сохранила ведущие позиции.

ЕСГ и сегодня представляет собой крупнейшую в мире сеть газопроводов, а ее деятельность регулируется государством в порядке, установленном законодательством Российской Федерации [1]. Несмотря на то, что собственником ЕСГ является ОАО «Газпром», в отечественной экономике реализуется стратегия равного доступа к сетевому ресурсу с целью формирования конкурентных отношений на рынках добычи и поставки природного газа конечному потребителю.

По данным министерства энергетики Российской Федерации доминирующее положение на рынке добычи природного газа занимают компании Группы Газпром (рис. 1).

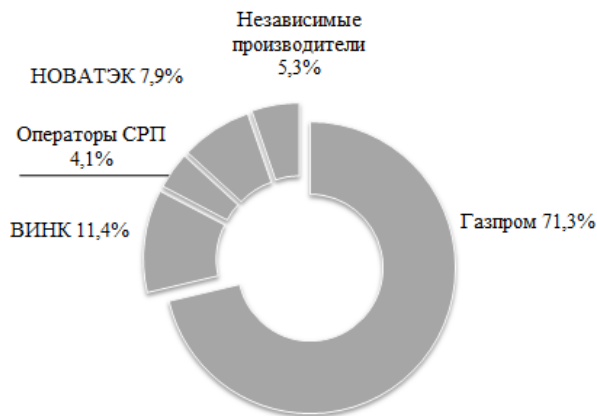


Рис. 1. Отраслевая структура добычи газа по группам компаний в 2013 году

Государственное регулирование газовой отрасли осуществляется преимущественно на федеральном уровне. Однако, в части тарифной политики ряд полномочий передан на региональный уровень (например, розничные цены на природный газ для населения).

В данном случае следует выделять два аспекта регулирования: прямое государственное регулирование через систему нормативно-правовых актов и косвенное, когда государство учувствует в капитале субъектов рынка.

Газовая отрасль в настоящее время функционирует в формате рынков естественной монополии и монополистической конкуренции в зависимости от этапа технологического процесса.

В классическом понимании трактовка термина «естественная монополия» подразумевает такую рыночную ситуацию, в которой хозяйствующий

субъект производит уникальный товар (услугу), реализует соответствующую стратегию ценообразования, обеспечивающую весь спрос на данный продукт (услугу). Отличительной особенностью таких рынков является наличие существенных барьеров входа для поставщиков (производителей).

Структуру внутреннего рынка природного газа можно охарактеризовать как «рынок поставщика», поскольку ведущая компания обладает достаточным информационным ресурсом, чтобы осуществлять централизованную политику формирования условий поставки газа, в том числе ценовую политику. Рыночная стратегия проявляется через два эффекта: «эффект масштаба» и «эффект сетевого хозяйства». Первый заключается в изменении стоимости единицы продукции при изменении объема производства, а второй выражается в том, что при увеличении количества потребителей снижаются не только удельные издержки на капитальные вложения, но снижаются удельные переменные затраты на обслуживание этих сетей [2]. Однако, если рынок магистральной транспортировки газа характеризуется данными эффектами, в том числе являясь стратегически важным инфраструктурным объектом, то рынки добычи и поставки остаются потенциально конкурентными.

Еще одна стратегическая проблема отечественной экономики – монозависимость топливно-энергетического баланса [3] от природного газа, доля которого достигла 53 %.

Принято считать, что оптимальным с точки зрения энергетической безопасности, является значение этого показателя в диапазоне 30-35 %. По официальным данным износ основных фондов газовой отрасли около 60 % [4]. Региональная структура топливно-энергетического баланса на сегодняшний день характеризуется неравномерным распределением. Концентрация потребителей природного газа наблюдается в регионах европейской части России, несмотря на наличие крупных месторождений в Сибири и на Дальнем Востоке (рис. 2).

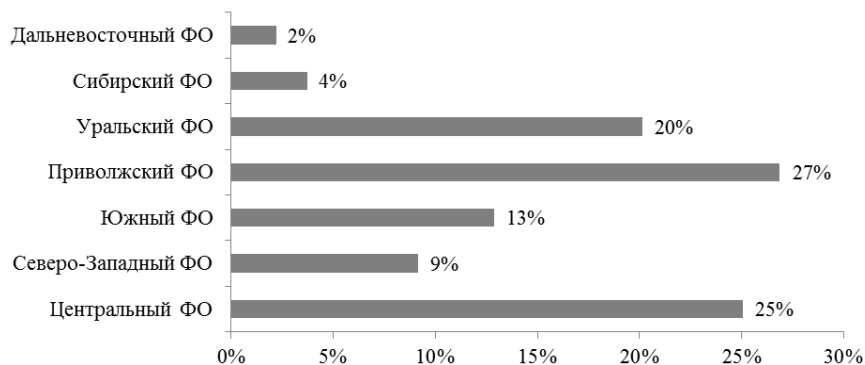


Рис. 2. Структура потребления природного газа по федеральным округам Российской Федерации

Предполагается, что заложенная в проекте «Генеральной схемы развития газовой отрасли на период до 2030 года» тенденция будет сохраняться с учетом незначительных изменений структуры (увеличение потребления в Дальневосточном федеральном округе [6]).

Таким образом, в европейской части России основным видом топлива является природный газ, что несет в себе стратегические риски. С другой стороны, добывающие голубое топливо регионы характеризуются низким уровнем газификации и ориентированы на использование замещающих видов топлива.

По мнению экспертов, при благоприятных маркетинговых и инвестиционных условиях в восточных регионах России добыча природного газа будет расти и составит 48 млрд. м куб. в 2015 году, 146 млрд. м куб. в 2020 году и к 2030 году достигнет максимума (211,1 млрд. м куб.) [5]. Однако, по официальным данным, в регионах Дальнего Востока и Восточной Сибири природный газ занимает только 6 % топливного баланса, а уголь – 74,1 % [7].

Таким образом, регионы Дальнего Востока и Восточной Сибири, обладающие ресурсным потенциалом, не обеспечивают оптимальную структуру топливного баланса.

По мнению автора одной из ключевых причин такой ситуации является неравномерная доходность поставок природного газа на внутренний и внешний рынки. В данном случае стратегически важно развивать экономически обоснованную конкуренцию на внутреннем рынке природного газа. ОАО «Газпром» продолжает занимать доминирующее положение в сфере добычи природного газа. В тоже время независимые поставщики концентрируются на территориальных рынках приближенных к месторождениям и развитой инфраструктуре. Автор полагает, что ключевым стратегическим ориентиром государственной политики в области регулирования газовой отрасли должна стать диверсификация топливных балансов регионов, путем повышения конкурентоспособности природного газа относительно других видов топлива. В тоже время, территории, где природный газ составляет большую часть топливного баланса, необходимо ориентировать на комбинированное использование резервных источников топлива. Такая стратегия, в первую очередь позволит снизить чувствительность экономики к изменению цен на природный газ.

Освоение новых месторождений создает проблему инвестиционного характера, которую можно решить путем привлечения капитала независимых поставщиков. Автор считает, что стратегия организации недискриминационного доступа к инфраструктурным объектам транспортировки природного газа на внутреннем рынке позволит сохранить государственный контроль над стратегическими объектами и реализовать эффективную тарифную политику, привлекая в составе стоимости услуг транспортировки капитал независимых поставщиков газа.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 31.03.1999 № 69-ФЗ «О газоснабжении в Российской Федерации» (ред. от 21.07.2014) [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. Трачук А.В. Реформирование естественных монополий: цели результаты и направления развития. – М.: Экономика, 2011. – С. 43.
3. Дергунова Н.А. Основные тенденции и проблемы развития газовой отрасли России [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами – 2007. – № 3 (11). – Режим доступа: <http://www.uecs.ru> (дата обращения: 05.11.2014).
4. Распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 № 1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года» [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
5. Коржубаев А.Г., Эдер Л.В. Нефтегазовый комплекс России: состояние, проекты, международное сотрудничество. – Н.: ИЭОПП СО РАН, 2011. – С. 238
6. Приказ Министерства энергетики РФ от 6 июня 2011 г. N 213 «О Генеральной схеме развития газовой отрасли на период до 2030 года» [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
7. «Программа создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта газа на рынки Китая и других стран Азиатско-Тихоокеанского региона» (утв. Приказом Минпромэнерго РФ от 03.09.2007 № 340) [Электронный ресурс] // Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

© Старкова Н.О.*, Мирзоян А.Р.♦

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Исследован мировой правовой опыт осуществления государственных закупок. Охарактеризован конкурсный механизм государственных закупок, применяемый в России и за рубежом.

Ключевые слова: государственные закупки, конкурс, закупочная деятельность, государственный заказ, бюджет.

* Доцент кафедры Мировой экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

♦ Магистрант кафедры Мировой экономики и менеджмента.

В России в настоящее время большую актуальность приобретает проблема формирования эффективной системы государственных закупок, адекватной современным международным требованиям. Отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд в РФ регулируются Федеральным законом Российской Федерации от 21.07.2005 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, связанные с размещением заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд, в том числе устанавливает единый порядок размещения заказов, в целях обеспечения единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, эффективного использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия, развития добросовестной конкуренции, совершенствования деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечения гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов.

Не смотря на современные осложнения политических взаимоотношений России с рядом ведущих зарубежных государств, нашу страну связывает длительный процесс по сближению интересов в различных сферах деятельности со многими зарубежными странами [2]. В связи с этим формирование адекватной системы государственных закупок вполне уместно осуществлять с учетом опыта ведущих мировых держав. Существование конкурсной системы закупок в различных странах мира во многом определяется законодательством, характеризующим экономические отношения между участниками рынка. Соответственно законодательные акты каждого государства определены поставленными в ней приоритетами экономической политики. Помимо этого существенное влияние на указанную сферу деятельности оказывает степень централизации национальной экономики.

Опыт стран Запада с развитой рыночной инфраструктурой свидетельствует, что система государственных закупок закономерно стала составной частью сферы внутреннего товарного обмена определенными видами продукции и услуг и одним из механизмов поддержания конкуренции и либерального способа хозяйствования. Объективной основой существования и поступательного развития системы госзакупок в национальной экономике многих стран является то, что в процессе выполнения своих целевых функций отдельные государственные ведомства и организационные структуры вынужденно сталкиваются с проблемой материально-технического обеспе-

чения как для реализации государственных и муниципальных программ, так и для осуществления своей текущей деятельности. Как правило, она решается путем приобретения необходимых материальных и нематериальных ресурсов, товаров, работ и услуг через закупки, именуемые государственными, в процессе специально организуемых конкурсных торгов.

Конкурсный механизм, особенно при объемных закупках, позволяет достичь нескольких решений – снизить стоимость необходимой заказчику продукции, обеспечить более высокий уровень прозрачности и подконтрольности процесса купли-продажи и в конечном итоге противостоять коррупции.

Основным документом, который регламентирует главные параметры всей закупочной деятельности в мире, является Типовой закон ЮНСИТРАЛ «О закупках товаров (работ) и услуг», принятый в 1994 году на 27-й сессии Комиссии ООН по праву международной торговли [3].

Основными целями данного Типового закона являются максимальное развитие конкуренции, обеспечение справедливого отношения к поставщикам и повышение уровня открытости и объективности при проведении закупок. Закон не рекомендуется применять при государственных закупках, которые связаны с обеспечением национальной обороны и безопасности. В основе действующих нормативных актов в сфере закупок в Российской Федерации, Казахстане, Киргизии и других стран СНГ и Восточной Европы лежат принципы, заложенные именно в данном законе.

Кроме вышеуказанного нормативного акта существует многостороннее Соглашение по правительственным закупкам (Agreement on Government Procurement), которое является одним из элементов Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) и заключается странами в рамках участия во Всемирной торговой организации (ВТО) [4].

Соглашение было принято по результатам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров в 1994 году, и его подписание не является обязательным условием для вступления страны в ВТО, однако в последнее время появилась тенденция, что участницы ВТО (США, страны Евросоюза, Канада, Израиль, Япония, Швейцария) считают подписание Соглашения непременным условием.

Основными целями данного Соглашения являются развитие международной торговли, запрет на дискриминацию иностранных поставщиков, обеспечение прозрачности законодательства и применяемых процедур закупок. Подписание Соглашения должно способствовать открытию национальных рынков госзакупок и предоставлению поставщикам из стран, подписавших данный документ, равных с национальными поставщиками условий участия.

Исходя из вышеназванных основополагающих документов, в каждой из стран построена своя законодательная база по закупочной деятельности. Так, основой государственного строительства и всего законодательства США является обеспечение свободы добросовестной конкуренции. Соответственно за-

коны, правила, регулирующие организацию и проведение конкурсных отборов, направлены, в первую очередь, на обеспечение равных прав всех участников торгов, защиту от монополизации рынка.

Закупки в США проводятся на основании свода правил государственных закупок (Federal Acquisition Regulation, FAR1), который был разработан еще в 1984 году и описывает все этапы проведения закупок, начиная с планирования и заканчивая вопросами управления заключенными государственными контрактами вплоть до их завершения. Целью FAR является соблюдение всеми агентствами, проводящими закупки для федеральных государственных нужд, единой закупочной политики и использование единых закупочных правил.

