

Ежемесячный научный журнал**№ 4 (11) / 2015****Редакционный совет**

Главный редактор — д.э.н.Сорокин (РФ, Новосибирск)

Ответственный секретарь — д. э.н., Курьянова Л.К. (РФ, Новосибирск)

Редакционная коллегия:

Антонов Владимир Олегович
Алтайский государственный университет;
Вертинский Вадим Петрович
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Галямович Андрей Андреевич
Белгородский государственный университет;
Давиденко Григорий Николаевич
Самарский национальный университет
Исаева Ирина Филипповна
Южный федеральный университет;
Кропоткин Игорь Васильевич
Санкт-Петербургский госуниверситет;
Лев Аркадий Афанасьевич
Московский областной университет;
Мамонов Сергей Викторович
Институт прикладной математики и автоматизации Кабардино-Балкарского научного центра;
Неверин Константин Александрович
Югорский государственный университет;
Пестров Александр Игоревич
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Рязанцева Вера Николаевна
Ивановский государственный университет;
Сёмин Денис Анатольевич
Московский государственный университет;
Татарин Геннадий Валериевич
Казанский государственный технологический университет;
Царевич Константин Викторович
Казанский государственный технологический университет;
Ярошко Анна Александровна
Альбертский университет, Эдмонтон, Канада

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

Международные индексы:

Ответственный редактор:

Главный редактор — д.э.н.Сорокин (РФ, Новосибирск) Международный

Редакционный совет:

Ответственный секретарь — д. э.н., Курьянова Л.К. (РФ, Новосибирск)

Редакционная коллегия:

Антонов Владимир Олегович
Алтайский государственный университет;
Вертинский Вадим Петрович
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Галямич Андрей Андреевич
Белгородский государственный университет;
Давиденко Григорий Николаевич
Самарский национальный университет
Исаева Ирина Филипповна
Южный федеральный университет;
Кропоткин Игорь Васильевич
Санкт-Петербургский госуниверситет;
Лев Аркадий Афанасьевич
Московский областной университет;
Мамонов Сергей Викторович
Институт прикладной математики и автоматизации Кабардино-Балкарского научного центра;
Неверин Константин Александрович
Югорский государственный университет;
Пестров Александр Игоревич
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Рязанцева Вера Николаевна
Ивановский государственный университет;
Сёмин Денис Анатолиевич
Московский государственный университет;
Татарин Геннадий Валериевич
Казанский государственный технологический университет;
Царевич Константин Викторович
Казанский государственный технологический университет;
Ярошко Анна Александровна
Альбертский университет, Эдмонтон, Канада
Художник: Сергей Яремов
Верстка: Дмитрий Анисов
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Адрес редакции:

630099, г. Новосибирск, Советская, 18, оф. 32. E-mail: info@greconomy.ru ww.greconomy.ru

Учредитель и издатель Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ)

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии 630099, г. Новосибирск, Советская, 18, оф. 32

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- Башинджаган А. А.**
ДИРЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В КОМПАНИЯХ
С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ 6
- Биркалиева М. К.**
ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СУЩНОСТИ
И СОДЕРЖАНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ
В ФЕДЕРАТИВНОМ ГОСУДАРСТВЕ..... 8
- Гаврилова В. Н.**
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕ-
ЛЕЙ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ 10
- Дудник А. В., Толкачева А. В.**
АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ИМПОРТА
МЯСА В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ 12
- Епанчинцева С. Э.**
ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ ОДЕЖДЫ: ПЕРСПЕКТИВЫ
ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ 15
- Искандаров Р. Р., Юнусов А. Н.**
ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МА-
ЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА БАЗЕ
БЮДЖЕТНЫХ НАУЧНЫХ И УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ... 17
- Кондрашова Е. А., Фоменко А. С.**
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТО-
ВАРОВ В РОССИИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ..... 19
- Рыжанушкина Ю. А., Габрин К. Э.**
МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА
ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИННО-
ВАЦИОННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА С ИСПОЛЬЗОВА-
НИЕМ ТЕОРИИ ГРАФОВ..... 24
- Савичева Е. Ю.**
ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ
СТРАНАХ..... 26
- Близкий Р. С., Семенова Е. К.**
НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ
БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА..... 28
- Симон И. А.**
РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ
РОССИИ В ЭПОХУ КРИЗИСА 2015 ГОДА 32
- Эмиров Н. Д., Моисеев Д. В.**
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗМЕЩЕНИЯ
ЗАКАЗОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬ-
НЫХ НУЖД 34

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

- Баишева М. В., Федорова Е. Я.**
УЧЕТ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КО-
ОПЕРАТОР», РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ)..... 36
- Ларина Е. Г., Ларин Д. А.**
СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В ПОВЫШЕ-
НИИ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ 37
- Петрова А. Н.**
ПАРАДИГМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНО-
СТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 40
- Цечоева Х. А.**
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕР-
СКОГО УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 42
- Чумаченко М. И., Пронина А. М.**
ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ОЦЕНОЧНЫХ
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ 44

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Волчек Ю. В. ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ 48	Панкова Л. И. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА ДОХОДНЫМ ПОД- ХОДОМ С УЧЕТОМ ИЗМЕНЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ 52
Баранова В. Г., Мамонтова И. В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ ПРЕДПОСЫЛОК СОЗДАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В УКРАИНЕ 49	Трюшников Е. С., Пехтерев К. Е., Зубова О. Н. ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА 55

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Апухтин А. Ф. РАЗВИТИЕ КАДРОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИ- АЛА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ 58	Лямзин Р. В. МЕРЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИ- ТИКИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ С НИЗКИМ УРОВНЕМ ИН- НОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА 63
Лямзин Р. В. ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОМСКОМ РЕГИОНЕ 61	Лютых О. Ю., Сидорова О. Е. АНАЛИЗ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА 66

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Долгополов Д. В. ПРОБЛЕМА КОНКУРЕНЦИИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ 69	Семенова Н. М. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОМПАНИЯМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА 75
Пиль Э. А. ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЕМЕННЫХ НА ОБЪЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОБОЛОЧКИ 72	

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Сергиенко О. И., Домбровская И. А., Угрюмова Н. Н. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНДИКАТОРА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ «ВОДНЫЙ СЛЕД» В ПРОДУКТОВОЙ ЦЕПОЧКЕ 79	Сергиенко О. И., Богданова Е. А., Максимова М. А. ПРИМЕНЕНИЕ ИНДИКАТОРА РЕСУРСНОЙ ЭФФЕК- ТИВНОСТИ MIPS ДЛЯ НЕПРЕРЫВНОГО УЛУЧШЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ 84
Сергиенко О. И., Максимова М. А., Богданова Е. А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПОВЫ- ШЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНО- СТИ БИЗНЕСА 81	

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Гималетдинов С. Х. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА 88	Захарова С. В., Требушкова Е. И. НЕСОБЛЮЖДЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ 90
--	--

Мохамад А. С.

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ
ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В США 92

МАРКЕТИНГ

Бельская Е. Г., Васютинцев А. В.

ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК РОССИИ В УСЛОВИЯХ
ТУРБУЛЕНТНОСТИ 96

Рущицкая О. Е.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГА
В ПТИЦЕВОДСТВЕ 103

Гайфулина Р. Р., Корсакова И. В.

КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ
ОТНОШЕНИЙ 100

ЭКОНОМИКА СТАНДАРТИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

Механцева К. Ф., Ткачева Е. С.

О ВОЗМОЖНОСТЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОДЕЛИ
САМООЦЕНКИ СЕТЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ 106

Механцева К. Ф., Халидов А. Ш.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО УСТОЙЧИВОМУ
РАЗВИТИЮ В АКТУАЛЬНУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ
САМООЦЕНКИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ..... 109

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Лысенко Н. Н.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ 113

Рахметова А. М.

СПЕЦИФИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО
И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ
В РЕГИОНАХ 118

МЕНЕДЖМЕНТ

Мурзабулатов А.С., Ковальчук А.Н.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА
В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ 123

Мищенко А. А.

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРУДА 127

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Евлоева Х. М.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА В МУП
«СУНЖЕНСКОЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ
ХОЗЯЙСТВО» 129

ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО

Насиев Б. Н., Тулегенова Д. К., Жанаталапов Н. Ж.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КОРМОВЫХ УГОДИЙ
ПОЛУПУСТЫННОЙ ЗОНЫ 132

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Башинджагян А. А.

ДИРЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Главный эксперт Дирекции ОАО «ФСК ЕЭС»

DIRECTIVE GOVERNANCE IN COMPANIES WITH GOVERNMENT SHARE

Bashindzhagyan Astkhik, Chief expert of the directorate of JSC FGC UES, Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются особенности волеизъявления государства как акционера в Российской Федерации. Проведен анализ специфики применения директивного управления и определены основные проблемы применения директив при определении позиции государства как акционера.

ABSTRACT

The article consider the particular features of the expression of will of the government as a shareholder in the Russian Federation. It analyzed the features of the application of the directive governance and define main problems of using the directives in determining the position of the governance as a shareholder.

Ключевые слова: корпоративное управление; директива; компания с государственным участием; совет директоров; независимый директор; профессиональный поверенный.

Keywords: corporate governance; directive; company with government share; board of directors; independent director; professional attorney.

Российская практика корпоративного управления в последние годы претерпевает значительные метаморфозы. Знаменательным для корпоративного сообщества событием прошедшего 2014 года стало утверждение нового российского Кодекса корпоративного управления и внесение изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации. Разработанный Кодекс уделяет особое внимание институту независимых директоров существенно расширяя критерии независимости, ранее определенные требованиями Московской биржи. Примечательным является тот факт, что основными адресатами Кодекса являются как листингуемые компании, так и компании с государственным участием. При этом первая группа компаний фактически подвержена жесткому «биржевому» регулированию, а вторая помимо прочего является еще и регулируемой государством.

С развитием системы корпоративного управления в России вопросы государственного вмешательства в систему управления акционерным капиталом стали особенно актуальны. При этом наибольший интерес в данном контексте вызывают компании с государственным участием.

Несмотря на политику приватизации государственных активов и как следствие последующего освобождения от прямого государственного акционерного управления, существует целый пласт публичных и непубличных компаний в отношении которых рассматриваемая проблематика в настоящее время остается актуальной.

Проведя анализ компаний по степени участия государства в структуре акционерного капитала в общем смысле их можно классифицировать на компании с прямым участием в структуре акционерного капитала и с косвенным участием в структуре акционерного капитала, а также по доле участия государства в структуре капитала. Компании из первой группы «с прямым участием государства» по сути это все организации с государственным участием от 1 акции до 100% уставного капитала. К компаниям второй группы «с опосредованным участием», как правило, относятся организации, входящие в состав

интегрированных структур, находящихся под контролем государства.