В странах Европейского союза сегодня размещение государственных заказов регламентируется, в зависимости от объемов и других условий, тремя уровнями законодательного регулирования: международным, законодательством Евросоюза и национальным.

К международному регулированию закупок Евросоюза в первую очередь относятся требования ранее упомянутого Соглашения о правительственных закупках Всемирной торговой организации. Закупки стран, входящих в Евросоюз, по-прежнему осуществляются органами государственного управления согласно национальному законодательству. Однако при этом во внимание принимаются не только национальные правила закупок, но и законодательство и рекомендации Европейского сообщества, установленные в упоминаемых директивах.

Современная зарубежная практика в области госзакупок свидетельствует, что необходимые приобретения государством через госзаказ осуществляются главным образом для решения задач по удовлетворению текущих государственных потребностей в определенных видах товаров, работ и услуг [1]. Кроме того, в целях пополнения государственного продовольственного резерва через госзаказ и реализации отдельных инвестиционных проектов используются средства международных финансовых организаций (МБРР, ЕБРР), а также зарубежных региональных банков развития.

В целом, расходы на госзакупки в большинстве развитых стран покрываются из средств государственного или территориального бюджетов, специальных правительственных и внебюджетных фондов, формируемых за счет налоговых и иных видов поступлений, включая доходы от деятельности самих госструктур. Между тем одной из проблем в части реальной оценки объемов национальных госзакупок является отсутствие в составе расходной части госбюджета большинства стран отдельной статьи учета их финансирования. В международной практике общий объем госзакупок принято оценивать исходя из стоимости услуг, произведенных в госсекторе, то есть на основе затрат, понесенных в связи с выполнением госструктурами своих целевых функций, в том числе по приобретению необходимых для этого то-

варно-материальных ценностей. Их совокупный размер, как правило, рассчитывается на основе данных о государственном промежуточном или конечном потреблении.

Проблема усугубляется и отсутствием единой методологии определения стоимостных объемов госзакупок, типовой классификации товарной номенклатуры, а главное – информационной базы по достоверным показателям о состоянии сферы госзакупок в разрезе отдельных стран [5].

Так, в настоящий момент существуют три источника статистической информации о стоимости национальных госзаказов. Это – данные международных экономических организаций (МВФ, ООН, ОЭСР, ВТО, Всемирного и Европейского банков развития), специальных уполномоченных государственных органов, а также коммерческих компаний-поставщиков товаров, работ и услуг по линии госзакупок. С разной степенью детализации и репрезентативности они отражают объемы и структуру национальных госзакупок. Однако оценки показывают, что их информационная база часто оказывается несопоставимой как по номенклатуре, так и совокупному объему закупок, что обусловлено рядом причин.

Во-первых, из-за того, что понимание госзакупок в зарубежной практике неоднозначно, например, в странах ЕС они связаны с приобретением продукции и услуг для общественных целей (*public procurement*), а в других странах сюда включают закупки для государственных нужд (*government procurement*). Причем первое из них гораздо шире, так как включает обеспечение потребностей не только госпредприятий и учреждений, но и коммунальных служб, и наиболее реально отражает финансовые затраты государства на эти цели. Именно поэтому стоимостные объемы рынка госзакупок в европейских странах по версии Комиссии Европейского Сообщества (КЭС), как правило, выше, чем оценки ОЭСР, поскольку они включают только бюджетные расходы на закупки продукции и услуг для государственных нужд.

Во-вторых, расхождение в международной статистике по стоимости госзакупок в разрезе стран вызвано конфиденциальностью части информации по расходам государства на приобретение соответствующей продукции на нужды национальной армии, ее обороноспособности и безопасности. Во многом по этой и другим причинам МВФ, например, в своей статистике учитывает стоимость военной униформы в составе бюджетных ассигнований на закупку товаров для государственных нужд, а ОЭСР включает их в статью «выплаты госслужащим».

В результате, по мнению зарубежных экспертов, к концу 90-х годов 20 века показатели удельного веса госзаказов в 20 странах-участницах ВТО были занижены более чем на 11 % [6]. Так с учетом значений 140 стран общемировой рынок госзакупок к началу 2000-го года оценивался в 5,5 трлн. долл., что было эквивалентно 82,3 % мирового экспорта товаров и услуг. Из них

4,8 трлн. долл. (85,7 %) приходилось на страны в составе ОЭСР. Открытая же для международной конкурентной торговли часть госзакупок оценивалась всего в размере 2,1 трлн. долл., то есть в 2,3 раза меньше. За последние 25 лет национальные закупки в 15 наиболее развитых странах увеличились на 4,4 трлн. долл., т.е. более чем в 4 раза. Причем на долю США приходится 46,5 %. Таким образом, для ряда стран ОЭСР с централизованной формой государственного управления характерны более высокие расходы на госзакупки на правительственном уровне по сравнению с региональными и муниципальными структурами.

Конкурентный механизм размещения заказов на приобретение товаров, услуг, работ для государственных нужд на современном этапе в большей степени соответствует рыночным принципам регулирования экономики и играет важную роль в хозяйственном развитии многих развитых стран. Состояние самой системы госзакупок существенно зависит от уровня развития национальной экономики, формы государственного устройства и особенностей бюджетной политики, которая оказывает значимое влияние на их физические и стоимостные объемы. Зарубежная практика демонстрирует, что форма государственного устройства влияет и на степень централизации национальной системы госзакупок и уровень ее совершенства, что в свою очередь сказывается на соотношении стоимостных объемов продукции, закупаемой предприятиями и организациями различных уровней власти, и на их товарную структуру.

Список литературы

1. Спицына Л.Ю. Государственные закупки как механизм стимулирования производства инновационных товаров, работ и услуг // Вестник науки Сибири. – 2012. – № 4 (5). – С. 192-196.
2. Старкова Н.О. Перспектива интеграции России с ЕС [Текст] / Н. Старкова // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2010. – № 32. – С. 63-71.
3. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о публичных закупках (Принят в г. Вене 01.07.2011 на 44-ой сессии ЮНСИТРАЛ) / Документ опубликован не был.
4. Трефилова Т.Н. Теоретические и практические проблемы реализации запроса предложений [Электронный ресурс] // Аукционный вестник. – Режим доступа: <http://auctionvestnik.ru/node/165>.
5. Фиц А.Ю. Совершенствование управления государственными закупками в России // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2013. – № 1 (33). – С. 138-144.
6. Evenett S.J. Is there a case for new multilateral rules on transparency in government procurement? / Chapter III of «The Singapore Issues and The World Trading System: The Road to Cancun and Beyond», 2013.

ИЗ ОПЫТА ПРИМЕНЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КРУПНЫМИ РИТЕЙЛЕРАМИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

© Супруненко В.Н.*, Драгилев И.Г.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В данной работе сделан некоторый обзор приемов, применяемых крупными ритейлерами в завоевании конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: ритейл, сети, розничная торговля.

В настоящее время продолжается процесс развития сетевой торговли. Совершенствуются методы, крупные сети продолжают свое движение по стране из центральных районов, завоеывая все новые и новые регионы. В этом движении сети применяют свои приемы и используют свои конкурентные преимущества.

В соответствии с п. 8 статьи 2 Федерального закона № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» под торговой сетью понимается совокупность двух и более торговых объектов, которые находятся под общим управлением, или совокупность двух и более торговых объектов, которые используются под единым коммерческим обозначением или иным средством индивидуализации [1].

В переводе с английского слово «retail» означает розничную продажу. Сейчас так называют компании, имеющие сеть торговых объектов.

Представляет интерес, как ритейлы достигают своих конкурентных преимуществ, какие методы при этом используют для управления ими.

В настоящее время сетевая торговля развивается опережающими темпами и занимает значительную долю в розничной торговле.

Согласно статистическим данным оборот торговых сетей за 2012 год составил 19.6 % по России в целом к общему объему оборота розничной торговли. В 2009 году удельный вес продаж через сетевые форматы торговли составлял 15.1 % [2].

В Дальневосточном округе продажа через торговые сети больше развита в Хабаровском крае, Еврейской автономной области и Амурской области. Освоение данного региона происходит более медленными темпами, по сравнению с центральными районами. Динамика объемов розничных торговых сетей представлена на рисунке 1.

* Студент кафедры Международного маркетинга и торговли.

♦ Доцент кафедры Международного маркетинга и торговли, кандидат технических наук.

Таблица 1

Оборот розничной торговли по торговым сетям, 2012 г.

	В процентах к общему объему оборота розничной торговли субъекта Российской Федерации, %
Российская Федерация	19,6
Центральный федеральный округ	21,7
Северо-Западный федеральный округ	36,3
Южный федеральный округ	19,4
Северо-Кавказский федеральный округ	5,9
Приволжский федеральный округ	18,0
Уральский федеральный округ	15,3
Сибирский федеральный округ	15,7
Дальневосточный федеральный округ	8,1
Республика Саха (Якутия)	0,7
Камчатский край	8,9
Приморский край	7,6
Хабаровский край	16,7
Амурская область	10,7
Магаданская область	3,1
Сахалинская область	1,3
Еврейская автономная область	12,6
Чукотский автономный округ	-

В свою очередь, большую долю занимают продовольственные сети, а лидирующие позиции в рейтингах все больше занимают продуктовые ритейлеры.

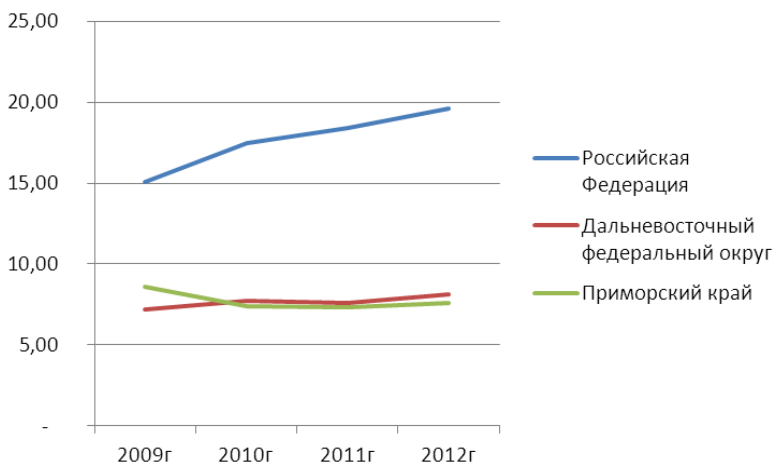


Рис. 1. Динамика доли розничных торговых сетей в формировании оборота розничной торговли субъектов Российской Федерации

Основной задачей ритейлов является завоевание предпочтительной доли рынка и значительных конкурентных преимуществ. Этим они не отличаются от задач прочих форматов торговли. Однако борьба, как показывает опыт, происходит гораздо жестче и возможностей больше.

Каким же образом достигаются конкурентные преимущества.

Ритейлы значительно расширили ассортимент не только продовольственных, но и непродовольственных товаров, пользуясь возможностями открытия большого количества торговых точек и расширения торговых площадей. В условиях серьезной конкуренции каждая сеть заинтересована в увеличении ассортимента и включении в него предпочтительных для потребителя марок.

Один из крупнейших российских ритейлеров X5 Retail Group NV, занимающий лидирующую позицию в рейтинге на протяжении ряда последних лет, в управлении своим ассортиментом применяет категорийный менеджмент. Категорийный менеджмент относится к современным эффективным методам управления товарными категориями, когда каждая из них рассматривается как самостоятельная стратегическая бизнес-единица. При этом компанией используются такие модули, как JDA® Space Planning, JDA® Space Automation, JDA® Intactix Knowledge Base и JDA® Planogram Generator. Применение данных модулей показало возможность получения максимальной отдачи от управления ассортиментной матрицей и грамотной планировки помещений и полочных площадей. Категорийный менеджмент позволяет ритейлеру сохранять преимущества в части рационального (оптимального) ассортимента, пользующего спросом у потребителей [3].

К основным форматам компании относятся супермаркеты, гипермаркеты и «мягкие» дискаунтеры. С целью повышения эффективности продаж компания широко использует в собственных магазинах и франчайзинговых точках возможности мерчендайзинга.

Данные методы представляются эффективными и позволяют компании расширить свое присутствие на дальневосточном рынке.

Применение системы категорийного менеджмента компанией торговой сети «МАН» также оправдало себя и позволило в период кризиса 2008 года сохранить покупателей и тем самым не уменьшить объемы продаж.

В конкурентной борьбе все большее значение для ритейлеров приобретает ориентация на потребителя, потребительское поведение и учет каналов, через которые потребитель покупает товары.

Так, в настоящий момент происходит репозиционирование сети «Эльдorado», одного из крупнейших российских ритейлеров бытовой техники. Сеть насчитывает порядка 300 магазинов и около двухсот работающих по франчайзингу. Новая стратегия компании направлена на оптимизацию качественных характеристик розничных площадок, а также улучшение репутации бренда. Произошла смена девиза компании от «территории низких цен» на «лучший товар, по лучшим ценам, с лучшим сервисом».

Также, как и компания X5 Retail Group NV, руководство сети «Эльдорадо» планирует применить приемы мерчендайзинга в своих магазинах и тем самым значительно улучшить качество обслуживания [4].

На более жесткий контроль качества и безопасности всех товаров, продаваемых в сети гипермаркетов «Самбери», направлен проект под рабочим названием «Самбери» – территория безопасных покупок».

Торговый холдинг «Невада» является владельцем основного количества гипермаркетов на Дальнем Востоке и существует около 20 лет. Направлениями его деятельности является как оптовая поставка продуктов питания в девять тысяч магазинов Дальневосточного региона, так и розничная торговля через сеть гипермаркетов «Самбери», развивающуюся сеть мини-маркетов «РазДва» и сеть передвижных киосков «Купава». По мнению специалистов, конкурентоспособность и такой продолжительный успех компании заключается в её логистической стратегии.

Копания «Ашан», которая также входит в число лидеров рейтингов, развивается только в формате гипермаркета. Данный формат считается оптимальным с точки зрения численности персонала и выручки на квадратный метр. При этом гипермаркет представляет собой одновременно и склад, и распределительный центр, что позволяет снизить логистические расходы. Поэтому практически все крупные ритейлеры стали делать ставку именно на этот формат торговли. У «Магнита» таких магазинов уже 77, у X5 Retail Group – 72. Такой формат стал основным для таких компаний, как «Лента», «О'Кей», «Дикси», «Вестер» и других [5-7].

Следовательно развитие логистической деятельности ритейлеров является еще одним из конкурентных преимуществ.

Тем самым, компании переходят от ценовых методов достижения конкурентных преимуществ к неценовым.

При этом ценовые войны имеют еще быть и порой оставаться одним из основных методов в конкурентной борьбе для ряда сетей.

Однако следует отметить, что ценовая политика претерпевает изменения. И если до недавнего времени ставка ритейлеров была только на низкие цены по сравнению с конкурентами, то сейчас многие ритейлеры меняют свой подход. В этом случае, стратегии компаний направлены на завоевание не только среднего класса, но и более состоятельных покупателей (так называемых VIP-клиентов), для которых, например, расширяется ассортимент food и non-food, вводятся соответствующие категории товаров и применяется соответствующее обслуживание [5-7].

Таким образом, исходя их приемов и методов, применяемых ритейлерами для достижения конкурентных преимуществ, можно считать, что основным подходом в управлении их конкурентоспособностью на настоящий момент является маркетинговый, предусматривающий ориентацию на потребителя, а также ситуационный, определяемый конкретной ситуацией.

Список литературы:

1. Федеральный закон № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г.
2. Росстат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.
3. Крупнейший российский ритейлер X5 намерен оптимизировать продажи за счет внедрения решений JDA для категорийного менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ict-online.ru/news/n77838/>.
4. «Эльдорадо» – быть или не быть в Приморье? [Электронный ресурс]. – 2012.
5. Крупнейшие и наиболее эффективные продуктовые российские ритейлеры [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2011/11/29/33491278>.
6. Ритейл. Игра на выбывание [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.intalev-ural.ru/?id=28419>.
7. О развитии ритейлеров на Дальнем Востоке [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.dvreclama.ru/dvbussines/press/detail.php?blog=samberi&post_id=20101.

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ТЕОРИИ ДОЛГОСРОЧНОЙ МЕГАТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

© Шевцова О.Н.*, Фурсова С.А.♦

Северо-Кавказский филиал Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, г. Минеральные Воды

Новый технологический уклад на данный момент развития экономики переходит в фазу роста, причем его расширение сдерживается незначительным распространением и недоработанностью соответствующих технологий. Прогнозируемые экспертами параметры глобального технико-экономического развития позволят вывести отечественную экономику на новый этап инновационного развития.

Ключевые слова: инновации, управление, стратегия, мировая экономика, кризис.

Формирование системы управления инновациями как иерархической системы включает в себя ряд взаимосвязанных структурообразующих кон-

* Заместитель заведующего кафедрой Экономических и естественнонаучных дисциплин, кандидат экономических наук.

♦ Заведующий кафедрой Экономических и естественнонаучных дисциплин, кандидат экономических наук, доцент.

цептуальных элементов. Одним из них является оценка инноваций, вносимых в корпоративный банк инноваций и их последствий.

Инновации, полученные менеджерами по инновациям, переходят менеджерам соответствующих областей деятельности и уровней управления, которые способны изменять процесс управления, посредством креативного, трансферного и алгоритмического процессов управления инновациями. Результирующие инновации оцениваются экспертами в своей области, только после этого вносятся в корпоративный банк инноваций [2].

Действительный член РАН, директор Института новой экономики Государственного института управления С.Ю. Глазьев широко утверждает известные изыскания в области долгосрочной мегатехнологической динамики:

- во-первых, фиксировалось происходящее в мире закономерное становление в недрах «современного» – пятого – технологического уклада, основанного на микроэлектронике и информационных технологиях, «новым» – шестым» – укладом, базируемым на нанотехнологиях, способных создавать новые структуры неживой и живой материи;
- во-вторых, отмечалось, что постсоветская Россия, где расширение пятого технологического уклада происходит на импортной базе и носит догоняющий характер, отстает также в отношении становления шестого;
- в-третьих, показывалось, что в случае задействования альтернативной разрушительному рыночно-фундаменталистскому курсу дирижистской стратегии страна в состоянии преодолеть это отставание, еще до крупномасштабной структурной перестройки мировой экономики освоить ключевые производства шестого технологического уклада и на данной основе «оседлать» новую «длинную волну» глобального экономического роста, выйти на траекторию опережающего развития.

Но, можно ли вернуться к этим положениям в связи цикличностью глобальных финансово-экономических кризисов?

Выход нового уклада из эмбрионального состояния, начало замещения им господствующего ныне предыдущего уклада, достигшего пределов своего роста, как раз и проявляется в виде кризиса экономики ведущих стран мира, имеющего прежде всего структурный и финансовый компоненты и сопровождающегося взлетом и последующим падением цен на энергоносители и на другие сырьевые материалы.

Жизненный цикл каждого нового технологического уклада начинается в недрах предыдущего. Соответственно базовые открытия и изобретения шестого уклада осуществляются в результате качественного скачка в эволюции «ядра» пятого уклада, охватывающего микроэлектронную и электротехническую промышленность, информационно-коммуникационный сектор, прибо-

ростроение, радиотехническую индустрию и индустрию средств связи, авиационный и ракетно-космический комплексы, атомную энергетику, и др.

Преемственность между двумя рассматриваемыми укладами состоит в применении технологий, основанных на использовании знаний об элементарных структурах материи, а также на алгоритмах обработки и передачи информации, полученных фундаментальной наукой [3]. Границы же между ними связаны с глубиной технологического проникновения в структуры материи и с масштабами обработки информации: если пятый уклад основывается на применении достижений микроэлектроники в управлении физическими процессами на микронном уровне, то шестой – на использовании нанотехнологий, оперирующих на уровне одной миллиардной метра и способных изменять молекулярную архитектуру вещества, придавая ему принципиально новые свойства, а также проникать в клеточное строение живых организмов, корректируя его.

Переход к шестому укладу сопряжен с грядущей очередной технологической революцией, кардинально повышающей эффективность основных направлений развития экономики.

Сегодня новый технологический уклад только переходит в фазу роста, причем его расширение сдерживается незначительным пока распространением и качественной недоработанностью соответствующих технологий, с одной стороны, неготовностью социально-экономической среды к их широкому задействованию, – с другой. И хотя расходы на освоение этих технологий и масштабы их применения растут экспоненциально, доля шестого технологического уклада в структуре современной экономики остается скромной. Качественный скачок произойдет после завершения структурной народнохозяйственной перестройки в ведущих странах мира и перехода нового уклада в фазу роста, ожидаемых во второй половине следующего десятилетия. Вот лишь некоторые прогнозируемые экспертами качественно-количественные параметры глобального технико-экономического развития в этом или более значительном горизонте.

Энергоёмкость мировой экономики благодаря использованию технологий шестого уклада к концу 2020-х годов снизится на 60 %, при этом в структуре потребления энергоресурсов упадет доля нефти, в определённой мере увеличится доля природного газа и резко возрастет доля альтернативных источников. Соответственно одна из тенденций мегатехнологической динамики до 2020 г. – достижения технологиями альтернативной, в том числе водородной, энергетики экономически приемлемых показателей, а также развитие атомной энергетики повышенной безопасности и термоядерной энергетики [1].

В ряду других тенденций глобального технико-экономического развития в указанном горизонте нельзя не отметить:

- переход от микроэлектроники к нано- и оптоэлектронике как к новой базе информационных технологий;

- широкое внедрение материалов с заранее заданными свойствами в первую очередь композиционных;
- начало широкого использования биотехнологий, которые призваны, в частности, качественно преобразовать агросферу и здравоохранение;
- формирование глобальных инфокоммуникационных сетей;
- радикальные изменения в природоохранной деятельности, направленные на ослабление техногенного воздействия на биосферу планеты.

Предсказываются, далее, опережающие темпы роста производств шестого технологического уклада в сравнении с динамикой мировой экономики и торговли, в результате чего, согласно оценке Научного фонда США, годовой оборот рынка нанотехнологий уже к 2015 г. достигнет 1,5 трлн. долл.

Кроме отраслей собственно «ядра» шестого технологического уклада – нано-электроники, индустрии наноматериалов, других производств, основанных на нано-технологиях, – подъем охватит его «несущие» отрасли. В их составе останутся вышеупомянутые «ядерные» отрасли пятого уклада, но благодаря задействованию тех же нанотехнологий и наноматериалов сюда войдут также сельское хозяйство и здравоохранение, химико-металлургический комплекс, строительство, судо- и автомобилестроение.

Наконец, прогнозируются качественные изменения в области менеджмента. Дальнейшее развитие получают системы автоматизированного проектирования, которые наряду с маркетинговыми технологиями позволят перейти к автоматизированному же управлению всем жизненным циклом продукции в целом. Речь идет об управлении на основе технологий CALS. т.е. международного унифицированного информационного взаимодействия всех субъектов этого цикла: разработчиков, заказчиков, включая государственных, и поставщиков, эксплуатационного и ремонтного персонала. А в управлении внедрением собственно нанотехнологий возобладает стратегия «перенесения продукта из лаборатории на рынок, позволяющая до минимума сократить наиболее рискованную и сложную фазу жизненного цикла продукции воплощение результатов НИОКР в производственном процессе [5].

Из вышесказанного непосредственно следует, что:

- в фазе структурного кризиса сопряженного с началом замещения доминирующего технологического уклада новым, первоочередное освоение производств «ядра» последнего становится императивным для каждого национального государства;
- если в ведущих державах мира начальная фаза замещения доминирующего технологического уклада новым сопровождается беспрецедентным финансовым кризисом, переходящим в длинноволновую депрессию, то для стран развивающихся открываются возможности опережающего экономического роста. Не будучи отягощены избыточными мощностями в технологических совокупностях устаревшего уклада, они в меньшей мере подвержены структурному кри-

зису, соответственно сталкиваются с меньшими масштабами обесценения капитала. Динамичное освоение базовых технологий и развертывание «ядерных» производств нового уклада предоставляет им шанс, опередив развитые страны в структурной перестройке экономики, оседлать еще не разогнавшуюся очередную длинную волну экономического роста [6].

Так, основательно разрушенные после Второй мировой войны экономики Японии и ряда ведущих стран Западной Европы были восстановлены на основе нового для того времени четвертого технологического уклада, и быстрое развертывание ключевых его производств обеспечило этим государствам хорошо известные успехи в экономическом росте [7].

А в 60-е годы Япония и группа новых индустриальных стран» раньше других спрогнозировали контуры очередного – пятого – уклада и своевременно создали задел микроэлектронных технологий. Реализация этого задела в ходе мирового структурного кризиса 70-х годов, связанного с началом замещения четвертого уклада пятым, и явила миру пресловутые азиатские «чудеса».

Что же касается нашей страны, то здесь дело обстояло в определенном смысле «с точностью до наоборот»: воспроизведение в послевоенные десятилетия той принципиальной технико-технологической структуры народного хозяйства, которая стала результатом выполнения первых пятилеток, заблокировало реализацию возможности опережающего развития экономики СССР на длинных волнах роста четвертого и пятого укладов...

Следовательно, нынешний глобальный структурный кризис, сопряженный с начальной фазой замещения пятого уклада шестым, вновь открывает для России возможность технологического прорыва и меры по переводу народного хозяйства на инновационный путь развития надлежит принимать незамедлительно.

Причем следует иметь в виду: чтобы вывести отечественную экономику на траекторию быстрого, устойчивого и высококачественного роста, ежегодный прирост инвестиций не должен составлять менее 25 %, а инвестиций в развертывание производств нового уклада – менее 35 %. В противном случае России не оседлать очередную длинную волну технико-экономической динамики, не вернуть способность к инновационному развитию, обязательную для нашего возвращения в группу ведущих мировых держав.

Список литературы:

1. Аркатов А.Я., Брежнев А.Н., Курбатов В.Л. Критерии успешности инновационного проекта // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2012. – № 3. – С. 137-139.
2. Вагин С.Г. Современные доминанты инновационно-технологического развития // Известия института систем управления Самар. гос. экон. ун-та. – Самара, 2010. – № 1 – С. 154-160.