Рассматривая организации первой и второй группы с точки зрения доли участия можно условно определить степень государственного акционерного влияния на компанию. Очевиден тот факт, что большая доля предоставляет больший контроль и влияние.

Согласно законодательству волеизъявление акционера – Российской Федерации по отдельным вопросам повестки дня заседания совета директоров, оформляется в качестве директивы, издаваемой для отдельных компаний Правительством Российской Федерации, Росимуществом, Министерством обороны Российской Федерации или управлением делами Президента Российской Федерации. Для целей настоящей статьи рассмотрены компании в отношении которых права акционера реализуются Росимуществом и Правительством Российской Федерации.

Согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 03.12.2004 № 738 (далее – Постановление) директивы выдаются по всем основным вопросам, затрагивающим в том числе вопросы эмиссии, реорганизации, образования органов управления, а также по вопросам одобрения отдельных категорий сделок, совершаемых обществом. Кроме того, директивы также выдаются по вопросам участия/прекращения участия в иных организациях. Особого внимания заслуживает норма, говорящая об обязательстве выдавать директивы по вопросу «о приобретении дочерним или зависимым хозяйственным обществом акций (долей в уставном капитале) других хозяйственных обществ, в том числе при их учреждении, в случае, если уставом акционерного общества определение позиции акционерного общества или его представителей (при рассмотрении органами управления дочерних или зависимых хозяйственных обществ вопросов повестки дня общего собрания акционеров и заседания советов директоров) по указанному вопросу отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) акционерного общества».

Указанная норма возвращает нас к группе организаций «с опосредованным участием государства». Таким образом, при общей тенденции на повышение независимости, сохраняется фактический государственный контроль по большинству основных вопросов, находящихся в компетенции совета директоров. Однако наибольший интерес представляет не столько факт издания директивы, сколько вопросы о механизме «обязательства» ее исполнения и ответственности исполнителя. Ответы на оба последних вопроса фактически взаимообосновывают друг друга.

Поскольку в настоящее время отсутствуют нормы ответственности за неисполнение членом совета директоров директив, и как следствие отсутствуют механизмы обязательства к их исполнению, анализ «обязательности» уводит скорее в область специфики деловых взаимоотношений, нежели сохраняет в правовом поле.

Согласно Постановлению, директивы также издаются во исполнение поручений и указаний Президента Российской Федерации, поручений Председателя Правительства Российской Федерации или Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации. При этом нет законодательного ограничения тем или направленности издаваемых поручений.

Компании, издателем директив для которых является Правительство Российской Федерации, это компании, включенные в специальный перечень, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 23.01.2003 № 91-р. При рассмотрении указанного перечня компаний можно сделать вывод о том, что это преимущественно материнские компании интегрированных структур или организации в структуре холдинговых компаний, но также имеющие широкую сеть дочерних и зависимых обществ. К первой категории можно отнести такие компании как ОАО «РЖД», ОАО «Газпром», ОАО «РОСНЕФТЕГАЗ», ОАО «Российские ипподромы». Ко второй категории можно отнести ОАО «ФСК ЕЭС» и ОАО «НК «Роснефть».

Таким образом, можно констатировать, что в основных стратегических для государства интегрированных структурах осуществляется прямое управление Правительством Российской Федерации.

Исследуя порядок издания директив, можно выделить следующих основных участников:

- Федеральное министерство, федеральный орган или федеральное агентство;
- Росимущество;
- Минэкономразвития России;
- Правительство Российской Федерации.

Директивы оформляются с обязательной позицией профильного министерства, Росимущества как агентства по управлению государственным имуществом и Минэкономразвития России. Таким образом, финальному решению, принимаемому Правительством Российской Федерации, предшествует не менее трех этапов согласования. При наличии разногласий между согласовывающими сторонами количество этапов увеличивается.

По своему смыслу издаваемая директива ничем не отличается от другого управленческого решения, оформляемого в письменном виде и имеющего конкретных адресатов, и подобно управленческому решению несет в себе риски причинения убытков.

Акционерное право четко устанавливает ответственность членом совета директоров за принимаемые решения, в случае если такие решения нанесли ущерб или причинили убытки обществу, либо его акционерам. Также однозначно определено обязательство члена совета директоров осуществлять действия при реализации своих прав и обязанностей в интересах общества.

В этой связи возникают дискуссионные вопросы «Всегда ли директивные решения отвечают интересам акционерного общества?» и «Кто несет юридическую ответственность за голосование членом совета директоров на основании директивы?».

Не секрет, что вмешательство государства в управление бизнесом является обоюдоострым фактом. Так, участие государства имеет положительный эффект при необходимости политической поддержки. Однако, при принятии управленческого решения государством – акционером в первую степень приоритетности выходят не интересы акционерного общества, а государственные, что следует из смысла функций государства.

Итак, на лицо диссонанс интересов и ответственность лица за принимаемые решения в условиях необходимости соблюдения двух групп интересов. Данной дилемме не подвержены только независимые директора в составе совета директоров, однако с развитием института корпоративного управления критерии отнесения выдвигаемых государством кандидатов к независимым директорам лишь ужесточаются.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации;
2. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»;
3. Положение об управлении находящимися в федеральной собственности акциями акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами («золотой акции»). Утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 03.12.2004 № 738;
4. Указ Президента Российской Федерации от 04.08.2004 № 1009 «Об утверждении перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ» [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/187281/#ixzz3ZSLpx05j> (Дата обращения 04.05.2015);
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 23.01.2003 № 91-р «Об утверждении перечней ОАО, в отношении которых определение позиции акционера – Российской Федерации по отдельным вопросам осуществляется Правительством Российской Федерации, Председателем Правительства Российской Федерации или по его поручению Заместителем Председателя Правительства Российской Федерации». [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/1591264/#ixzz3ZSMNp8R7> (Дата обращения 09.05.2015);
6. Кодекс корпоративного управления. Утверждено решением Совета директоров Банка России 21.03.2014 и направлено письмом Банка России от 10.04.2014 № 06-52/2463. [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/70640276/> (Дата обращения 07.05.2015).

Биркалиева М. К.

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В ФЕДЕРАТИВНОМ ГОСУДАРСТВЕ

Соискатель, Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

THE TERMINOLOGICAL ANALYSIS OF ESSENCE AND THE MAINTENANCE OF HOUSING POLICY IN THE FEDERAL STATE

Birkalieva Maira, Competitor, Orenburg state university, Orenburg

АННОТАЦИЯ

Для решения проблем обеспечения качественным жильем населения, необходимо иметь четко сформулированную жилищную политику. В статье приведены ключевые определения категории «жилищная политика». Особое внимание уделено структуре жилищной политики в федеративном государстве и уровням ее реализации.

ABSTRACT

For the solution of problems of providing the population with qualitative housing it is necessary to have accurately formulated housing policy.

The article presents the key definition of the category "housing policy." Particular attention is paid to the structure of housing policy in a federal state and levels of its implementation.

Ключевые слова: жилищная политика; уровни реализации жилищной политики.

Keywords: housing policy; levels of realization of housing policy.

Жилищная проблема является одной из главных социально-экономических проблем современного общества. Для решения проблем обеспечения качественным жильем

всего населения, необходимо иметь четко сформулированную жилищную политику. Существует множество различных определений понятия «жилищная политика». Ключевые определения категории приведены в таблице 1.

Таблица 1

Категория «жилищная политика»

№ п/п	Автор, источник	Определение
1	Бессонова О. Э.	Под жилищной политикой понимаются как прямые воздействия политических структур на жилищную систему, направленную на ее сохранение или изменение, так и косвенное влияние на нее иных политических решений. [1].
2	Бондаренко Л.В.	Жилищная политика - является составной частью социальной политики и представляет собой систему государственных мер, направленных на обеспечение благосостояния и развитие населения. [2].
3	Т.М. Говоренкова, А.И. Жуков, Д.А. Савин.	Под жилищной политикой понимается система воздействия на жилищную сферу со стороны властных уровней государства и муниципалитетов. [4].
4	Монография "Государственная жилищная политика: Социальное измерение", подготовленная в Институте экономики РАН.	Под жилищной политикой понимается "деятельность государства", направленная на поддержку граждан в решении жилищной проблемы и реализации права граждан на жилье. [5].
5	Жихарев Б.С.	Под жилищной политикой понимается система воздействия на жилищную сферу со стороны государства. [7].
6	В.В. Бузырев и В.С. Чекалин.	Жилищная политика - это индикативный механизм управления жилищной сферой, включающий экономические и правовые рычаги управления. [3].
7	Мартынов С.Н.	Жилищная политика - это "деятельность государства и муниципальных образований, направленная на обеспечение граждан Российской Федерации качественным жильем путем прямого участия в строительстве и субсидирования приобретения жилья, так и с помощью создания эффективных механизмов, способствующих самостоятельному решению гражданами жилищной проблемы". [10].
8	Тимаков И.В.	Жилищная политика - представляет собой взаимосвязанную совокупность основных направлений и реализующих их институциональных, социальных, организационных, градостроительных, экономических мероприятий, предназначенных для удовлетворения потребностей граждан в жилье. [11].

Таким образом, при всем многообразии определений, суть заключается в том, что жилищная политика – это целенаправленная деятельность государства по решению жилищной проблемы и реализации права граждан на жилье.

Особенность жилищной политики в федеративном государстве заключается в трехкомпонентности ее структуры. Жилищная политика реализуется на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Согласно Закону РФ от 21.12.1992 N 4218-1 «Об основах федеральной жилищной политики» целью федеральной жилищной политики является: [6]

- обеспечение социальных гарантий в области жилищных прав граждан;
- осуществление строительства и реконструкции государственного, муниципального и частного жилищных фондов;
- создание условий для привлечения внебюджетных источников финансирования (средств населения, предприятий, учреждений, организаций, общественных объединений, отечественных и иностранных предпринимателей, кредитов банков и других источников);
- развитие частной собственности, обеспечение защиты прав предпринимателей и собственников в жилищной сфере;
- развитие конкуренции в строительстве, содержании и ремонте жилищного фонда, производстве строительных материалов, изделий и предметов благоустройства.

В соответствии с Конституцией РФ жилищное законодательство находится в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации (п. «к» ч. 1 ст.72). Согласно ч. 2 ст.76 Конституции РФ «по предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации издаются федеральные законы и принимаемые в соответствии с ними законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации». При этом согласно ч. 5 ст.76 Конституции РФ законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации не могут противоречить федеральным законам. В случае противоречия приоритет принадлежит федеральным законам.

Основная задача жилищной политики субъектов Российской Федерации (регионов) состоит в обеспечении пространственной равномерности на уровне регионов. Этот показатель можно определить, как локализованная или средняя обеспеченность жильем населения. Цель региональной жилищной политики заключается в сокращении разброса уровня обеспеченности жильем населения по всем регионам страны.