3. Некрасов Д.А. Оценка инноваций при развитии системы корпоративного управления инновациями // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – № 26. – С. 88-91.

4. Michailova S., Piekkari R., Ritvala T., Mihailova I., Salmi A., Plakoyianaki E. Breaking the silence about exiting fieldwork: a relational approach and its implications for theorizing.

5. Alvar O. Elbing On the Applicability of Environmental Models // J.W. McGuire, ed. Contemporary Management (Englewood Cliffs, N.J. Prentice-Hall). – P 283.

6. Booth S. Crisis management strategy: competition and change in modern enterprises. – London; New York: Routledge, 2013. – 313 p.

7. Cameron G.T. (1994), «Does publicity outperform advertising? An experimental test of the third party endorsement» // Journal of Public Relations Research. – Vol. 6, No. 3. – P. 185-207.

Секция 13

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

СТРАТЕГИЯ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ВОДНОМ ТРАНСПОРТЕ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ОАО «АЗОВО-ДОНСКОЕ ПАРОХОДСТВО»

© Бобылева К.Е.*

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

В современных условиях развитие информационного менеджмента на водном транспорте связано с организацией системы обработки данных всех подразделений и судов компаний. Внедрение новейших информационных технологий, продуманная ИТ-стратегия позволяют существенно повысить эффективность использования флота, а так же осуществлять своевременную и безаварийную доставку грузов во все порты Европы, России и др.

Ключевые слова: ИТ-стратегия, менеджмент, эффективность.

Сегодня информационные технологии становятся одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности любой транспортной компании. Количество и качество предлагаемых сегодня на рынке ИТ-решений вполне позволяет любой компании существенно улучшить эффективность своей работы и благодаря возможностям автоматизации собственной деятельности предлагать заказчикам услуги на самом высоком уровне. На водном транспорте совершенствуются не только программные продукты и технические средства, но и внедряются новые технологии, такие как Глобальные навигационные спутниковые системы (ГНСС), Навигационные информационные системы (НИС), Системы информационных служб управления судоходством, Автоматизированные системы управления движением судов (СУДС), а также более активно используется сеть Интернет.

По данным Росстата с 2003 по 2005 г. доля ИКТ-затрат на водном транспорте выросла с 3,4 % до 4 %. И, несмотря на относительно низкую рентабельность даже наиболее успешных предприятий, доля ИКТ-затрат возрастает (хоть и довольно медленно) и в валовой прибыли отрасли – с 1,9 % в 2003 году до 2,2 % в 2005 году. Динамика ИКТ-затрат на водном транспорте за 2003-2005 гг. [5] представлена на рис. 1.

На примере компании водного транспорта ОАО «Азово-Донское пароходство» (регион Ростовская область, г. Ростов-на-Дону), являющейся крупнейшей судоходной компанией на юге России, можно сказать, что все систе-

* Студент факультета Экономики. Научный руководитель: Перова М.В., доцент кафедры Информационных технологий, кандидат педагогических наук, доцент.

мы управления информационными технологиями (ИТ) данной компании являются достаточно сложными, требуется учет интересов множества участников, вовлеченных в создание и использование ИТ-ресурсов. На предприятии работают различные службы, а именно: Служба управления движением флота, Государственная лоцманская служба, Служба пути, Служба гидросооружений, Служба флота и промышленной деятельности, Судоходная инспекции, Служба организации и учета реализации услуг, Служба программно-информационного обеспечения, Отдел по внешним связям и инвестициям, Служба капитана порта и др. Все эти службы тесно связаны между собой, с обслуживанием и движением флота.

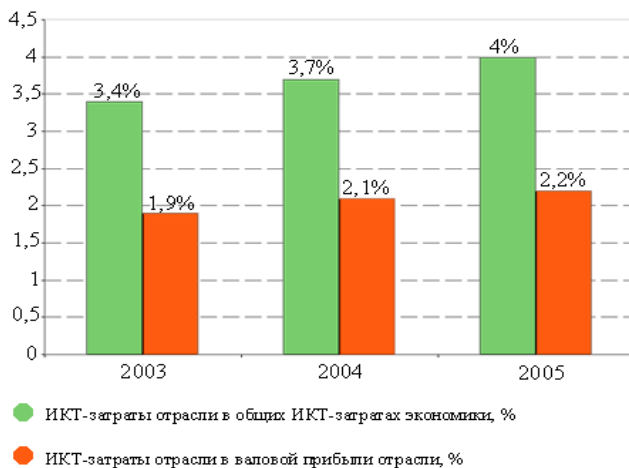


Рис. 1. Динамика ИКТ-затрат на водном транспорте за 2003-2005 гг.

Для того чтобы все эти службы работали круглосуточно, необходимо всеохватывающее управление всеми компьютерными и коммуникационными ресурсами предприятия. В судоходной компании ОАО «Азово-Донское пароходство» эти функции выполняет Служба программно-информационного обеспечения. Основной задачей ее является создание и поддержание в работоспособном состоянии приложений и инфраструктуры, на которой они реализуются. В стратегии развития предприятия первоочередное внимание уделяется инвестициям в основные фонды, но, вместе с тем и проблемам ИТ отведено достаточно много места.

ИТ-стратегия дает руководителям предприятий ответ на вопрос, каким образом можно использовать информационные технологии для развития бизнеса предприятия, какие ресурсы для этого нужны, что и в какой последовательности нужно делать. Наличие такого целостного долгосрочного плана позволяет оптимизировать расходы на ИТ, свести к минимуму риск

закрытия тех или иных проектов из-за различных внутренних изменений в компании, а также оптимизировать численность и структуру ИТ-службы.

Чтобы разработать ИТ-стратегию, необходимо задать функциональную стратегию предприятия, некий механизм, в котором указаны пути достижения бизнес целей посредством информационных технологий. Одним из ключевых факторов успеха предприятия является повсеместная реализация ИТ-стратегии, так как информационные технологии являются основным связующим звеном современного предприятия.

На основе всех вышеизложенных положительных и отрицательных факторов ИТ-стратегии, в настоящее время все больше предприятий стремится к автоматизации производства путем внедрения новейших систем.

ОАО «Азово-Донское пароходство» является оператором внутреннего флота и судов «река-море» плавания. Речные суда компании осуществляют доставку сухих, навалочных, генеральных, негабаритных грузов до любых портов Европейской части России и морских портов Астрахань, Ростов-на-Дону, Санкт-Петербург, а также на рейдовую стоянку порта Кавказ. Основные грузопотоки флота «река-море» плавания проходят через морские порты Европы, Ближнего Востока, северной Африки, Каспия.

Для осуществления своевременной и безаварийной доставки грузов, получения и передачи оперативной информации необходимо внедрение новейшего телекоммуникационного оборудования на всех предприятиях, задействованных в перевозочном процессе. Сформулируем концепцию развития компании на примере ОАО «Азово-Донское пароходство» и на ее основе определим стратегию развития ИТ предприятия, разбив на следующие этапы:

Этап 1: Определить миссию и бизнес-стратегию компании.

Этап 2: Описать ИТ-сервисы используемые для поддержки бизнеса.

Этап 3: Определить, какие сервисы и ПО нужны компании для функционирования и получение конкурентных преимуществ.

Этап 4: Разработка ИТ-стратегии как направление развития ИТ на 2-3 года.

Любое экономическое и конкурентное решение принимается на основе информации, а информационные технологии – это современный и эффективный инструмент получения такой информации. Информационные технологии в системе менеджмента на предприятии развивались вместе с совершенствованием систем управления и принятия решений. На сегодняшний день информационные технологии управления предприятием неразрывно связаны с системой менеджмента, являясь единственным эффективным инструментом информационного обеспечения принятия решений на предприятии.

Для снижения эксплуатационных издержек и увеличения объема грузоперевозок ОАО «Азово-Донское пароходство» использует Службу программно-информационного обеспечения. С ее помощью на предприятии было внедрено несколько прикладных систем для поддержки инновационной

стратегии. А именно: мониторинг передвижения флота компании для фрахтователей и возможность отправки сообщений на суда, продвижение услуг компании через Интернет, привлечение квалифицированного персонала для работы на судах компании, через программы лояльности для экипажей судов, организацией доступных средств коммуникаций с членами семьи и общей информированности.

Внедрение информационных Систем Технического менеджмента управления флотом и управленческого учета необходимо для эффективного управления эксплуатационными издержками флота и снабжения запасными частями, учета себестоимости и рентабельности. Основной задачей Службы программно-информационного обеспечения является разработка и сопровождения прикладных бизнес приложений, эксплуатация и поддержка технической инфраструктуры компании и обеспечение телефонной связью и передачей данных, всех офисов и судов компании. На рис. 2 представлена динамика ИТ-затрат ОАО «Азово-Донское пароходство» в виде процента от оборота компании, по годам¹.

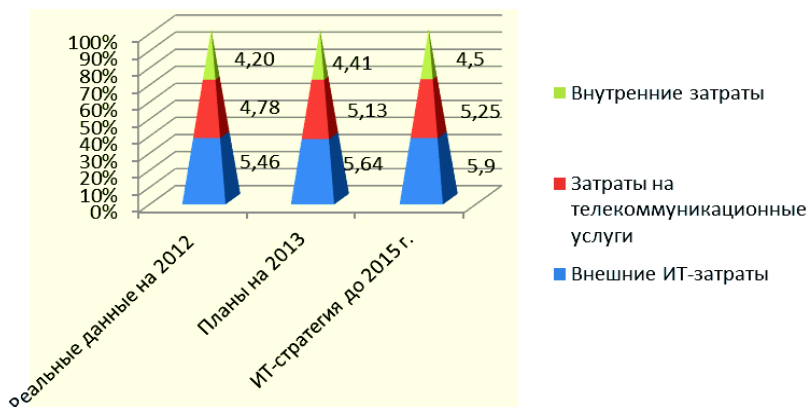


Рис. 2. Динамика ИТ-затрат ОАО «Азово-Донское пароходство»

На основании вышеизложенного можно отметить, что процессы информатизации компании ОАО «Азово-Донское пароходство» совершенствуются с каждым годом. Почти на всех судах внедрены электронно – картографические навигационные информационные системы (ЭКНИС), системы отображения электронных навигационных карт и информации, системы управления движением судов (СУДС), новейшие системы связи (ГМССБ, космическая, радио, проводная, голосовая, цифровая, телевизионная, факсимильная, эл. почта и пр.).

¹ Данные статистики ОАО «Азово-Донское пароходство».

На диаграмме (рис. 3), используя линию тренда, с помощью линейной функции (где X – порядковый номер года, начиная с 2012 по 2015 гг.) показан прогноз затрат компании ОАО «Азово-Донское» паромное на 2016 г.

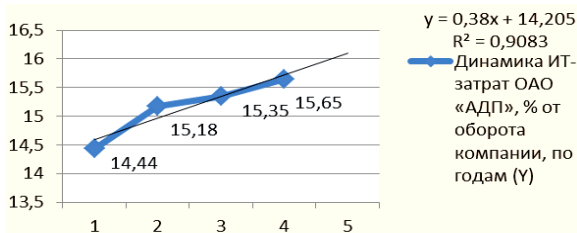


Рис. 3. Прогноз затрат компании ОАО «Азово-Донское паромное» на 2016 г.

Транспортная отрасль характеризуется высокой технологической зависимостью. Действительно, своевременная автоматизация, продуманная ИТ-стратегия, правильные и отвечающие всем потребностям участника рынка ИС могут сделать очень много, в том числе – существенно повысить эффективность и предоставить большое конкурентное преимущество.

Список литературы:

1. http://www.biexpert.ru/news/Vnedrenie_IT-reshenij_v_transportnye_kompanii_vzglyad_so_storony.
2. <http://www.setevoi.ru/cgi-bin/text.pl/magazines/2005/09/18>.
3. http://club.cnews.ru/blogs/entry/udachnoe_vnedrenie_v_transportnye_kompanii.
4. <http://forum.sources.ru/index.php?showtopic=334585>.
5. www.cnews.ru.
6. Постановление Правительства РФ от 05.12.2001 № 848.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© Леонтьева А.К.*, Перова М.В.♦

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

Современные экономические условия предполагают работу с информационными хранилищами предприятий, которые оперируют большим

* Студент.

♦ Доцент кафедры Информационных технологий, кандидат педагогических наук, доцент.

количеством информации, в связи с этим возникает проблема эффективной обработки корпоративных данных, их правильное использование для повышения эффективности функционирования предприятий. Внедрение информационно-аналитических систем позволяет расширить функциональные возможности предприятия и помочь в конкурентной борьбе на основе нахождения оптимальных управленческих решений.

Ключевые слова: информационные технологии, информационно-аналитические системы (ИАС), оперативный анализ данных, OLAP, Data Mining, управленческие решения.

В настоящее время, с учетом постоянно развивающихся информационных технологий, происходит постоянный рост объемов информации во всем мире. Авторы седьмого ежегодного исследования IDC «Цифровая вселенная» считают, что к 2020 году произойдет 10-кратный рост мирового объема информации, также по прогнозам аналитиков с 2013 по 2020 гг. количество данных увеличится с 4,4 до 44 зеттабайт. С каждым годом объем используемой информации увеличивается в 2 раза, а основной подобного роста является постоянно расширяющееся интернет-пространство.

Проблема эффективной обработки данных в обеспечении хозяйственной деятельности предприятия весьма актуальна, так как сведения, которые накапливаются в процессе производства могут быть грамотно использованы в управлении предприятием для увеличения объемов производства и повышения его результативности. Проблема анализа исходной информации для принятия организационных решений оказалась настолько основательной, что появилось отдельное направление или вид информационных систем – информационно-аналитические системы (ИАС). ИАС – это особый класс информационных систем, включающих в себя комплекс программных средств, информационных ресурсов, методик, предназначенных для аналитической обработки данных [1]. Данные средства позволяют анализировать и хранить большие объемы информации как единое целое, которое состоит из всевозможных баз данных, составляющих полный функционал организации.

В ИАС входят следующие важнейшие технологии, оказывающие поддержку принятия управленческих решений на базе имеющейся корпоративной информации:

- технологии, ориентированные на оперативную (транзакционную) обработку данных и реализованные в большинстве транзакционных систем (OLTP). Сфера действия таких технологий – область детализированных данных;
- технологии OLAP (Online Analytical Processing – интерактивная аналитическая обработка данных), ориентированные на область агрегированных показателей;
- технологии интеллектуальной обработки данных, которые проводятся методами интеллектуального анализа данных (ИАД, в запад-

ной литературе – Data Mining). С помощью этих технологий решаются задачи поиска функциональных и логических закономерностей в накопленной информации [5].

Механизм OLAP является один из популярных методов анализа данных. Особенность данной системы состоит в многомерности хранения информации, в ее основе лежит наглядная модель данных, которая организуется самим пользователем, в виде многомерных кубов [2]. В качестве осей многомерной системы координат выступают атрибуты анализируемого бизнес-процесса – измерения (Dimensions). Измерениями для продаж могут выступать, например, вид товара или регион. Мерами (Measures) называются данные, которые количественно характеризуют бизнес-процесс. Это могут быть издержки, объемы продаж в количественном или денежном выражении и т.д. В процессе анализа информации, пользователь «разрезает» многомерный куб по различным направлениям. С помощью этого приема можно сгенерировать сводные таблицы об интересующем процессе, а также получить различную детальную информацию, которая может понадобиться в процессе работы. Куб OLAP бывает не только трехмерным. В зависимости от решаемой задачи можно построить двухмерные, а также многомерные кубы. Для того, чтобы визуализировать данные, как правило, применяют двухмерные табличные представления со сложными заголовками строк и столбцов. Поэтому из многомерного куба извлекают обычные двухмерные таблицы, такая операция именуется «разрезанием» куба, она позволяет пользователю получать интересующую его информацию, что без сомнений упрощает процесс анализа данных. В России разработкой технологий OLAP занимаются несколько компаний. Наиболее известные из них – аналитическая платформа Контур фирмы InterSoft Lab и модуль Галактика Zoom системы «Галактика».

На сегодняшний момент ИАС, представляют собой наиболее востребованную отрасль на рынке программного обеспечения, что неразрывно связано с всеобъемлющим процессом автоматизации управленческой деятельности целых отраслей народного хозяйства. ИАС позволяют анализировать поведение потребителей не только по группам, но и по конкретным покупателям, именно поэтому данные технологии в первую очередь востребованы на рынках, где борьба идет за каждого покупателя. Исследовательская группа CNews Analytics в первом полугодии 2014 года провела опрос среди крупнейших компаний наиболее конкурентных отраслей. В результате исследования выяснилось, что 44 % компаний-лидеров российского бизнеса все еще не применяют ИАС, 31 % – уже используют их для организации хозяйственной деятельности, а 21 % – в скором времени собираются внедрять данные технологии (рис. 1).

Полученные данные показывают, что не смотря на то, что многие организации еще не применяют ИАС в хозяйственной деятельности, существует большое количество крупнейших компаний, которые в ближайшее время

готовы внедрять данные технологии, что обусловлено возможностью получения преимуществ в конкурентной борьбе и ускоряющимся процессом автоматизации управленческой деятельности.



Рис. 1. Использование ИАС в крупнейших российских компаниях

Например, в рамках государственной программы «Информационный год» организован проект ЕМИАС, предполагающий создание единой государственной медицинской ИАС Москвы. Таким образом ИАС помогают улучшать качество и доступность медицинских услуг, которые предоставляются государственным учреждениям. ИАС позволяет управлять потоками пациентов, вести электронные медкарты, регистры медработников. На сегодняшний момент к единой государственной медицинской ИАС подключено более 20 тыс. автоматизированных рабочих мест в 589 медицинских учреждениях страны.

Рассмотрим влияние ИАС на процесс управления фирмой средствами технологии Data Mining, которая состоит из интеллектуальных технологий и методик, предназначенных для нахождения скрытых закономерностей при большом объеме накопленных данных. В основе этой технологии лежит концепция шаблонов, отражающих фрагменты многоаспектных взаимоотношений в данных. Эти шаблоны представляют собой закономерности, которые могут быть компактно выражены в понятной человеку форме. Поиск шаблонов осуществляется методами, которые не ограничены рамками предположений о структуре выборки. Особенность данных шаблонов заключается в их нетривиальности, это значит, что найденные шаблоны должны показывать неочевидные регулярности в данных, которые составляют так называемые скрытые знания. Базу рассматриваемой технологии составляют различные методы моделирования, прогнозирования и классификации, основанные на использовании искусственных нейронных сетей, ассоциативной памяти, деревьев решений и нечеткой логике. Data Mining стоит на стыке баз данных, статистики и искусственного интеллекта, а значит требует высокого уровня знаний по математической статистике и теории вероятностей.

В России, по словам экспертов, технология Data Mining в основном используется банками, телекоммуникационными компаниями и ритейлерами. С помощью этой технологии банки определяют платежеспособность потенциального заемщика, ритейлеры оценивают спрос на различные продукты, а телекоммуникационные компании продвигают новые услуги, опираясь на аналитические показатели. Например, с помощью внедрения технологии Data Mining, телекоммуникационная компания «Вымпелком» находит решения традиционных для телекоммуникационных операторов задач продвижения новых продуктов и услуг, удержания абонентов, поддержания и стимулирования спроса. Ежедневно компания «Вымпелком» получает несколько сотен аналитических показателей по каждому абоненту, а технология Data Mining на основе этих данных строит различные модели, которые в будущем используются для продвижения новых услуг среди клиентов компании. Таким образом, прибыльность использования технологии Data Mining превысила 65 %, что полностью окупает затраты на ее инвестирование.

Таким образом, создание ИАС во многом упрощает процесс управления многих компаний, позволяя своевременно обрабатывать большое количество информации. При построении и организации ИАС следует учитывать фундаментальные принципы этих систем, разработанные Э. Рейтером и В. Блумбергом [3]: принцип единой информационной базы; принцип минимизации ввода и вывода информации; принцип ввода изменений.

Руководители многих организаций понимают, какую ценность представляет информация в наше время и стараются объективно рассматривать возможные убытки при функционировании ИАС. Согласно статистике, приблизительно в 40 % случаев к потере данных приводят аппаратные проблемы, в 30 % – неправильные действия пользователей и допущенные ими ошибки, еще 10-15 % случаев связаны с ошибками программного обеспечения, остальные – это различные атаки и вирусы [4]. Диаграмма, отражающая возможные причины потери корпоративных данных представлена на рис. 2.



Рис. 2. Причины потери данных

Таким образом, влияние ИАС на управление предприятием отражается в эффективном распределении основных элементов процесса принятия уп-

решенческих решений между различными участниками организационной деятельности. Частое применение ИАС на практике объясняется их широкими функциональными возможностями, которые помогают принимать управленческие решения с учетом обширного количества информации. Внедрение ИАС выступает актуальным условием организационной деятельности компании, без которого невозможно ее результативное и продуктивное развитие. Дальнейшее развитие рынка информационных структур с учетом внедрения ИАС, позволит не только обеспечить эффективное расширение различных предпринимательских структур, но и прогрессивное развитие национальной экономической системы.

Список литературы:

1. Белов В.С. Информационно-аналитические системы. Основы проектирования и применения: учебное пособие, руководство, практикум / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М., 2005.
2. Исаев Д.В. Аналитические информационные системы: учебное пособие для студентов экономических специальностей. – М., 2008.
3. Репкина О.Б. Использование информационно-аналитических систем для повышения эффективности управления предпринимательскими структурами // Молодой ученый. – 2011. – № 1. – С. 98-100.
4. Издание о высоких технологиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/new/bi_bigdata_2014/articles/bolshie_dan nye_v_rossijskoj_interpretatsii/.
5. Федорова Г.Н. Информационные системы / Издательский центр «Академия». – М., 2013.

Секция 14

***СТРАТЕГИЯ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ,
ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ***

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ НА ОСНОВЕ ПРИНЦИПОВ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

© **Воронцов А.И.***

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва

Результаты реорганизации в электроэнергетике являются неоднозначными. Созданные рыночные механизмы не привели к повышению эффективности в отрасли. Структурные преобразования проходили без учета принципов вертикальной интеграции, что в значительной степени повлияло на политику ценообразования и инвестиционные программы. В данной статье представлены результаты исследования текущего состояния отрасли в России, проанализирован опыт реформирования электроэнергетики в ряде зарубежных стран и даны рекомендации по решению сложившихся проблем на базе принципов вертикальной интеграции. Вертикально-интегрированные компании, контролирующие генерацию, распределение, передачу и сбыт не только не противостоят рыночным условиям, но и являются гарантом надежности электроснабжения. Актуальность данной проблематики заключается в высокой степени влияния цен на электроэнергию на экономику страны в целом. В сложившейся ситуации быстроизменяющейся мировой политики, особенно актуально использовать вертикальную интеграцию для получения максимальной эффективности. Таким образом, данные принципы являются опорой создания оптимальной структуры рынка.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, вертикально-интегрированные компании, либерализация, реформа, электроэнергетика.

Либеральный дореформенный оптимизм в электроэнергетики иссяк. Даже бывший Председатель Правления РАО «ЕЭС России» А.Б. Чубайс не скрывает, что реформа электроэнергетики 2002-2008 годов провалилась. Из успехов идеолог и главный исполнитель реформы выделяет следующее: структурные преобразования в отрасли, инвестиционный «рывок» в 1 трлн. рублей, создание оптового и балансирующего рынков, саморегулирование в электроэнергетике, введение RAB-регулирования.

Все поставленные цели реформы электроэнергетики не были выполнены. На сегодняшний день эффективность в отрасли остается невысокой, развитие отрасли за счет инвестиций не происходит, розничный рынок рассматривается неблагонадежными бизнесменами как средство для незаконного обогащения, отсутствует конкуренция среди генерирующих компаний. Основным и неприятным итогом реформ стало увеличение цен для потребителей, которые достигли мирового уровня. На сегодняшний день цена на элек-

* Аспирант кафедры «Корпоративный менеджмент».

троэнергию для промышленных предприятий сравнима с ценами в США [1]. При текущей динамике роста цены в России на уровне 10 % в год [2], в Евросоюзе средний рост цены составляет 6 % [3], таким образом российские цены вскоре достигнут европейского уровня. И это несмотря на то, что европейские генерирующие компании вынуждены импортировать топливо для своих электростанций.

К тому же значительно повысилась аварийность энергосистемы. Авария 25 мая 2005 года на подстанции «Чагино» затронула не менее трёх миллионов человек и парализовала работу нескольких тысяч коммерческих и государственных организаций города Москвы, Московской, Тульской, Калужской и Рязанской областей. Катастрофа на Саяно-Шушенской ГЭС, произошедшая 17 августа 2009 года, привела к гибели 75 человек и к миллиардным убыткам. Аварий подобного масштаба в электроэнергетике нашей страны ещё не было.

Единственное, что всё-таки было проведено успешно, это разделение и приватизация активов РАО «ЕЭС России», и получение достойной прибыли инвестбанкирами.

В условиях текущей сложной геополитической и экономической ситуации, в связи с попытками ведущих западных стран во главе с США изолировать Российскую Федерацию от внешних рынков, высокие цены на электроэнергию являются одним из главных тормозом эффективности российской экономики. Постоянный рост цен на природный газ, медленное воспроизводство основных фондов, проблемы перекрестного субсидирования и высокая инфляция снижают темпы развития отрасли.

При текущих перекосах в составляющих цены на электроэнергию, где около 50 % – это доля генерирующих производителей, около 3 % доля сбытовых компаний, остальное забирают сетевые компании, отражает высокие темпы роста электросетевой составляющей цены. Данная ситуация сложилась в результате ошибок RAB-регулирования и непрозрачности издержек электросетевых предприятий.