Муниципальная жилищная политика дополняет и развивает жилищную политику, реализуемую на федеральном и региональном уровнях. Основными целями жилищной политики на муниципальном уровне являются повышение доступности жилья для населения, создание комфортных условий для проживания в жилье, социальная поддержка граждан в приобретении жилья в собственность, развитие коммунальной инфраструктуры.

Жилищная политика представляет собой систему элементов.



Рисунок 1. Система жилищной политики

Трехкомпонентная структура жилищной политики становится единой тогда, когда на всех трех уровнях элементы системы не просто не противоречат друг другу, а развивают, конкретизируют и дополняют друг друга. В соответствии с этим принципом проводится ряд мероприятий для реализации целей и задач жилищной политики на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

На федеральном уровне осуществляются:

- формирование нормативной правовой базы;
- предоставление средств федерального бюджета для обеспечения жильем отдельных категорий граждан;
- реализация федеральных целевых программ в области жилищного строительства;
- контроль деятельности исполнителей мероприятий федеральных целевых программ.

На региональном уровне осуществляются:

- развитие нормативной правовой базы, связанной с реализацией федерального законодательства на соответствующей территории;
 - разработка и реализация региональных программ;
- На уровне органов местного самоуправления осуществляется:
- разработка и реализация муниципальных программ.

Цели жилищной политики должны согласовываться в целом с целями социально-экономической политики. То есть, жилищная политика должна не противоречить социально-экономической политике государства. Цели реализации региональной жилищной политики должны быть сопряжены с целями социально-экономического развития региона.

Список литературы

1. Бессонова О.Э. Жилье: рынок и раздача. Новосибирск: ИЭиОПП РАН, 1993.
2. Бондаренко Л.В. Жилищное строительство на селе. - М., 1988 - 75с.
3. Бузырев В.В. Экономика жилищной сферы / В.В. Бузырев, В.С. Чекалин. Учебное пособие. -Инфра-М, 2001
4. Говоренкова Т.М., Жуков А.И., Савин Д.А., Чуев А.В. Жилищный вопрос и логика его решения. Эпизод IX // Муниципальная власть. 2007. - №2.
5. Государственная жилищная политика: Социальное измерение / Отв. ред. Т.В.Соколова. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009.
6. Закон РФ "Об основах федеральной жилищной политики" от 24 декабря 1992 года № 4218-1 (утратил силу).
7. Конституция Российской Федерации [Текст]. – М.: Гросс-Медиа, 2009. – 32 с. – ISBN 978-5-4760-0824-8.
8. Мартынов С.Н. Проблемы и перспективы альтернативной жилищной политики в России. Новосибирск: СибАГС, 2003.
9. Тимаков И.В. Современные особенности региональной жилищной политики/ XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества [Текст]: в 4 кн. / отв. ред. Е.Г. Ясин; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» - М: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – Кн. 2 – с. 624-634.

Гаврилова В. Н.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

аспирант кафедры Маркетинга и логистики, Самарского государственного экономического университета

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF CUSTOMER SERVICE RETAIL CHAINS

Gavrilova Veronika Nikolaevna, Aspirant of the Department of Marketing and Logistics Of Samara State of Economic University, Samara

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные направления развития розничных торговых сетей в отношении качества обслуживания потребителей, а также некоторые современные методы повышения уровня удовлетворения покупателей с помощью сервиса.

ABSTRACT

The article examines the main directions of development of retail chains in the quality of customer service, as well as some modern methods of increasing the level of customer satisfaction through the service.

Ключевые слова: обслуживание потребителей, розничная торговая сеть, тенденции, качество сервиса, эффективность обслуживания.

Keywords: customer service, retailer, trends, quality of service, efficiency of service.

Обслуживание потребителей является важнейшим из аспектов работе любой розничной торговой сети. Этот факт, очевидно, воспринимается на интуитивном уровне, однако его сложно выразить в цифрах. Один простой вопрос: «Будете ли вы снова покупать товары в этом магазине?» - позволяет определить, какие факторы наиболее приоритетны для людей при выборе розничной сети. Конечно же, здесь следует уточнить, что определило этот выбор: цена, товар/бренд, месторасположение или сервис. В современном мире определяющим фактором является месторасположение, ведь людям зачастую просто некогда искать необходимый товар по всему городу. Однако, средний чек покупателя, выбравшего торговую точку за счет качественного обслуживания, всегда выше, что подтверждает значимость сервиса сейчас и увеличение его ценности в будущем.

Многие российские компании работают над тем, чтобы предоставить своим потребителям лучший сервис. Для этого они внедряют системы мотивации сотрудников, разрабатывают стандарты обслуживания, проводят программы по измерению и контролю качества сервиса. Чем лучше сервис может предоставить компания, тем больше

ожидания потребителей. То, что сегодня считается отличным сервисом, завтра будет просто хорошим сервисом, а послезавтра покупатели уже задумаются, приходить ли снова в этот магазин [2].

Безусловно, одной из тенденций современного мира в обслуживании клиентов является внедрение информационных технологий. Это происходит быстрыми темпами и повсеместно [1, с.350]. Безналичный расчет, быстрое получение информации об остатках товара, а иногда и самостоятельная оплата товара с помощью терминала становятся необходимостью, стандартом обслуживания. Покупателям характерно стремление к независимости при выборе товара без навязывания, без необходимости пользоваться услугами консультантов. Однако, помимо продавцов, кассиров и консультантов, в любой розничной сети работает множество других сотрудников, которых необходимо мотивировать для достижения наибольшей эффективности обслуживания. Соответственно, поиск новейших приемов для повышения лояльности сотрудников является еще одной из важнейших тенденций в развитии обслуживания потребителей[2].

В последнее время все больше применяется практика сокращения персонала в торговых залах розничных сетей, однако совсем без таких сотрудников обойтись невозможно. Иногда все же необходима человеческая помощь, совет или умение, а наличие человека в обслуживании всегда подразумевает определенный риск. Никогда нельзя быть уверенным на 100%, что сотрудник всегда будет вежлив к покупателю, и этот покупатель захочет прийти в тот же магазин еще раз и, более того, будет рекомендовать его своим знакомым. А ведь в противном случае можно потерять клиента навсегда.

Обычно ассоциации у покупателя связаны не с конкретным продавцом, администратором или консультантом, а с самой торговой сетью, поэтому любая ошибка сотрудника в общении с покупателем может отразиться на репутации всего бренда. Чтобы такого не происходило, компании, конечно же, проводят различные тренинги с персоналом, устанавливают правила общения с клиентами и, что естественно, контролируют работу своих сотрудников. Одной из популярных тенденций стало применение системы Mystery Shopping – система оценки качества обслуживания с помощью специально подготовленных людей, называемых Тайными Покупателями, посещающих торговую точку в роли обычных клиентов[4].

В ближайшем будущем появится такая проблема: диалог сотрудника розничной точки с покупателем будет все более структурирован, их общение станет шаблонным и безэмоциональным. Такой подход будет все меньше удовлетворять потребителей, их ожидания будут расти в сторону увеличения общения при обслуживании, иногда даже неформального. В будущем, идеальный сервис – это персональный сервис [2]. Лучший сервис, который сможет предоставить компания, – когда к клиенту обращаются индивидуально. У него должно складываться впечатление, что работа сотрудников магазина направлена не просто на продажу товаров, а на удовлетворение его персональных потребностей. Основной тенденцией в обслуживании потребителей станет поиск методов для понимания настроения человека, его интересов, хобби, тогда сотрудник всегда будет знать, что уместно предложить клиенту в данный момент времени.

Торговые сети будут стремиться идентифицировать своих потребителей. Для этого уже внедряются, к примеру, карты покупателей. Компания знает, какие покупки совершал тот или иной клиент, и вовремя может предложить соответствующие новинки или сопутствующие товары.

Компании продолжают поиск различных каналов взаимодействия с покупателями, чтобы заинтересовать их в покупке товаров. В современных условиях все более популярным становится установление коммуникаций с помощью сети Интернет. Это и контекстная реклама, и рассылка материалов с помощью электронной почты. Письмо, отосланное через Интернет, уже через несколько минут приходит к адресату на другом конце планеты, что является одним из основных преимуществ электронной почты перед обычной. Кроме того, затраты на такую переписку минимальны. Поэтому электронная почта во многих компаниях становится незаменимым инструментом

при ведении предпринимательской деятельности. Существует несколько видов рассылок информации с помощью e-mail[3, с.52]:

- рассылка рекламных предложений без прямого согласия получателей («спам»).
- рассылка рекламных предложений при прямом согласии получателей («opt-in маркетинг»).
- рекламные вставки в электронных журналах, рассылаемых по e-mail.

Еще одной тенденцией в развитии обслуживания потребителей является выявление у персонала розничной торговой сети компетенций, которые позволяют им быть сервизоориентированными для покупателей. Известно, что всего порядка 20% обладают такими личностными качествами, и очевидно, что таких «золотых» продавцов не хватит даже на одну розничную сеть. Компании постоянно находятся в поиске решений этой проблемы.

Чтобы покупатель остался доволен обслуживанием, но в то же время и получил человеческое общение, некоторые компании нанимают специального человека, которого можно было бы назвать «звездой сервиса». В то время как обычные сотрудники выполняют свою работу и общаются с клиентами по шаблону, «звезда» может выполнять особенную роль. Это может быть или выдача товара, или организация доставки, или просто встреча и провожание клиентов – и тут необычный сотрудник должен сделать все, чтобы не просто оставить хорошее впечатление о покупке, а так, чтобы покупатель почувствовал себя особенным и пришел в восторг от своего визита[3, с. 51].

Часто в рабочей среде торговой точки для хорошего обслуживания не хватает не просто мотивации, а общего настроения. Рабочую атмосферу создает руководитель, который должен направлять сотрудников, а им ничего не остается, кроме как быть сервизоориентированными, иначе им некомфортно будет работать в таком коллективе[5].

Такие примеры решений не являются единственными. Любая розничная торговая сеть сама продумывает свой сервис, вооружается необходимыми методиками и инструментами, ведь покупатели любят удивляться и всегда рады чему-то новому в обслуживании.

Список литературы:

1. Богданов М.С. Оценка конкурентоспособности предприятий сетевой розничной торговли// Теория и практика общественного развития, № 8, 2012.
2. Лобанов Е. Каким будет сервис будущего/электронный журнал Retail Community, №4, 2013.
3. Лобанов Е. Сервис: простые примеры интересных решений/журнал Управление магазином, №11, 2014.
4. Пашковский С. Исследования качества сервиса как инструмент повышения эффективности розничных сетей/электронный журнал Retail&Loyalty, №1, 2014.
5. Пименов Р. Искусство сервиса: опыт крупных компаний/ [электронный ресурс] <http://www.e-xecutive.ru/marketing/sales/757840/>, 2008.

Дудник А. В.¹, Толкачева А. В.²

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ИМПОРТА МЯСА В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ

¹доктор экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «Курганская ГСХА им. Т.С. Мальцева»

²канд. биол. наук, доцент ФГБОУ ВПО «Курганская ГСХА им. Т.С. Мальцева»

ON ACTUAL TENDENCIES IN MEAT IMPORT TO THE RUSSIAN FEDERATION

Dudnik Alexey, Doctor of science, assistant professor of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education «Kurgan State Agrucultural Academy named by T.S. Maltsev»

Tolckacheva Anna, Candidate of science, assistant professor of Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Professional Education «Kurgan State Agrucultural Academy named by T.S. Maltsev»

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается состояние российского рынка мяса в части его наполнения импортными ресурсами в период 2013-2014 гг. Анализируется динамика физических объемов импорта и структурные изменения в разрезе стран-поставщиков. По результатам проведенного анализа сделан вывод о целесообразности использования дополнительных доходов российского мясного подкомплекса для реализации проектов, позволяющих обеспечить снижение средних производственных издержек.

Ключевые слова: импорт; говядина; свинина; мясо птицы; ответные санкции; динамика; структура.

ABSTRACT

The article below is devoted to the Russian Federation' meat market study, particularly, to its filling by imported meat resources during 2013-2014. A dynamics of physical imported volume and structural changes in terms of exporting countries are being analyzed. Analysis performed has allowed to put forward a conclusion that it would be worthwhile to spend an additional income of Russian meat subcomplex gained from lowering the imports on projects focused at average production cost decreasing.

Keywords: imports; beef; pork; poultry; fight-back sanctions; dynamics; structure.

Введение. На протяжении 2013-2014 года на российском рынке мяса происходили значительные изменения. В 2013 году основным драйвером перемен была продолжающаяся адаптация отечественного АПК к участию России во всемирной торговой организации. В 2014 году на первый план вышли меры регулирования рынка, связанные с новыми, значительно менее благоприятными условиями для осуществления внешнеэкономических связей с традиционными в период 1990-х и начала 2000-х гг. торговыми партнерами России. Недружественные действия стран ЕС и США, а также Британского Содружества, привели к необходимости адекватного ответа на проявленную данными странами экономическую агрессию. Таким ответом стали ответные санкции, затронувшие чувствительные к ограничениям экспорта отрасли. В первую

очередь, это производящие и перерабатывающие скоропортящуюся и крупнотоннажную агропродовольственную продукцию отрасли, которые отличаются достаточно высокой чувствительностью к эффекту масштаба. Еще одним важным фактором, воздействие которого проявилось в 2014 году, особенно во второй его половине, стало быстрое падение валютного курса рубля по отношению к доллару США и евро, вылившееся в быстрый рост цен на внутреннем рынке нашей страны.

Методика. Применительно к рынку основных видов мяса можно отметить следующее. Наименее чувствительным к изменениям внешне- и внутриэкономической ситуации оказался рынок говядины (рисунок 1).

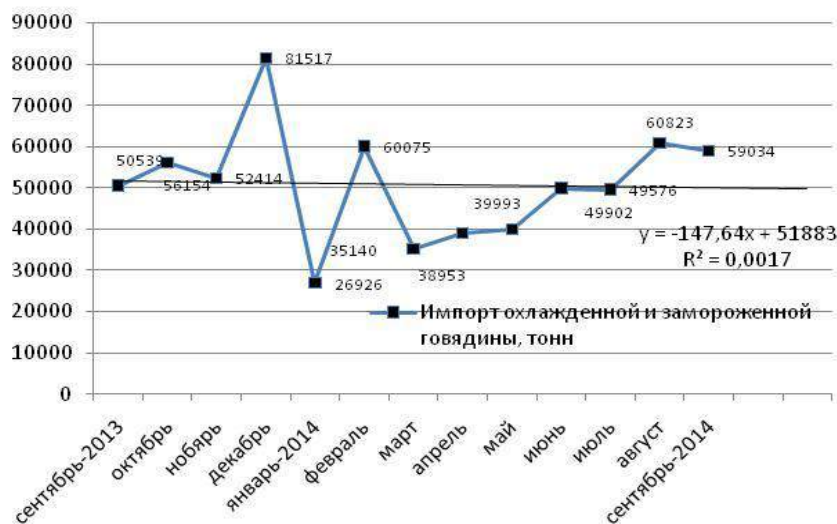


Рисунок 1 – Импорт охлажденной и замороженной говядины в Российскую Федерацию с 01.09.2013 г. по 31.09.2014 г.

За рассматриваемый период на данном рынке не удалось выявить статистически значимых тенденций: импорт говядины колеблется вблизи равновесного значения в 50 тыс. тонн в месяц с постепенным затуханием колебаний: если в ноябре-декабре 2013 г. изменение импорта составляло более 50 тыс. тонн, то уже в январе-феврале 2014 г. – всего 21 тыс. тонн, с дальнейшим уменьшением отклонения от среднего значения приблизительно до 10 тыс. тонн говядины в месяц.



Сентябрь 2013 г.

С точки зрения структурных изменений на рынке говядины можно отметить увеличение доли Бразилии, на которую стабильно приходится свыше 55% поставок в рассматриваемый период. Агрегированная доля стран Латинской Америки в поставках говядины приближается к 95%, что объясняет низкую чувствительность импорта говядины к ответным санкциям Российской Федерации (рисунок 2).



Сентябрь 2014 г.

Рисунок 2 – Структура импорта говядины в Российскую Федерацию в 2013-2014 гг.

В отличие от рынка говядины, на рынке свинины позиции европейских поставщиков в 1990-е и 2000-е годы всегда были прочными, поэтому данный рынок демонстрирует четко выраженный отклик на введенные Российской Федерацией дополнительные защитные меры (рисунок 3).

В течение рассматриваемого периода времени импорт свинины в Российскую Федерацию уменьшился на 68% (на 26710 тонн в месяц) с тенденцией к дальнейшему снижению и плавной стабилизации на уровне в 20 тыс. тонн в месяц, с соответствующими сезонными колебаниями.

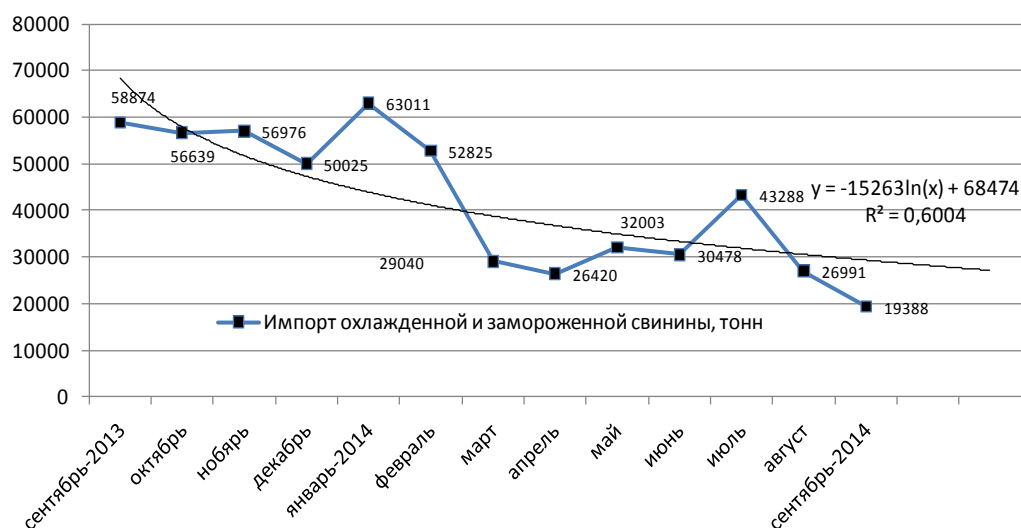


Рисунок 3 - Импорт охлажденной и замороженной свинины в Российскую Федерацию с 01.09.2013 г. по 31.09.2014 г.

Значительные изменения произошли и с точки зрения структуры импортного предложения (рисунок 4).

Наблюдаемые структурные сдвиги свидетельствуют о том, что на рынке свинины производители Чили и Бразилии активно замещают высвободившуюся долю российского рынка. В то же время, сокращение физических объемов импорта подтверждает высказанную ранее догадку, что для полного замещения «выпадающего» предложения из стран, осуществляющих в отношении Российской Федерации акты экономической агрессии,

альтернативным поставщикам потребуется определенное время.

Несколько более сложной выглядит ситуация на рынке птицы, который испытывает значительные колебания импорта по месяцам (рисунок 5).

Однако и в данном случае можно констатировать существование устойчивой в среднесрочной перспективе тенденции к снижению среднемесячных объемов импорта птицы на российский рынок с дальнейшей их стабилиза-

цией у нового устойчиво равновесного значения, составляющего приблизительно 10-15 тыс. тонн ввозимого мяса птицы в месяц с поправкой на сезонные колебания.

Структурные изменения на рынке импортируемой птицы всех видов в целом сходны с аналогичными изменениями на рынке свинины (рисунком 6).

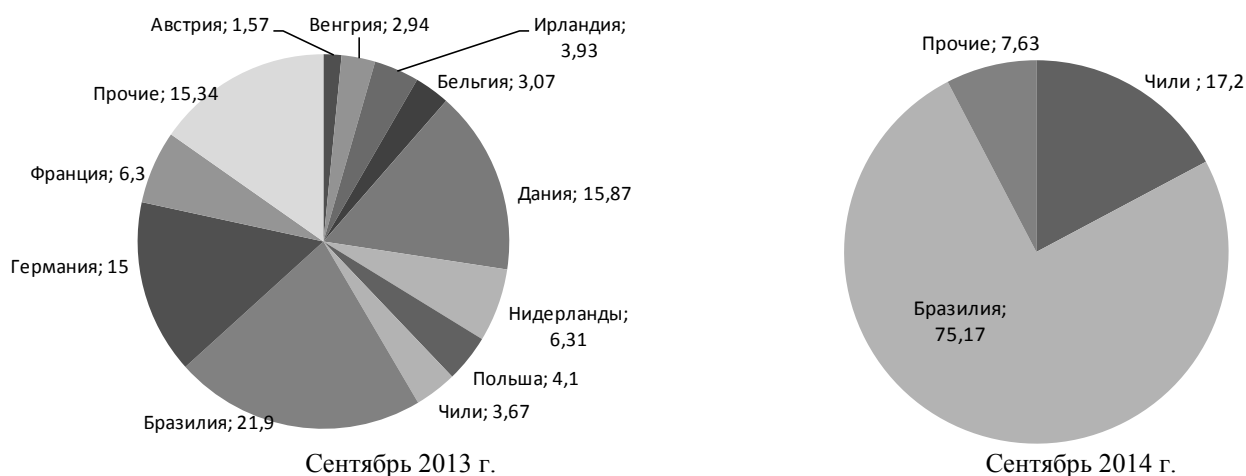


Рисунок 4 – Структура импорта свинины в Российскую Федерацию в 2013-2014 гг.