Отсутствие необходимой конкурентной среды и высокая рыночная сила приводят к отсутствию стимулов для снижения издержек среди производителей электроэнергии. Так называемые договоры на предоставление мощности превратились в неблагонадежный инструмент получения сверхприбыли для новых генерирующих компаний. Неоднозначная ситуация наблюдается в области сбыта, в связи с полнейшим отсутствием рыночных отношений и постоянным ростом неплатежей со стороны компаний ЖКХ и управляющих компаний. Кроме того, стоит выделить высокую социальную значимость электросбытовых компаний, поскольку эти предприятия реализуют электроэнергию населению и промышленным предприятиям и через них проходят огромные финансовые потоки. Несогласованность планов строительства новых электростанций со стратегиями развития ОАО «Газпром» и ОАО «РЖД» [4], а

также слабое государственное регулирование и корыстное поведение большинства субъектов электроэнергетики являются препятствиями для развития отрасли.

С одной стороны либерализация электроэнергетики привела к появлению в отрасли специалистов, которые не владеют необходимыми знаниями технологических процессов производства, с другой стороны энергетикам в новых условиях необходимо овладеть экономическими и финансовыми знаниями, маркетингом, теорией организации рынков и основами менеджмента.

Единая энергосистема и диспетчерское управление, являющиеся наследием социалистического этапа развития нашей страны – главное и пока единственное преимущество российской электроэнергетики. Износ основных фондов в отрасли составляет около 50 %. Ввод новых мощностей в 2013 году составил 4 ГВт, (в 2009 – 1 ГВт, 2010 – 3,2 ГВт, 2011 – 4,7 ГВт, 2012 – 6,1 ГВт). Прогнозируемый ввод на 2013-2018 года должен составить 18,5 ГВт [4]. При текущем уровне ввода установленных генерирующих мощностей, обновление может произойти к 2037 году и это без учета последующего износа и роста потребления. По данным Росстата цены на электроэнергию за последние десять лет выросли для сельскохозяйственных потребителей почти в 5 раз, для населения в 4 раза, для промышленности в 3 раза [2].

В любой электроэнергетической системе должны присутствовать пиковые, полупиковые и базовые генераторы, формирующие суточный график нагрузки, как показано на рис. 1, что является препятствием для определения равновесной цены. Моментальный процесс производства и потребления электроэнергии, связанный с невозможностью хранить на складе данный товар, принцип формирования цены по самому дорогому предложению на рынке и необходимое централизованное диспетчерское управление приводит к конфликту между рынком и технологией [4].



Рис. 1. Суточный график потребления электроэнергии

На данный момент мы имеем следующую ситуацию: чем выше степень либерализации, тем выше цена на электроэнергию. Рассмотрим состояние

вертикальной интеграции в России и ведущих европейских странах. В результате либеральных реформ в Великобритании было создано множество независимых компаний в производстве, передаче, распределении и поставке электроэнергии. В итоге образовалось три крупных генерирующих компании, контролирующих на данный момент более 45 % рынка и более 40 мелких производителей (табл. 1).

В начале реформирования властями Великобритании был введен запрет на вертикальную интеграцию. Но позднее данные ограничения были сняты, что привело к ряду слияний. Например, компания Powergen в 1998 году приобрела региональную электроэнергетическую компанию East Midlands Electricity.

Реформирование в Германии привело к ещё большей интеграции в отрасли, постепенному объединению вертикально-интегрированных компаний (ВИК). Если до либерализации на рынке было девять ВИК, то на данный момент их число уменьшилось до четырех. Цены в результате преобразований снизились, что позитивно отразилось на других отраслях экономики страны. Германский рынок электроэнергии считается одним из самых конкурентных в мире. Разделение на отдельные компании по производству, передаче, распределению и сбыту не сопровождалось дроблением капитала, а проводилась на основе отдельного учета затрат и юридического разделения.

Таблица 1

Вертикальная интеграция в разных странах мира

Страна	Ключевые компании	Индекс ННИ*	Цена* на электроэнергию, Евро/кВт*час	Вертикальная интеграция
Франция	EDF	8500	0,085	Высокая
Германия	E.ON, RWE, EnBW, Vattenfall	2021	0,144	Средняя
Великобритания	E.ON UK, EDF Energy, RWE npower, Scottish and Southern Energy (SSE), Scottish Power	947	0,120	Низкая
Швеция	Vattenfall, Fortum, E.ON,	2650	0,075	Высокая
Россия	Газпромэнергохолдинг, Русгидро, Интер РАО, Росатом, Евросибэнерго, КЭС Холдинг, Энэл, Э.ОН	1500	0,065	Средняя

Примечание: * Расчеты для промышленных предприятий на основе национальных статистических ведомств, данные на 2013 год.

Во Франции рынок электроэнергии обладает высокой концентрацией. Вертикально-интегрированная компания EDF владеет 91,5 % установленной мощности страны (139,5 ГВт). Реформа отрасли привела к свободному доступу в выборе поставщика электроэнергии.

Отличительной чертой реформирования в Швеции является интеграция в рынок Северной Европы, с биржей NordPool, с одними из самых низких цен в мире и высокой степенью ликвидности. Огромное влияние на этом

рынке имеет крупнейшая вертикально-интегрированная компания Vattenfall с установленной мощностью 37,4 ГВт.

В результате реформирования российской электроэнергетики образовались сотни независимых электроэнергетических компаний по отдельным видам деятельности, вместо прежних вертикально-интегрированных компаний. Целеполагание реформы опиралось на мировоззренческие идеалы реформаторов, основанных на абсолютной либерализации и мировом опыте, без апробации этого опыта в российских реалиях. Одной из ошибок реформ являлось отсутствие стратегии стимулирования минимизации издержек, что и повлияло на резкое увеличение цен на электроэнергию. Создание оптового и розничного рынков электроэнергии, рынков мощности и системных услуг, новой системы тарифного регулирования, привлечение частных инвесторов в отрасль и минимизация цен для конечных потребителей являются лишь инструментами реализации данной стратегии.

За последние три года повысилась роль государства в создании вертикально-интегрированных компаний в отрасли. Восстанавливается доминирование государства в электроэнергетике, контролирующего на данный момент более 57 % (рис. 2) генерирующих мощностей. Проблемы в ценообразовании, связанные с перекосом в сторону сетевой составляющей в цене, возникла с отсутствием необходимой вертикальной интеграцией. Данную проблему можно было решить ещё до начала реформ.

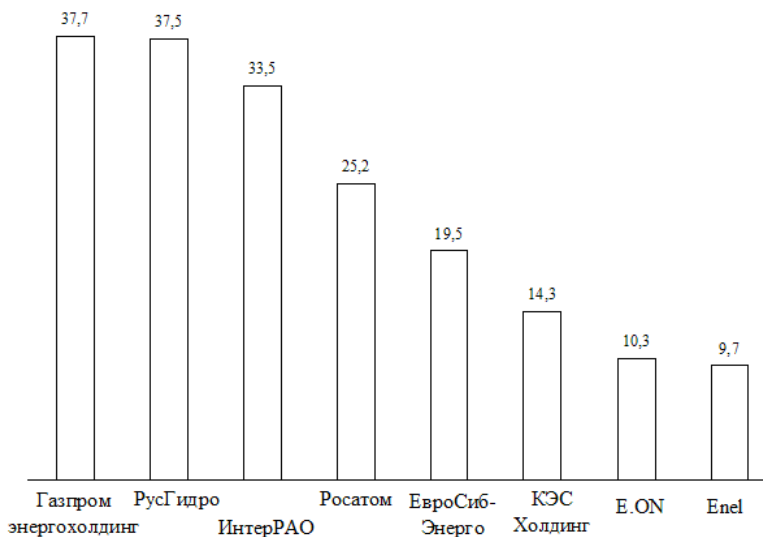


Рис. 2. Крупнейшие генерирующие компании РФ, ГВт

Источник: данные компаний на 2014 г.

Удовлетворение пиковых нагрузок, прогнозирование потребления и инвестиции в строительство происходят более эффективно в вертикально-интегрированной компании, контролирующей генерацию, распределение, передачу и сбыт. Потребитель может приобретать электроэнергию, как у сбытового подразделения ВИК, так и у любой другой электросбытовой компании.

Опыт функционирования рыночных отношений в зарубежных странах показывает эффективность существования свободного рынка и наличие вертикальной интеграции. Вертикальная интеграция является важным элементом стратегии развития отрасли.

Список литературы:

1. <http://www.eia.gov>.
2. <http://www.gks.ru>.
3. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.
4. <http://www.minenergo.gov.ru>.
5. Stoft S. Power system economy. Designing markets for electricity. – New York, USA: John Wiley & Sons, Inc., 2002.
6. Лелеков В.И. Экономика современной энергетики России. – М.: Издательство Московского государственного открытого университета, 2010.
7. Чернавский С.Я. Реформы регулируемых отраслей российской энергетики. – М.; СПб.: Нестор-История, 2013.

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

© Медведева Т.В.*

Тульский филиал Российского экономического университета
имени Г.В. Плеханова, г. Тула

Рассмотрено формирование стратегии развития организации региона на примере социального предприятия, произведен расчет затрат, точки безубыточности, ставки дисконтирования по предприятию, осуществлено прогнозирование бюджета доходов и расходов организации, ежегодных денежных потоков организации, проанализирована чувствительность чистой приведенной стоимости к изменению цен по видам готовой продукции при неизменности других факторов.

Ключевые слова: регион, формирование и реализация стратегии, затраты, финансовые результаты, конкурентоспособность, ставка дисконтирования, денежные потоки, ценообразование, амортизация.

В настоящее время общее внимание со стороны бизнеса к стратегии стремительно возрастает. Стратегия может быть определена как эффективная

* Доцент кафедры Финансов и банковского дела, кандидат экономических наук.

деловая концепция, дополненная набором реальных действий, который должен привести данную деловую концепцию к достижению реального конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время. Разработка стратегии должна основываться на глубоком понимании рынка, оценке позиции предприятия на рынке, осознании собственных конкурентных преимуществ, финансовых аспектах [2]. Рассмотрим формирование стратегии развития предприятия на примере социального предприятия, которое будет представлять собой экологическую птицеферму.

Цель создания предприятия – смягчение социальных проблем. Оно предоставляет рабочее место с заработной платой 15000 руб., бесплатное жилье, снабжение мясом птицы и яйцами одного человека из социально не обеспеченного слоя населения. Предприятие намерено смягчить тяжелое финансовое положение людей, потерявших работу из-за сокращения рабочих мест, путем выделения им 7 % пищевых куриных и перепелиных яиц от их общего объема [1]. Социальная цель – бесплатно предоставить незащищенным слоям населения 3948 яиц в год, из которых 1996 шт. – перепелиных и 1952 шт. – куриных. Кроме того, местному сельскому населению будет бесплатно реализовываться птичий помет для удобрения почвы. С точки зрения покупателя данный эффект проявляется в виде предоставленной линии экологически чистой продукции, для общества – отсутствие загрязнения окружающей среды.

На предприятии необходимо выращивать бройлеров, кур-несушек и перепелов. В номенклатуру продукции помимо яиц и мяса входят суточные цыплята и взрослые перепела.

Конкурентные преимущества товаров: вкусовые качества (достигаются путем производства собственного комбикорма для птицы. Отличные органолептические показатели мяса достигаются в том числе благодаря использованию электроглушителя при убое птицы), экологичность товаров.

Метод ценообразования – ориентация на производителей-конкурентов. План работ по подготовке и последующему обустройству земельного участка: закупка 5 утепленных бытовок (1 ед. – для работника, 4 ед. – для птичника); проведение электроэнергии; ограждение участка для выгула птиц (весной); покупка необходимого оборудования.

Метод начисления амортизации – линейный. Рекомендованный срок полезного использования оборудования технологического для животноводства и кормопроизводства – 6 лет. Сумма амортизации в год составит 9677 руб. ($58064 \cdot 16,67 / 100$).

В сумме затраты на корм птицам в 2014 г. составят сумму в 82974 руб., а в последующих годах – 104378 руб. За все время планирования перепела должны закупаться в феврале 2015 г.: 55 голов по цене 150 руб./шт. обойдутся в 8250 руб. Несущиеся куры-несушки должны закупаться один раз в год (66 кур по цене 250 руб./шт. и 3 петуха в сумме за 1050 руб. – итого

17550 руб.). Постоянные затраты в стоимостном выражении приведены в табл. 1.

Таблица 1

Постоянные затраты предприятия

Наименование	Сумма, руб./год
Опилки	48000
Электроэнергия	36000
Земельный налог	1230
Заработная плата	180000
Страховые взносы с начислений заработной платы	66780
Разовые вызовы ветеринара	20000
Мобильная связь	2400
Сумма затрат	354 410

Для успешной реализации стратегии развития предприятия целесообразно рассчитать точку безубыточности, во всех трех случаях выручка превышает минимально необходимый уровень [3].

Поскольку предприятие является экологическим, себестоимость товаров выше средней по отрасли, в частности, средняя себестоимость куриного яйца на птицефермах не превышает 4 руб., в то время как на наем предприятия эта цифра в два раза больше. То же самое можно сказать и о перепелиных яйцах, себестоимость которых выше на 1,21 руб. (1,61 – 0,4) в сравнении с традиционными птицефермами (табл. 2).

Таблица 2

Себестоимость продукции предприятия

Товар	Себестоимость, руб.	Продажная цена, руб.
Бройлер	236	300
Куриное яйцо	8	9
Перепелиное яйцо	1,61	5
Перепелиное мясо	43,2	150

Расчет точки безубыточности организации отражен в табл. 3.