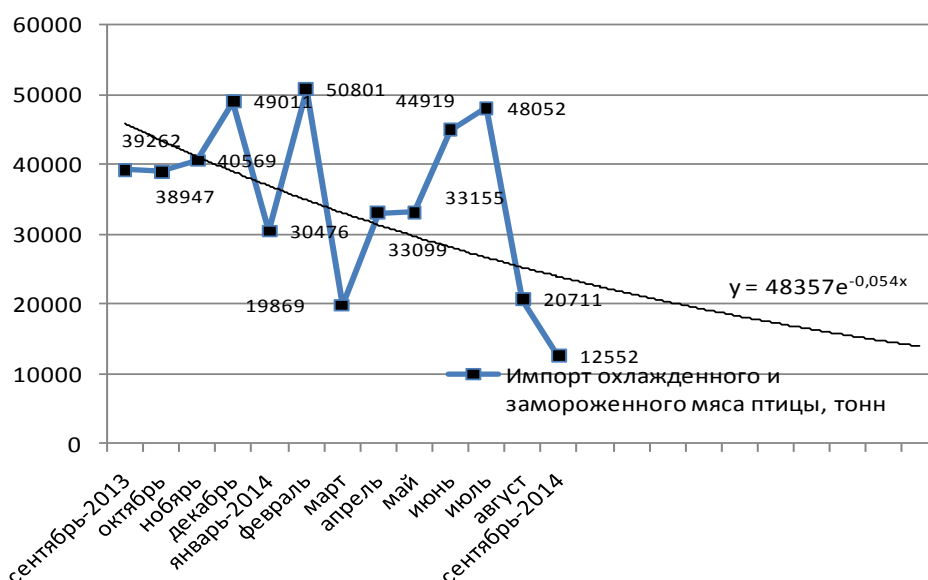


Рисунок 5 – Импорт охлажденного и замороженного мяса птицы в Российскую Федерацию с 01.09.2013 г. по 31.09.2014 г.

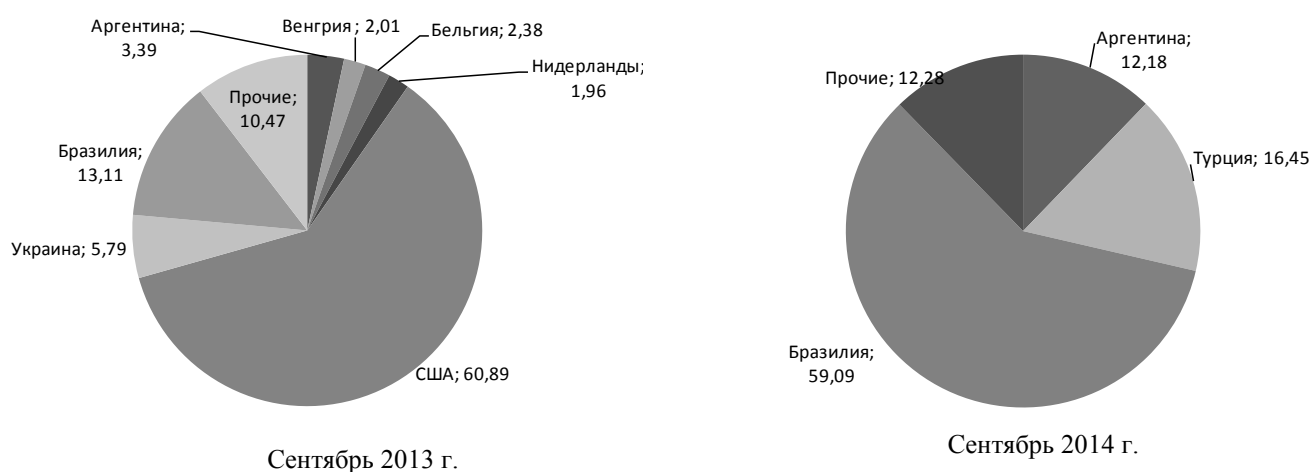


Рисунок 6 – Структура импорта мяса птицы в Российскую Федерацию в 2013-2014 гг.

Практически прекратился импорт мяса птицы из стран ЕС и США, более чем в 4 раза увеличилась доля Аргентины и Бразилии, а также появился новый поставщик –

Турция. Доля данной страны увеличилась с нуля в сентябре 2013 года до 1/6 общего объема поставок в сентябре 2014 года.

Результаты. Несмотря на то, что в основе отмечавшегося в конце 2014-начале 2015 года роста цен на многие группы товаров в основном лежали спекулятивные устремления крупных игроков, в первую очередь, торговых сетей, принципиальный отказ государства от регулирования цен на рынке внушает определенный оптимизм для производителей, в том числе на рынке агропродовольственной продукции. Сохранение рыночного ценообразования дает производителям сельскохозяйственного сырья и его переработчикам возможность получить определенную долю в приращении розничных цен. Чтобы реализовать данную возможность, производителям сельскохозяйственного сырья и переработчикам следует последовательно защищать свои коренные интересы в отношениях с торговыми сетями, консолидировать усилия по сбыту, унифицировать ценовую политику с тем, чтобы не просто переложить рост себестоимости вследствие инфляции издержек на конечного потребителя, но и заложить в свои отпускные цены дополнительную прибыль, которую впоследствии можно было бы направить на техническое перевооружение отрасли, повышение производительности труда, снижение ресурсоемкости производства. Для этого имеются все необходимые условия, так как наиболее эффективные по критериям себестоимости, цен и качества продукции поставщики из экономически развитых стран оказались временно вытеснены с отечественного рынка, и заместить их долю за счет альтернативных внешних источников оказалось, как показал опыт 2014 года, не так просто. В течение некоторого времени, пока альтернативные поставщики приспособляются к изменившимся условиям, российское производство будет иметь возможность наращивать доходы за счет уменьшения общей величины предложения на национальном рынке.

В отношении дополнительных доходов, получаемых любой отраслью, всегда актуален вопрос об их использовании, выбор между конечным потреблением и более активным накоплением. С точки зрения экономической эффективности отрасли и с точки зрения общества выбор в пользу накопления представляется предпочтительным. Как заинтересовать товаропроизводителей в дополнительных капитальных вложениях в отрасль, а не в наращивании конечного потребления (т.е. в малопродуктивном «проедании» дополнительных доходов)? Ответ может быть найден, если учесть фактор времени. Когда товаропроизводитель уверен во временном характере благоприятной ситуации, сохраняются стимулы к накоплению преимуществ, и, в то же время, имеются возможности для этого. Однако, «временный» еще не значит «краткосрочный». Благоприятная ситуация должна восприниматься как нечто конечное, но в то же время достаточно длительное, хотя бы с точки зрения среднесрочной перспективы. В этом смысле определенный оптимизм внушает позиция Министерства сельского хозяйства РФ о преждевременности отмены введенных в 2014 году ограничений на импорт [4].

Выводы. Российский мясной подкомплекс в настоящее время получил возможность для ускоренного накопления конкурентных преимуществ и технического перевооружения.

Однако, чтобы добиться качественного роста конкурентоспособности национальный АПК и его мясной подкомплекс располагают относительно непродолжительным временем, после чего интенсивность конкуренции существенно повысится. В первую очередь, усиление конкуренции произойдет за счет адаптации к новым условиям потенциальных поставщиков агропродовольственной продукции из развивающихся стран. Нельзя также, к сожалению, полностью исключить вероятность постепенного возвращения на российский рынок поставщиков из экономически развитых стран, в случае нормализации отношений между ними и Россией. Поэтому основной задачей для отечественного мясного подкомплекса остается снижение ресурсоемкости производства, уменьшение удельных производственных издержек и техническое перевооружение отрасли на базе передовых средств производства от ведущих российских производителей. Для ряда отраслей, значительно увеличивших объемы производства за последнее десятилетие и испытывающих последствия движения национального рынка к насыщению (в частности, для птицеводства) актуальным становится выход на мировой рынок. Это, во-первых, позволит избежать избыточного предложения на внутреннем рынке, и, во-вторых, при обеспечении прочных позиций на внешних рынках, позволит приблизиться к новому уровню экономики на масштабе, обеспечить дополнительный прирост технологической и экономической эффективности производства.

Список литературы

1. Динамика объемов импорта говядины [Электронный ресурс]. URL: <http://meatinfo.ru/dinamika-ob%27emov-importa> (дата обращения: 12.02.2015).
2. Динамика объемов импорта свинины [Электронный ресурс]. URL: <http://meatinfo.ru/dinamika-ob%27emov-importa> (дата обращения: 12.02.2015).
3. Динамика объемов импорта мяса птицы [Электронный ресурс]. URL: <http://meatinfo.ru/dinamika-ob%27emov-importa> (дата обращения: 12.02.2015).
4. Минсельхоз России считает преждевременным отмену продовольственного эмбарго [Электронный ресурс]. URL: http://rusvesna.su/third_world/1424521388 (дата обращения: 15.02.2015).
5. Дудник А.В. Накопленные инвестиции как целевой параметр государственного регулирования конкурентоспособности АПК [Текст] / А.В. Дудник // Научный журнал «Вестник Курганской ГСХА». – 2014. – №2. – с. 9-13.
6. Дудник А.В., Неганова В.П. Формирование и развитие системы аграрного протекционизма мясного подкомплекса АПК / А.В. Дудник, В.П. Неганова. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. – 312 с.

Епанчинцева С. Э.

ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ ОДЕЖДЫ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

доктор PhD, Алматинский технологический университет, Алматы

ONLINE SALES OF CLOTHING: PROSPECTS FOR ENTERPRISES FROM KAZAKHSTAN

Yepanchintseva Svetlana Eduardovna, PhD, Almaty Technological University, Almaty, Kazakhstan

АННОТАЦИЯ

Целью статьи является исследование возможности организации Интернет-продаж казахстанскими швейными предприятиями. Автором были проанализированы особенности дистанционной торговли и даны рекомендации по внедрению стратегии выхода на виртуальный рынок для усиления их конкурентоспособности.

ABSTRACT

The aim of the article is to study the possibility of organizing Internet sales by clothing enterprises from Kazakhstan. The author analyzes features of distant trade and gives them recommendations on the strategies of their entrance to the virtual market to enhance their competitiveness.

Ключевые слова: рынок одежды; онлайн-продажи; web-сайт; конкурентоспособность; информация.