Таблица 3

Расчет точки безубыточности организации

Вид продукции	Выручка, руб.	Постоянные затраты, руб.	Переменные затраты, руб.	Безубыточность, руб.
Бройлеры	336000	177205	87245	239355
Куры-несушки	203278	88603	41575	111383
Перепела	486288	88603	29771	94381

Сумма запрашиваемого финансирования составит 982000 руб. В бюджете доходов и расходов имеется необходимая информация маржинального дохода и чистой прибыли (табл. 4).

Таблица 4

Прогнозирование бюджета доходов и расходов предприятия, руб.

Статья	Годы				
	2015	2016	2017	2018	2019
Доход	797579	1025566	1025566	1025566	1025566
Прямые затраты на реализованную продукцию	524816	548843	526745	513001	513001
Маржинальный доход	272763	476723	498821	512565	512565
Накладные расходы	0	0	0	0	0
Прибыль от операционной деятельности	272763	476723	498821	512565	512565
Неоперационные расходы	80598	98652	120750	0	0
Амортизация ОС	8871	9677	9677	9677	9677
Чистая прибыль	181167	355968	355967	482391	482391

К возможным рыночным рискам компании можно отнести риски, связанные с увеличением закупочной цены товара. Технологические риски: возможность перебоя подачи электроэнергии или полное ее отключение. Организационные риски небольшие, что связано с тем, что размер компании маленький, в частности она может автономно функционировать без постоянного участия руководителя [2].

Целесообразным является оценка экономической эффективности социального предприятия, которое не преследует цель максимизации своей прибыли, однако, в отличие от некоммерческих предприятий социальные организации должны быть самокупаемыми, иначе, несмотря на благие намерения подобных организаций, они будут не в состоянии стабильно работать.

Следует провести анализ чистой приведенной стоимости (NPV) и узнать, окупится ли предприятие, и если окупится, то через какой промежуток времени. В качестве ставки дисконтирования принята ставка, рассчитанная методом кумулятивного построения (табл. 5).

Таблица 5

Расчет ставки дисконтирования по предприятию

Фактор	Оценка, %
Качество управления	2
Структура финансирования	1
Размер предприятия	3
Товарная и территориальная диверсификация	3
Диверсификация клиентуры	3
Прочие риски	4
Безрисковая ставка	5,7
Ставка дисконтирования	21,7

Таким образом, ставка дисконтирования оказалась равной 21,7 %. Числые и дисконтированные денежные потоки приведены в табл. 6.

Таким образом, имеют место быть следующие показатели: NPV = 80173 руб., PI = 1,09 %, IRR = 25 %, PP = 3,03 года, DPP = 4,56 года. Расчетный пе-

риод – 5 лет. Показатель NPV – положительный и составляет 80173 руб. Вложения окупятся через 4,56 лет. Индекс рентабельности больше единицы, следовательно, проект не только сможет выйти на самоокупаемость, но и будет способен приносить прибыль.

Таблица 6

Показатели денежных потоков организации

Показатели	Годы					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Чистый ДП, руб.	(907121)	181167	355967	355967	482391	482391
Дисконтированный ДП, руб.	(907121)	148864	240342	197487	219906	180695

Далее следует осуществить анализ чувствительности чистой приведенной стоимости к изменению цен по видам готовой продукции при неизменности других факторов [3]. Самой влияющей на NPV оказалось изменение цены на мясо бройлера. При уменьшении цены на 8 % чистая стоимость окажется меньше нуля. Второй по влияющей фактор – цена перепелиного мяса, затем перепелиное, куриное яйцо. Незначительным фактором оказалось изменение цены суточного цыпленка (рис. 1).

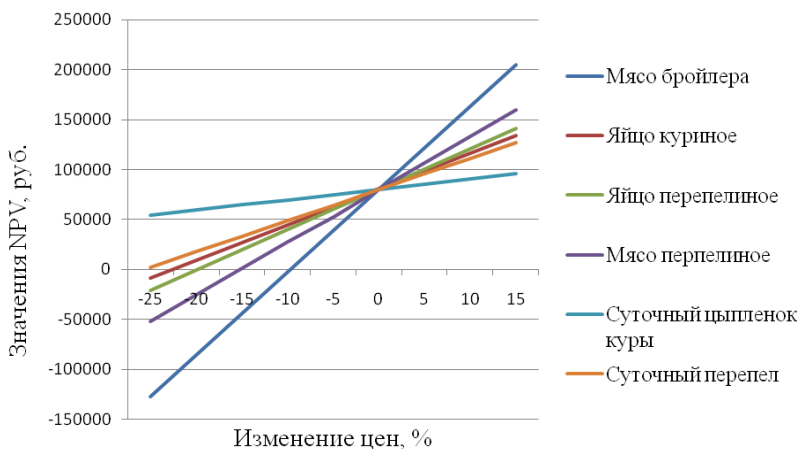


Рис. 1. Анализ чувствительности NPV к изменению цен на товары при прочих равных условиях

Таким образом, предприятие будет заниматься улучшением условий существования социально незащищенных слоев населения. Способы достижения целей: непрерывное снабжение яйцами 14 чел., относящихся к социально незащищенным слоям; трудоустройство одного человека с заработной платой в 15000 руб.; предоставление бесплатного жилья, мяса и яиц производственному работнику.

Все рассмотренное выше подтверждает важность формирования и реализации стратегии развития предприятий региона, включая ее финансовые компоненты.

Список литературы:

1. Воронкина Д.В. Государственная поддержка малого бизнеса в России / Д.В. Воронкина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2009. – № 2-2 – С. 44-48.
2. Матраева Л.В., Григорьев А.М. Рекомендации по формированию территориального промышленного кластера в Северо-Кавказском федеральном округе / Л.В. Матраева, А.М. Григорьев // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательство ООО «Издательская торговая компания “Наука-Бизнес-Паритет». – 2010. – Т. 4. – С. 75-79.
3. Ромицына Г.А., Медведева Т.В. Практическое применение экономической модели в анализе и управлении затратами / Г.А. Ромицына, Т.В. Медведева // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. Издательство НП «СибАК» (Новосибирск). – 2014. – № 36-2 – С. 78-89.

МОДЕРНИЗАЦИЯ В РОССИИ. ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

© Тускаева М.Р.*, Кцова И.К.

Владикавказский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, г. Владикавказ

Статья посвящена инструментам регулирования модернизационных процессов в России. Установлено, что по объективным причинам отечественный бизнес пассивен в инновационной сфере. Сделан вывод о том, что модернизация должна рассматриваться в качестве самоорганизующейся в экономическом пространстве и времени системе, которая доминирует процессные компоненты и функционирует на каждом уровне народного хозяйства и в пространстве межуровневых связей.

Ключевые слова: модернизация, бенчмаркинг, инвестиции, техноструктура, экономический механизм, институциональность, предприятие, экономический процесс, человеческий потенциал, трудовые и когнитивные ресурсы.

Модернизация – макроэкономический процесс перехода от традиционного к современному – обществу модерности.

Понятие «модернизация» можно рассматривать в трех направлениях:

* Заведующий кафедрой «Налоги. Бухгалтерский учет», кандидат экономических наук.

Во-первых, как внутреннее развитие стран Западной Европы и Северной Америки, которые относятся к европейскому Новому времени;

Во-вторых, догоняющая модернизация – практикующие страны, которые не относятся к странам первой группы, но стремятся их догнать;

В-третьих, этапы эволюционного развития преимущественно модернизированных обществ (Западная Европа и Северная Америка), т.е. модернизация как перманентный процесс, который осуществляется вследствие проведения реформ и инноваций, означающий переход к *по истиндустриальному обществу*.

Модернизация в России и переход на инновационную модель развития в столь обширной стране, практически невозможен без учета региональных условий и *факторов*. Очень важно использовать сравнительные и конкурентные преимущества различных групп регионов (их реальные инновационные возможности). Группа регионов, у которых большие предпосылки для развития, занимают скромное место в экономике России и внешнеэкономических связях, уступая всем другим по доле в ВВП, инвестициях, экспорте и импорте, привлечении ПИИ. Если сравнивать с сырьевыми регионами, то производительность труда и уровня его оплаты в них ниже, сложнее демографическая и социальная ситуация, слабее бюджетная обеспеченность. В условиях современного рынка, инновационный поворот в региональной экономике невозможен в автоматическом режиме, без активной поддержки государства. Важно обеспечить инновационные ориентации федеральных целевых программ в региональном развитии, приоритет инновационных проектов при использовании средств инвестиционного, стабилизационного и других фондов, расширение числа технико-внедренческих ОЭЗ, которые создаются не в столичных городах, а в регионах, содействие формированию вокруг «очагов инноваций» [2].

Анализируя и оценивая природно-географический, человеческий, исторический и творческий потенциал России, мы видим, что миссия России как ярко выраженной средовой социально-экономической системы с высоким уровнем творческого духа, в мировом сообществе связана с обеспечением единства культурного пространства и связности времени. Креативный потенциал позволяет России создавать уникальные идеи, концепции, артефакты, играющие в развитии мировой культуры роль непреходящих ориентиров. Опыт, который получила Россия, говорит о том, что свои основные стратегические задачи она решила самостоятельно (остальные страны играли роль лишь временных союзников) [1].

В кардинальном институциональном преобразовании нуждаются прежде всего оборонный и гражданский машиностроительные комплексы – материальная основа инновационной экономики России: уже началось создание под эгидой государства инновационных корпораций в авиационной, судостроительной, государственных корпораций в атомной и машиностро-

тельной промышленности, нанотехнологической сфере. Рассматривая эти преобразования как временное явление, первоначальный импульс для запуска инновационного процесса и опережающее инновационное предложение для формирования инновационного спроса в стране, то в конечном счете на их основе могут вырасти крупные конкурентоспособные корпорации акционерного типа, а затем отечественные ТНК, с постепенным снижением доли государства. Один из главных вопросов перехода к инновационной экономике: найти мотивацию и гарантию со стороны государства для привлечения частного бизнеса к масштабным инновационным проектам. Еще не ясно взаимодействие современных институтов инновационного роста: банка развития, инновационного, инвестиционного и венчурных фондов, ОЭЗ.

Это означает, что модернизации общественной экономики в России необходимо быть направленной на обеспечение возможности самостоятельного эволюционного развития с сохранением территориальной целостности, культурной идентичности и внутристранового разнообразия.

Помимо этого необходимо выделить, что именно предприятие – центральный объект российской модернизации. Предприятие в России всегда было основным звеном организации российской экономики и остается на сегодняшний день. На уровне предприятия реализуются:

- а) материально-технологические;
- б) социально-политические;
- в) духовно-нравственные компоненты модернизации.

Отметим, что предприятие представляет собой единственную социально-экономическую систему, интегрирующую материальные, финансовые, трудовые и когнитивные ресурсы. Функции и структура государства тесно связаны с деятельностью и структурой предприятия.

Каким же должен быть основной вектор модернизации предприятий? Системность – главное условие ее успеха. Все это говорит о том, что модернизация должна:

1. обеспечивать и сохранять целостность внутренней интегрированности и идентичности предприятия как системы;
2. охватывать все стороны деятельности предприятия как социально-экономической системы;
3. иметь стратегический характер и соответствовать механизмам перехода к органическому самоподдерживающемуся развитию.

Наиболее общие проблемы предприятий обычно связываются с утратой внешней устойчивости и внутренней целостности предприятий, восприимчивы к любым формам инноваций. Эти проблемы необходимо решать в модернизации предприятий. Сущность данных изменений можно свести к тому, что необходимо кардинально повышать уровень субъектности предприятия.

Предприятию нужно быть самостоятельным и полноправным субъектом экономики. Чтобы добиться этого, необходимо обеспечить:

1. защиту суверенитета предприятие, которого функционирует, учреждается и регистрируется в установленном порядке, от посягательств любых юридических и физических лиц, а также государственных или муниципальных учреждений или органов, которые направляются на лишение предприятия права самостоятельно распоряжаться своим имуществом и результатами деятельности;
2. представительство предприятий (организаций) в органах законодательной власти страны.
3. создание сбалансированной системы управления предприятиями, основывающиеся на партнерстве всех основных групп социальных субъектов – участников производства, суверенитета и целостности предприятия. Повышается роль техноструктуры предприятий как основного реципиента инноваций на предприятии.
4. упорядочение и оптимизацию процессов в создании и ликвидации предприятий. Учитываются усиления ответственности предприятий, которые налагаются требованием их субъектности, следует более тщательно осуществлять контроль за процессом учреждения новых предприятий.
5. повышение ответственности аудиторско-рейтинговых и консалтинговых агентств за достоверность сведений. Они предоставляются этими компаниями обществу относительно реального внутреннего состояния и внешнего положения предприятий в рыночной, технологической, административной и социальной средах.

С точки зрения теории определенный интерес вызывает взгляд на модернизацию экономики через категорию «механизм модернизации». Здесь надо акцентировать внимание на теоретических воззрениях о том, что представляет собой механизм модернизации, в контексте общенаучной категории «экономический механизм».

Ряд ученых рассматривают понятие «экономический механизм» как перечень (совокупность) методов и средств воздействия на экономические процессы, их регулирование. Некоторые авторы упираются на характеристику экономического механизма в качестве инструмента, рычага и способа регулирования.

Мы считаем, что в выше перечисленных случаях «механизм» необоснованно поставлен над «процессом». Помимо этого, данное понятие расширено элементом «регулирование», предусматривающий отслеживание результатов и выработку управляющих воздействий.

В конечном результате проведенного анализа сопоставления высказанных в экономической литературе точек зрения выделяются следующие отличительные особенности экономического механизма:

1. механизм не вправе существовать без процесса, потому что является его составной частью и настроен на выполнение только процессных функций;

2. механизм не имеет собственного управления, являющийся как бы «обездвиженным» и находящийся в состоянии ожидания управления процессом;
3. соединение механизма с управлением представляет внутреннее содержание процесса (его «ноу-хау»).

Несомненно, экономический механизм можно отнести к числу сложных явлений и в науке продолжает вызывать разногласия среди ученых (исследователей).

Модернизация должна рассматриваться в качестве самоорганизующейся в экономическом пространстве и времени системе, которая доминирует процессные компоненты и функционирует на каждом уровне народного хозяйства и в пространстве межуровневых связей. Временным границам модернизации на данном этапе необходимо укладываться в 3-х или 4-х-летний период.

Модернизация не может приводить «разломов» в структуре общества к образованию и расширению. Ей крайне необходимо сохранять консолидированный и экономический характер. «Неразрушающая модернизация должна бережней относиться к системному ресурсу России – одному из ресурсов, способных в перспективе вывести экономику страны на лидирующие позиции.

В качестве средовой системы должна фигурировать система модернизационных институтов (неформальных и формальных правил и стандартов, направляющих ресурсы на проведение модернизации экономики и удерживающие модернизационные процессы от затухания). С внутрисистемной («внутримодернизационной») средой должна взаимодействовать именно внешняя институциональная среда. Для устойчивого функционирования ей необходимо взаимодействовать с «культурно-модернизационной» и «когнитивно-модернизационной» подсистемами. В качестве проектной системы, поддерживающей процесс модернизации, должна быть построена система модернизационных проектов, которые обеспечивают реализацию инновационных инициатив.

Важный компонент внешней поддержки модернизационной системы – взаимодействие модернизации как совокупности модернизационных процессов и проектов. Должна присутствовать система регистрации и информирования общества, планируют и осуществляют локальные модернизационные проекты. Интеграция такой информации осуществляется в рамках системы многоуровневого стратегического планирования экономики России [3].

Функционирования модернизации как экономической системы с доминирующим процессным компонентом должна быть обеспечена за счет организации функционирования и взаимодействия семи средовых подсистем в соответствии со схемой.

Иными словами, политика модернизации должны иметь следующие составляющие: ментальность, культурность, институциональность, когнитив-

ность, технологичность, имитационную историю. Продукты данных подсистем являются – «модернизационное мышление», «модернизационная культура», «модернизационные институты», знания, технологии, «модернизационные кейсы (ситуации)». Наиболее важную роль при этом играет «ментальная модернизация» – по сути, воспитание восприимчивости и адаптивности мышления людей по отношению к изменениям условий жизни модернизационного характера.

Эффективное и целенаправленное функционирование модернизации как системы предполагает наличие сбалансированной общесистемной структуры, который включает объектные, средовые, процессные и проектные подсистемы модернизационной системы. Развитие этих подсистем должно удовлетворять требованиям паритета при некотором преобладании процессных подсистем.

Модернизации предприятия как ключевого звена современной экономики необходимо быть направленной на повышение целостности и внутренней гармоничности предприятия при условии самостоятельности предприятия в рамках концепций корпоративного гражданства и производственной демократии. В отношениях между участниками деятельности предприятия требуется системный подход. Важно обеспечить представительство предприятий в механизмах принятия важнейших экономических решений на общефедеральном и региональном уровнях.

Меры которые предполагаются в данной статье носят концептуальный характер. Их реализация, касающиеся функционирования института предприятия, корпоративного управления, контроля и менеджмента, осуществима только при внесении кардинальных изменений в базовые законодательные акты (Гражданский и Трудовой кодексы). Их конкретизация, планирование и исполнение требуют значительного времени. На данном этапе главное – изменить устаревшие, вульгаризированные и продемонстрировавшие свою неадекватность теоретические подходы к модернизации, которые основываются на устаревших и не отражающих специфику России посылах. Как раз эти подходы в первую очередь и нуждаются в системной модернизации.

Список литературы:

1. Тускаева М.Р. Развитие форм информационно-аналитического обеспечения модернизации производственного комплекса северо-кавказского региона // Устойчивое развитие горных территорий. – 2013. – № 2. – С. 100-104.
2. Тускаева М.Р., Лагкуева Ф.Т. Организация регулирования процессов модернизации промышленности в Российской Федерации // Гуманитарные и социальные науки. – 2014. – № 2. – С. 849-852.
3. Гавров С.Н. Модернизация России: постимперский транзит. – М.: МГУДТ, 2010.

Секция 15

***ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ***

ОСОБЕННОСТИ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ СФЕРЕ: КОЛЛИЗИИ ПРАВОПОНИМАНИЯ

© Ерохина Ю.Е.^{*}, Тарасова Ю.И.[♦]

Владимирский юридический институт ФСИН России, г. Владимир

В настоящей статье исследуются основные подходы к правопониманию коллизионного компонента процесса наследования в международной частной сфере.

Ключевые слова: коллизия, правопонимание, международное частное право, наследование.

Наследственное право представляет собой один из институтов гражданского права, под которым понимается совокупность норм, регулирующих отношения, связанные с переходом прав и обязанностей умершего к другим лицам [1]. Наследование – один из важнейших производных способов перехода права собственности. Издавна между наследственным правом и правом собственности установилась тесная связь, проявляющаяся в том, что право наследования получает свое содержание от права собственности [2]. Так, предметом наследственного права может быть только то, что может быть предметом права частной собственности (как вещные права, так и любые иные имущественные права, в том числе и права требования). Коллизии законодательства в сфере наследственного права возникают тогда, когда отдельные вопросы наследования получают неодинаковое закрепление в праве различных стран. Такие коллизии возникают и в области наследственного права.

Можно сформулировать три основных коллизионных вопроса в рамках наследственного права:

1. Коллизии, возникающие при наследовании по завещанию;
2. Коллизии, возникающие при наследовании по закону;
3. Коллизии, возникающие при расщеплении Наследственного Статута.

Наследование по завещанию является основным видом наследования. Завещание (*testament, will*) представляет собой изъявление воли наследодателя, которое обличено в предписанную законом форму и направлено на определение юридической судьбы его имущества после смерти [3]. Исходное начало наследования по завещанию и в континентальном, и в общем праве – это сочетание двух основополагающих принципов: свободы завещания и охраны интересов семьи. Практически во всех государствах завещание понимается как односторонняя сделка, волевой акт наследодателя. Формы же

^{*} Преподаватель кафедры Гражданско-правовых дисциплин.

[♦] Студент факультета внебюджетного образования.

завещания принципиально различны по законодательству разных государств. Попытки частичной унификации наследственного права были предприняты в Гаагской конвенции о коллизиях законов относительно форм завещательных распоряжений 1961 г. и в Вашингтонской конвенции о форме завещаний 1973 г. Однако наследственное право, как и семейное, в очень большой степени обусловлено национальными традициями и обычаями и потому с большим трудом поддается унификации [1].

Наследование по закону имеет субсидиарное значение. В основном оно осуществляется: в отсутствии завещания; в случае признания его недействительным; отказа наследника по завещанию от принятия наследства; в случае завещания части имущества. Практически во всех странах существует понятие обязательной доли – ограничение принципа свободы завещания в пользу членов семьи наследодателя. Законодательство разных стран по-разному определяет очередность наследования по закону и круг обязательных наследников.

Кроме того, принципиальные различия существуют в наследовании движимого и недвижимого имущества. В праве большинства государств закреплены императивные коллизионные нормы о наследовании недвижимости. Порядок наследования такого имущества определяется правом государства места его нахождения. В наследственном праве имеет место расщепление коллизионной привязки для определения режима имущества в зависимости от его категории. Соответственно, используются различные коллизионные принципы для определения применимого права. При наследовании движимого имущества имеет место кумуляция коллизионных привязок: одновременно применяются личный закон наследодателя, закон места составления акта и закон суда [4]. Определение категории имущества (движимое и недвижимое) производится по нормам национального закона (в основном) или международного договора. Поскольку принадлежность вещей к движимым или недвижимым определяется по-разному, это усугубляет проблемы наследственных правоотношений с иностранным элементом. В настоящее время во многих государствах установлен принцип единства наследственного имущества.

Законы различных государств, касающиеся перехода имущественных прав от умершего к его правопреемникам, во многом не совпадают, что, в свою очередь, приводит к возникновению коллизионной нормы. Наиболее распространенная причина коллизии коренится в наличии различных подходов к применению права при наследовании двух видов имущества. В России режим наследования недвижимости регулируется ч. 2 ст. 1224 ГК – наследование недвижимого имущества определяется по праву страны, где находится это имущество, а наследование недвижимого имущества, которое внесено в государственный реестр в Российской Федерации, – по российскому праву законодательством того государства, где данная недвижимость находится [5]. В Модельном гражданском кодексе СНГ [6] (ст. 1234) и в кодексе

сах государств – участников СНГ (к примеру, ГК Республики Беларусь [7] (ст. 1134), ГК Республики Казахстан (ст. 1123), Закон Украины (ст. 38)) эти отношения также императивно подчинены «праву страны, где находится это имущество», в них также сделано изъятие для недвижимости, внесенной в соответствующем государстве в государственный реестр: отношения по наследованию такого имущества определяются правом данного государства, за исключением Гражданского кодекса Армении.

Подводя итог, хочется сделать вывод о том, что коллизионное регулирование наследственных отношений в российском праве закреплено в ст. 1224 ГК, устанавливающей «цепочку» коллизионных норм. Основная коллизионная привязка наследственных отношений – это закон последнего места жительства наследодателя. Для определения правового порядка наследования недвижимости применяется закон места нахождения имущества. При наследовании российской недвижимости, внесенной в государственный реестр РФ, применяется только российское право. Определение завещательной правоспособности лица, формы завещания или акта его отмены производится по праву страны места жительства наследодателя в момент составления завещания. Завещание или акт его отмены признаются действительными с точки зрения формы, если она соответствует требованиям права места составления завещания либо российскому праву. Также следует отметить, что в регулировании наследственных отношений, осложненных иностранным элементом, преобладает коллизионно-правовой способ, причем главным образом посредством национальных коллизионных норм. Наследственные отношения, равно как и семейно-брачные, тесно связанные между собой, впитали в себя особенности национального, исторического, культурного, религиозного развития, сложившиеся традиции и пр. Поэтому, с одной стороны, наследственное право разных государств серьезно различается, и это ведет к возникновению многочисленных коллизий, а с другой стороны, государства неохотно идут на международно-правовое регулирование, избегая унификации норм наследственного права.

Результаты попыток международной унификации материального наследственного права минимальны. Существуют два международных договора: 1) Гагская конвенция относительно международного управления имуществом умерших лиц от 2 октября 1973 г. Она предусматривает введение унифицированного документа – сертификата, предъявление которого на территории любого договаривающегося государства дает владельцу право принимать любые меры защиты в отношении наследуемого имущества; 2) Вашингтонская конвенция о единообразном законе относительно формы международного завещания от 26 октября 1973 г. Ни одна из этих конвенций в силу не вступила, не набрав необходимое число ратификаций. Для российской практики более характерно международное сотрудничество на региональном уровне (в рамках СНГ) и на двустороннем уровне. В рамках СНГ

главным документом является Минская конвенция о правовой помощи и правовых отношениях по гражданским, семейным и уголовным делам от 22 января 1993 г. Неоспоримым является тот факт, что для унификации коллизий в данном институте большое значение в настоящее время приобретает заключение международных соглашений, призванных свести к минимуму коллизионные национальные нормы правового регулирования.

Список литературы:

1. Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право: учеб. / И.В. Гетьман-Павлова. – М.: Изд-во Эксмо, 2012. – С. 360.
2. Храмцов К.В. Правовое регулирование наследования в РФ. – Омск, 2005. – С. 320.
3. Грудцына Л.Ю. Наследственное право в РФ: учебное пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – С. 240.
4. Гаагская конвенция о праве, подлежащем применению к наследованию недвижимого имущества, 1989 г. // Международное частное право: в 2-х кн. / Авторы-сост. Н.Ю. Ерпылева, М.Б. Касенова. – М.: Омега-Л, 2008.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): [федер. закон: от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ: в ред. от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ] // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301; 2009. – № 52, ч. 1. – Ст. 6428.
6. Модельный Гражданский кодекс для государств – участников Содружества Независимых Государств от 17 февраля 1996 г. // Информационный бюллетень Межпарламентской Ассамблеи государств – участников СНГ. – 1996. – N 10.
7. Гражданский кодекс Республики Беларусь: текст Кодекса по состоянию на 14 октября 2004 г. – Мн.: Амалфея, 2010. – С. 669.

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ**

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XVI Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 24 ноября 2014 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 28.11.2014. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!