Keywords: clothing market; online sales; web site; competitiveness; information.

В последние годы расширение возможностей Интернета привело к тому, что он стал восприниматься как главный источник информации и средство обмена данными. Приобретение товаров, заказ билетов, гостиничных номеров по Интернету стало нормой. И, как показывает практика, объем онлайн-продаж одежды в мире ежегодно возрастает на 50 %. Вместе с тем, наше исследование показало, что в Казахстане покупка одежды через Интернет не популярна и составляет лишь 1 % от общего объема покупок. Как отмечают эксперты, «Казахстанцы еще ментально не готовы перейти к онлайн-покупке одежды» [1].

Лидирующие позиции в онлайн-торговле в Казахстане занимают такие интернет-проекты, как «Bon Prix», «Quelle», «Lamoda», «Otto», «KupiVIP». По информации РБК.research в 2013 году улучшить свои конкурентные позиции в Интернет-торговле удалось только проекту «Lamoda» [2]. Лишь немногие казахстанские производители одежды имеют собственный Интернет-магазин. При этом отмечается незначительный объем дистанционных продаж. Более того, многие отечественные предприятия вообще не имеют web-сайта, поскольку считают это невыгодным. Однако на справочных сайтах имеется информация практически обо всех зарегистрированных предприятиях.

Тем не менее, информирование потребителей через Интернет, действенная реклама могли бы способствовать

формированию позитивного отношения к одежде отечественного производства, повышению ее востребованности и усилению конкурентоспособности перед импортной, поскольку Интернет в настоящее время завоевывает все более весомую роль в жизни людей. Как показывают исследования, зачастую люди не обладают информацией где можно купить одежду казахстанского производства, а некоторые даже не знают, что в Казахстане производится одежда и обувь [1, 3]. Казахстанский рынок одежды характеризуется невысокими входными барьерами, поскольку потребители не привержены к определенным торговым маркам и склонны к экспериментам. При успешной организации онлайн-торговли понесенные затраты динамично окупаются. А творческое использование возможностей Интернета позволяет обеспечить повышенный спрос. Таким образом, эффективная организация онлайн-продаж может стать для отечественных предприятий способом прорыва на рынке одежды и преодоления проблемы низкой конкурентоспособности.

Разработка стратегии организации онлайн-продаж должна начинаться с осознания особенностей виртуальной торговли. Так, для потребителей покупка одежды и обуви через Интернет обладает плюсами, но при этом сопряжена с определенными проблемами (таблица 1).

Таблица 1

Достоинства и недостатки онлайн-покупок одежды

Преимущества онлайн-покупки одежды	Недостатки онлайн-покупки одежды
<ol style="list-style-type: none"> Преимущество по цене, связанное с более низкими расходами на содержание товара, аренду помещения или полное ее отсутствие. Возможность совершать покупки в любое удобное время. Отсутствие необходимости куда-либо ехать, тратить много времени и сил. Для мегаполисов это еще и возможность избежать транспортных пробок. Большой выбор, возможность сравнивать вещи, цены, удобный просмотр. Отсутствие территориальных рамок: возможность приобретать товар, выбирать красивую и модную одежду независимо от того, продается ли она в местных торговых точках или нет. 	<ol style="list-style-type: none"> Отсутствие доступа к сети Интернет у отдельных потребителей. Недоверие к продавцам, связанное, главным образом, с тем, что оплата предшествует доставке товара. Необходимость подолгу ждать заказ (иногда до 10 недель). Вероятность ошибиться с цветом, размером изделия, невозможность примерки и осязания ткани. Отсутствие возможности оценить качество кроя, пошива и отделки изделия.
Примечание – составлено автором	

Таким образом, организация онлайн-торговли должна быть направлена на максимальное обеспечение удобства для потребителей и решение перечисленных в таблице 1 проблем:

1. Необходимо создать максимально удобный сайт, чтобы обеспечить потребителю комфорт и наглядность, а поиск нужной информации не должен представлять трудности.

2. Предоставить возможность рассмотреть фотографию изделия со всех сторон, увеличения изображения для обзора мелких деталей и фактуры.
3. Включить подробное текстовое описание товара, таблицы размеров.
4. Создать возможность для клиентов получить консультацию по телефону или же посредством онлайн-общения.

5. Максимально сократить сроки доставки заказа и обеспечить наименьшую стоимость сервиса (по возможности сделать сервис бесплатным).
6. Предоставить возможность выбора способа оплаты, удобного для клиента: непосредственно курьеру при получении или посредством платежных карточек.
7. Гарантировать возврат товара в случае, если изделие по каким-либо причинам покупателю не подошло.
8. Предоставить возможность оставить отзыв о приобретенной вещи, чтобы другие пользователи могли с ним ознакомиться.
9. Помимо информации на сайтах необходимо выпускать специализированные каталоги, чтобы рекламировать продукцию для покупателей, не имеющих возможность сделать заказ через Интернет.
10. Рекламу своего онлайн-магазина необходимо размещать на популярных Интернет-сайтах, включая социальные сети.

В последние годы в швейном производстве был внедрен способ снятия и оцифровки изображения, а также компьютерная примерка одежды на 3D-манекен [4]. На сегодняшний день это достаточно дорогая программа, доступная только самым прибыльным предприятиям. Тем не менее, как мы полагаем, в будущем примерка на трехмерную фигуру будет широко использоваться при онлайн-продаже одежды. Со временем это решит проблему отсутствия возможности у покупателя примерить изделие.

Наше исследование интернет-магазинов отечественных производителей одежды выявило следующие недостатки в их работе, которые являются причинами низких продаж:

- узкий ассортимент предлагаемых изделий, что ограничивает выбор для покупателя. Кроме того, каждая модель представлена только в одном цвете;
- высокая стоимость предлагаемой одежды: на 10–20 % выше среднерыночной;
- низкий коэффициент обновления ассортимента: доля новой продукции в ассортименте составляет не более 15 %.

При этом необходимо отметить такие положительные моменты, как упор на высокое качество и безопасность использования одежды, добротность и долговечность предлагаемых изделий.

В настоящее время 95 % казахстанской швейной продукции производится по государственным и ведомственным заказам. В ассортименте доминирует специализированная и форменная одежда. Вместе с тем для решения проблемы импортозамещения в качестве ориентира нужно принять нацеленность на удовлетворение потребностей индивидуальных потребителей, поскольку на них приходится более 90 % спроса. Организация онлайн-продаж отечественными предприятиями будет способствовать завоеванию новых рынков и усилению конкурентоспособности предприятий.

Список литературы

1. Епанчинцева С. Э. Обеспечение конкурентоспособности предприятий легкой промышленности Республики Казахстан: приоритеты и перспективы: Дис. ... д-ра философии (PhD). – Алматы, 2014. – 162 с.
2. Новости стран ЕЭП в легкой промышленности // Развитие легкой промышленности (за 2008–2013 годы) / Казахст. ин-т развития индустрии. – Астана, 2014, март. – 9 с.
3. Производство верхней одежды в Республики Казахстан: Отчет по результатам исследования, проведенного в рамках программы «ДКБ-2020» / Агентство маркетинговых и социологических исследований «Damu Research Group». – Алматы, 2012. – 172 с.
4. Сахабетдинова Л. Р., Никитина Л. Л., Тихонова Н. В. Состояние автоматизации процесса проектирования изделий легкой промышленности // Новые технологии и материалы легкой промышленности: Сб. ст. 9 Междунар. науч.-практ. конф. с элементами науч. школы для студентов и молодых ученых. – Казань, 2013. – С. 60–63.

Искандаров Р. Р.¹, Юнусов А. Н.²

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА БАЗЕ БЮДЖЕТНЫХ НАУЧНЫХ И УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

¹Студент 5 курса «Уфимского государственного авиационного технического университета», Уфа

²Инженер по наладке и эксплуатации технологического оборудования, НПП «УАСТ», Уфа

FEATURES AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES ON THE BASIS OF BUDGET SCIENTIFIC AND EDUCATIONAL INSTITUTIONS.

Iskandarov Renat, 5th year student of the Ufa State Aviation Technical University, Ufa

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются проблемы развития и финансирования малых инновационных предприятий на базе НПП «Уралавиаиспецтехнология». На основе анализа инновационного потенциала выявлены проблемы развития и предложены возможные пути их решения.

ABSTRACT

This article discusses the problems of the development and financing of small innovative companies on the basis of NPP "Uralaviaspetstehnologiya." Based on the analysis of innovative potential of identified development challenges and suggest possible solutions.

Ключевые слова: Инновация; технологии; инвестиции; промышленность.

Keywords: Innovation; technology; investment; industry.

Инновационная деятельность в промышленности охватывает реализацию инновационных процессов, результатом которых являются промышленные инновации в виде новых технологий, техники, материалов, которые являются основой научно-технического прогресса на предприятиях. На региональном уровне инновации определяют экономическое и социальное поведение граждан, конкурентоспособность региона, развитие промышленной отрасли. [4,6]

Суть инновационной системы можно охарактеризовать как совокупность эффективно взаимодействующих элементов государственных и негосударственных секторов экономики, которые обеспечивают оперативное преобразование научных знаний в современные технологии, новые материалы и иную конкурентоспособную продукцию [3,8].

В данной статье объектом исследования является Научно производственное предприятие «Уралавиаспестехнология» (НПП «УАСТ»). НПП «УАСТ» совместно с «Уфимским государственным авиационным техническим университетом» проводит исследования и разработки физических процессов, происходящих на электродах и в межэлектродном пространстве вакуумно-дугового разряда. Разработкой принципов конструирования вакуумно-дуговых испарителей и для увеличения объема плазмы в рабочей зоне. В качестве информационной базы используются работы Касаева И.Г., Саблева Л.П., Андреева А. А. [2,7]

Источником финансирования инновационной деятельности НПП «УАСТ» являются собственные средства, в том числе:

- доходы предприятия от операционной деятельности (готовая продукция, НИР и др.);

- поступления (амортизационные отчисления, выручка от реализации выбывшего имущества и др.)

На сегодняшний день сдерживающими элементами на пути внедрения и устойчивого развития инновационных предприятий являются: слабая методическая и информационная поддержка, недостаток собственных средств и недостаток специалистов, несформированная должным образом производственно-технологическая инфраструктура, высокий экономический риск, несовершенство российского законодательства [1,6].

Для исследований научно-технических проблем необходима поддержка государства, в виде финансирования федеральных целевых программ, финансирование инновационных проектов на конкурсной основе. Так же источниками финансирования инновационной деятельности могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды и т.д. Все они участвуют в хозяйственном процессе и тем или иным образом способствуют развитию инновационной деятельности.

Рассмотрим рисунок 1, схему инвестиций в инновационную деятельность, на базе «Ленинградского Металлического завода» (ЛМЗ) и государства. «ЛМЗ» совместно с государством недостаточно финансируют инновационную деятельность. Тем самым в условиях рыночной экономики НПП «УАСТ» не могут заниматься крупномасштабными исследованиями. За счет собственных средств НПП «УАСТ» разрабатывает инновационные технологии и продает «ЛМЗ», тем самым внедряя в производство лопаток паровых турбин.



Рисунок 1. Схема инвестиций в инновационную деятельность, на базе «Ленинградского Металлического завода» и России

В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников. Для большинства стран Западной Европы и США характерно примерно равное распределение финансовых ресурсов для НИОКР между государственным и частным капиталом.

Рассмотрим рисунок 2, схему инвестиций в инновационную деятельность, на базе «Siemens AG» и ФРГ.

Немецкий транснациональный концерн совместно с государством финансируют инновационную деятельность, с целью создания нового инновационного продукта, технологии. В свою очередь инновационные технологии решают ряд задач связанных с повышением ресурса деталей. Результатом инновации являются новые технологии, поднимающие научное направление на новый уровень и конкурентоспособность предприятий на мировом рынке.

Компания «Siemens» применяет разработанные технологии для реновации АЭС, ГЭС а также в авиастроении.

Таким образом, развитие инновационной деятельности экономически выгодно для государства, предприятий, вкладывающих средства в МИП, НПП и других научных организаций [5].

В нашем случае использование инновационных технологий увеличивает ресурс лопаток турбин в 2-2,5 раза (более 100000 часов работы турбины). Электростанция эксплуатирующая паровую турбину, снижает свои затраты, связанные с ремонтом (остановка ТЭЦ, АЭС, демонтаж, монтаж, транспортные затраты и т.п.) и покупкой новых дорогостоящих рабочих лопаток турбины.

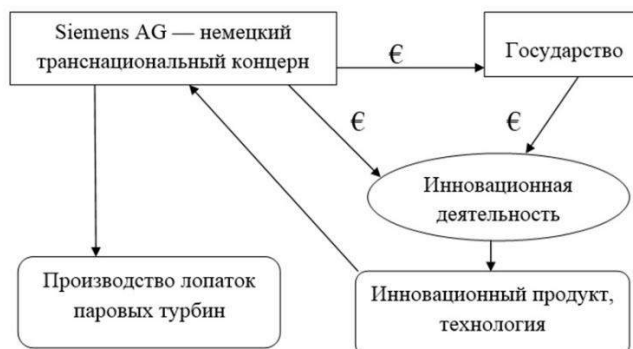


Рисунок 2. Схема инвестиций в инновационную деятельность, на базе «Siemens AG» и ФРГ

Инновационная деятельность обеспечивает развитие предприятий, которые можно осуществить через создание МИП, НПП и других организационных форм. Способ создания описан в законах, которыми могут руководствоваться как крупные, так и малые инновационные предприятия. Необходимые условия инновационной идеи, зарождающиеся на предприятии как результат технологической и инновационной среды. Кроме того, для развития инновационной деятельности необходимо финансирование целевых программ государства, венчурные фонды, частный бизнес, средства от продаж патентов.

Список литературы

1. Акчулпанов Ю.К Проблемы и перспективы инновационного развития экономики регионов России. Человеческий капитал и профессиональное образование № 2 (2) 2012.
2. Андреев А.А., Саблев Л.П., Шулаев В.М., Григорьев С.Н. Вакуумно-дуговые устройства и покрытия Харьков: ННЦ ХФТИ, 2005. — 236 с.
3. Гарнов А.П. Малые инновационные предприятия как форма реализации ВУЗами инновационной деятельности. Вектор науки ТГУ. №3 (21), 2012
4. Исмагилова Л.А., Урбанчикова Н., Романова О.В. Инновационное предпринимательство. Уфа: УГАТУ, 2010. – 251 с.
5. Исмагилова Л.А., Гилева Т.А. Ситуационное управление инновационной активностью промышленных предприятий на основе рейтинга развития. Управление экономикой: методы, модели, технологии: Двенадцатая Международная конференция: сб. пленар. докл. /Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. - Уфа: УГАТУ, 2013. с. 31-35.
6. Концептуальный подход к формированию системы управления эффективностью деятельности предприятия / Е.В. Орлова, Л.А. Исмагилова // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 1. С. 303-311 (0,9 п.л./ 0,8 п.л.)
7. Касаев И. Г. Катодные процессы электрической дуги М.: Наука, 1968.
8. Эффективность инновационной деятельности в промышленности Вьетнама.[электронныйресурс]. URL: <http://asiapacific.narod.ru/countries/vietnam/innovation.htm> (дата обращения: 29.05.2015).

Кондрашова Е. А.¹, Фоменко А. С.²

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В РОССИИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

¹канд. эк. наук, доцент Донецкого национального университета

²студентка Донецкого национального университета

IMPORT SUBSTITUTION OF FOODSTUFF IN RUSSIA AS THE BASIS OF ECONOMIC SAFETY

Kondrashova Elena Alekseevna, Candidate of Economic Sciences, assistant professor of Donetsk National University, Donetsk
Fomenko Anastasia Sergeevna, Student of Donetsk National University, Donetsk

АННОТАЦИЯ

Проанализированы данные производства, импорта и экспорта основных продовольственных продуктов для оценки продовольственной и экономической безопасности. Отмечена положительная динамика состояния продовольственного рынка РФ после ввода продовольственного эмбарго в отношении западноевропейских поставщиков сельхозпродукции.

ABSTRACT

The data production, import and export of basic food products to assess food and economic security. A positive trend in the state of the Russian food market after entering the food embargo against the West European suppliers of agricultural products.

Ключевые слова: продовольственная безопасность; импортозамещение; самообеспеченность продуктами питания; импорт; экспорт; эмбарго; экономическая безопасность.

Key words: food security; import substitution; self-sufficiency in nutrition products; import; export; embargo; economic security.

Актуальность темы. Российская экономика сегодня переживает не самые стабильные времена. В значительной мере это связано с большой зависимостью отдельных отраслей национального хозяйства от зарубежных поставщиков. Импортозамещение становится одной из стратегических задач российской экономики. Наряду с инновациями, формированием инфраструктуры продовольственного рынка, модернизацией материально-технической базы, развитием малого бизнеса, импортозамещение будет способствовать дальнейшему устойчивому развитию отрасли и экономической безопасности государства.

Импортозамещение – это процесс, при котором обеспечивается выпуск необходимых внутреннему потребителю товаров силами производителей, ведущих деятельность внутри страны. Товары импортозамещения выпускаются с тем расчетом, чтобы не пустить конкурирующих зарубежных поставщиков на рынок, за счет чего происходит вытеснение иностранцев с соответствующих сегментов.

Экономическая ситуация в России сегодня такова, что импортозамещение особенно необходимо, как считают многие аналитики, сразу в нескольких ключевых отраслях. В первую очередь, речь идет о пищевой промышленности, сельском хозяйстве и производителях программного обеспечения.

В новых экономических условиях банки пересматривают доли отраслей в своих кредитных портфелях. Если раньше приоритет отдавался нефтяной отрасли, металлургии, финансовому сектору и телекоммуникациям, то теперь банки наращивают кредитование пищевой промышленности, сельского хозяйства, розничной торговли, IT-сферы и фармацевтики.

Целью данной работы является определение необходимости формирования и развития системы импортозамещения продовольственных товаров в России, что объективно обусловлено и является важнейшим фактором достижения продовольственной и экономической безопасности.

Проблеме импортозамещения, как основного фактора обеспечения продовольственной безопасности, уделяется достаточно внимания в отечественной и зарубежной литературе. Особый научный интерес представляют труды таких ученых, как Агирбов Ю.И., Боев В.Р., Буздалов И.Н., Гончаров В.Д., Добрынин В.А., Киселев С.В., Коровкин В.П., Назаренко В.И., Папцов А.Г., Ушачев И.Г., Форминский И.П., Хлебутин Е.Б., Шмелев Г.И. В работах этих ученых анализируются возможности, способствующие повышению эффективности сельскохозяйственного производства, изучаются рациональные подходы к процессу импортозамещения при обеспечении продовольственной независимости, с учетом специфики тех видов

продукции, которые традиционно производились и имеют все условия для роста объемов производства в России.

Поэтому, исходя из намерений поддержать своего производителя и обеспечить продовольственную независимость, и в целом, экономическую безопасность страны, указом президента России от 6 августа 2014 года введен запрет на ввоз продовольствия из США, Евросоюза, Канады, Австралии и Норвегии.

Перечень, запрещенной к ввозу на территорию России сроком на один год, сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия включает в себя: мясо и его производные из крупного рогатого скота, свинины, птицы; рыба; ракообразные; моллюски и прочие беспозвоночные. Кроме того, в него включены: молоко и молочная продукция; овощи; съедобные корнеплоды и клубнеплоды; фрукты и орехи. Также под запрет попали сыры, творог и молочосодержащие продукты на основе растительных жиров [1].

Продовольственное эмбарго в отношении западноевропейских поставщиков сельхозпродукции – хороший стимул развития отечественных предприятий в соответствующей сфере. Это сигнал российским сельхозпроизводителям инвестировать средства в свое производство.

Российские аграрии успешно стали заменять импортные продовольственные товары. В основных продуктах питания, таких как мясо птицы, крупы, хлеб, молоко доля отечественной продукции составляет свыше 80%, что является позитивным моментом для экономики страны (рис.1).

Рыночная емкость некоторых сегментов торгового оборота между Россией и западными странами в аграрной отрасли оценивается экспертами в миллиарды долларов. В результате ответных мер на антироссийские санкции Запада импорт продовольствия в Россию в марте 2015 года сократился с 45,6 до 26,0 млрд. долларов и по сравнению с январем 2014 года снизился на 38,2% [2].

В импорте продовольственных товаров сократились закупки молочных продуктов в 5,1 раза (табл.1; рис.2), рыбы – в 2,2 раза, алкогольной и безалкогольной продукции – в 2,2 раза, мяса и субпродуктов – в 1,9 раза (табл.2; рис.3), зерновых культур – в 1,8 раза, овощей – на 38,7 процента, сахара – на 36,8 процента, фруктов – на 36,7 процента, растительного масла – на 17,3 процента, табака – на 6,6 процента [2].

Такое сокращение импорта открывает дополнительные возможности для отечественных производителей, тем более что в последнее время, государство немало сделало для развития агропромышленного сектора (принимает активные меры по развитию АПК). На поддержку АПК России в 2013 году было выделено 188 млрд. рублей, в 2014 году – 159 млрд. рублей, а в нынешнем году на эти цели запланировано около 150 млрд. рублей.



Рисунок 1. Ресурсное обеспечение внутреннего потребления товаров, %.
Источник: Росстат, ФТС, расчеты института «Центр развития» НИУ ВШЭ.

Таблица 1

Изменения импорта молочной продукции к 2014 году по состоянию на 22.03.2015 г. [2]

тыс. тонн	наименование продукции	млн.долл.
-91,3 %	Молоко (ТН ВЭД 0401, 0402)	-90,0 %
-91,8 %	Сыр и творог (ТН ВЭД 0406)	-92,0 %
-91,1 %	Масло сливочное (ТН ВЭД 040510)	-92,3 %



Рисунок 2. Импорт молочной продукции в марте 2015 года

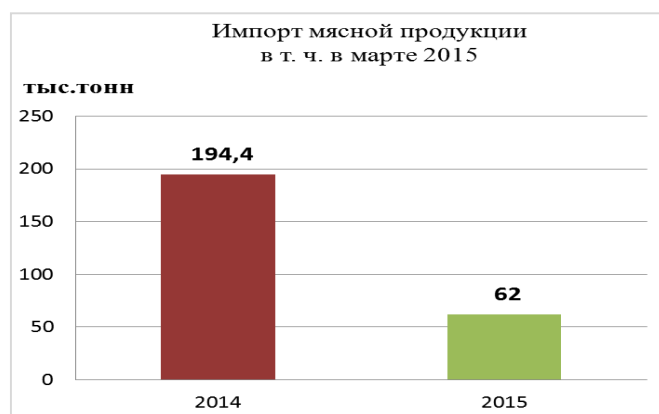


Рисунок 3. Импорт мясной продукции в марте 2015 года

Таблица 2

Изменения импорта мясной продукции к 2014 году по состоянию на 22.03.2015 г. [2]

тыс. тонн	наименование продукции	млн.долл.
-58,7 %	Говядина (ТН ВЭД 0201, 0202)	-65,0 %
-73,3 %	Свинина (ТН ВЭД 0203)	-75,1 %
-72,3 %	Мясо птицы (ТН ВЭД 0207)	-68,6 %

Государственная поддержка импортозамещения, с целью развития экономики России в целом дает позитивные результаты. За 2014 год, при нулевом росте ВВП, индекс производства в пищевой промышленности и сельском хозяйстве в целом составил 103,7% и 103,5%. По данным Минсельхоза РФ планируется, что к 2017 году импорт свинины сократится с 620000 т. в 2013-м до 185000 т., мяса птицы – с 549000 т. до 158000. Таких показателей планируется достичь за счет увеличения производства отечественного мяса. Общую потребность в дополнительных средствах на импортозамещение до 2020 года Минсельхоз оценил в 578,2 млрд. рублей, 293 млрд. планируется вложить в данный сектор до 2020 года. Это позволит довести производство мяса скота и птицы в убойном весе до 10 млн. т и сократить импорт (рис.4) [4].

В ближайшем будущем изменение курса валют и сокращение спроса будут способствовать вытеснению импорта с рынка продовольственных товаров, которое ранее обеспечивалось только приростом собственного производства. Сокращение реально располагаемых доходов населения приведет к сокращению спроса. Если потребление продуктов в стране упадет более чем на 15%, внутреннее производство приблизится к объему потребления. Места импорту не останется совсем, начнется резкое давление, в первую очередь – на цену продовольственных товаров.

Особо перспективным направлением для отечественного АПК является развитие евразийской интеграции в рамках приступившего к своим полномочиям с

начала этого года Евразийского экономического союза Беларуси, Казахстана, России и присоединившихся к ЕАЭС Армении и Киргизии.

Доктриной продовольственной безопасности утверждены следующие пороговые (минимально допу-

стимые) значения удельного веса отечественной продукции на внутреннем рынке, обеспечивающие продовольственную безопасность: зерно — до 99,7%, свекловичный сахар — до 93,2%, растительное масло — до 87,7%, картофель — до 98,7%, мясо и мясопродукты — до 88,3%, молоко и молокопродукты — до 90,2%[3].

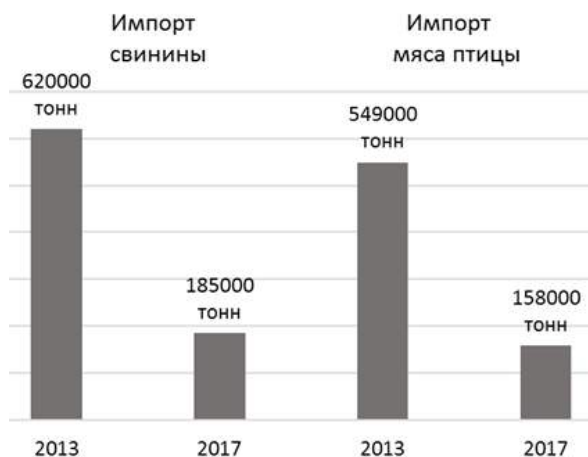


Рисунок 4. Ожидаемая динамика увеличения производства отечественного мяса[4].

Уже в настоящее время достигнут достаточно высокий уровень самообеспеченности по таким позициям, как мясо птицы (89%), говядина (82%) и свинина (72%). Показатель самообеспеченности России конкретным видом продукции рассчитывается по формуле (%):

$$a = (\Pi - \Xi) \times 100 / \Pi + \text{И} - \Xi, \quad (1)$$

где в числителе – поступление в народное хозяйство продукции отечественного производства (Π) за вычетом экспорта (Ξ); в знаменателе – полное поступление продукции, как отечественной, так и импортной (И).

Показатель импортозамещения за период t равен:

$$\Delta t = \alpha t - \alpha 0, \quad (2)$$

Показатель импортозависимости можно рассчитать по формуле:

$$Y = \text{И} \times 100 / \Pi + \text{И} - \Xi, \quad (3)$$

Показатели самообеспеченности (α) и импортозависимости (y) являются взаимодополняющими: $\alpha + y = 100$.

Рассчитаем показатель самообеспеченности мясом птицы по данным Министерства сельского хозяйства Российской Федерации из сводного обзора конъюнктуры аграрного рынка России (табл.3).

Из таблицы 3 следует, что показатель самообеспеченности России мясом птицы в 2015г. приблизился к 100 %, импортозависимость по этому виду продукции значительно сократилась.

Таблица 3

Самообеспеченность мясом птицы в период с 2014 по март 2015 гг.

	2014	2015		
Производство, тыс.тонн	4639,8	5060,9		
Экспорт, тыс.тонн	67,6	94,3		
Импорт, тыс.тонн	63,0	7,4		
Самообеспеченность (α), %	98,6408353469106	= 100	99,85122637716124	= 100
Импортозависимость (y), %	1,359164653089403		0,1487736228387616	

К таким результатам привело увеличение производства мяса птицы в 1,09 раза, экспорта в 1,4 раза и сокращение импорта из США в 8,5 раз. В ближайшие годы по этой продукции можно ожидать завершения импортозамещения и продолжение экспортоориентированного развития.

Методика расчета показателей самообеспеченности и импортозависимости базируется на статистике производства продукции и внешней торговли по видам экономической деятельности.

Так, уже на сегодня удалось выполнить продовольственную доктрину по основным продуктам питания: овощам, молочной продукции, хлебобулочным изделиям, яйцу, почти по всем видам мяса. Достигнут достаточно

высокий уровень самообеспеченности мясом и мясопродуктами и составляет 78,5%. Успешное импортозамещение мяса птицы на внешнем рынке привело к росту экспорта.

Самообеспеченность страны зерном приблизилась к 100%. Таким образом, по зерну российское сельское хозяйство уже перешло от импортозамещения к экспортоориентированному развитию (рис.5).

Под действие введенных Россией продовольственных санкций попало лишь 2,5% потребления говядины в стране и 10% молока и молочной продукции. Самый высокий уровень исключения - это сыры - до 30%. В то же время прирост собственного производства сыра в России в 2014 году составил 6% и может достигнуть 10% в 2015 г[5].

Россия стала менее зависима от заграницы по сахару и кондитерским изделиям (доля импорта уменьшилась на 11,3 п.п., табака – на 7,3 п.п., злаков – на 6,4 п.п. (табл.4).

Важно отметить, что качественного результата замены импортных товаров отечественными, за короткий срок добиться невозможно. Экономике понадобится придерживаться системного и долгосрочного подхода. Развитие отечественного агропромышленного сектора необходимо, так как потенциально это может дать экономике страны больше 40 млрд. долл. в год. Такое поступление в

бюджет страны приведет к увеличению благосостояния населения и ослаблению зависимости от импорта. Достичь этого необходимо путем прямой поддержки фермеров в виде налогового стимулирования, субсидий и предоставления земель в аренду по доступной цене. Российские агропромышленные компании не выдерживают конкуренции с западными из-за низкой эффективности бизнеса. Отечественному АПК необходима технологическая модернизация и частный капитал, а искусственное ограничение конкуренции за счет санкций имеет кратковременный эффект.

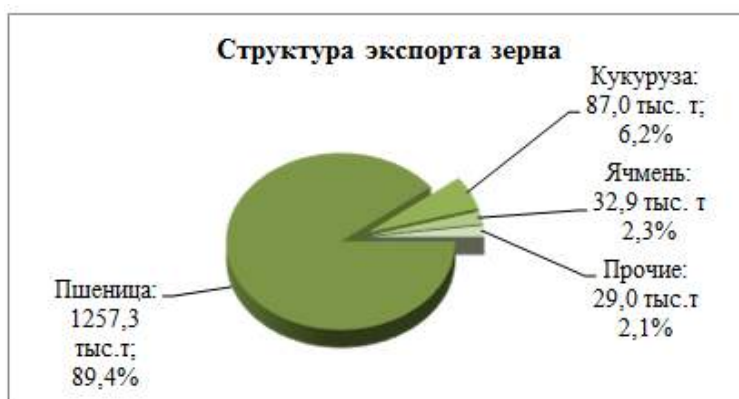


Рисунок 5. Экспорт зерна из России по состоянию на 25.01.2015

Таблица 4

Основные изменения в структуре импорта РФ в 2014г. относительно 2013г. после ввода эмбарго [2]

	Δ, %	IV квартал		Δ, %	IV квартал	
		2013г.	2014г.		2013г.	2014г.
		в весе (все страны), тыс.тонн			в денежном выражении (все страны), млн.долл	
Молочная продукция	-40,9	350,73	207,16	-53,3	1215,33	567,65
Овощи	-15,4	406,01	343,54	-30,6	424,08	294,32
Рыба	-35,3	299,05	193,61	-29,6	993,83	699,74
Фрукты и орехи	-20,0	1984,35	1587,93	-28,5	1920,91	1373,17
Мясная продукция	-22,5	531,33	411,76	-17,0	1763,38	1463,26

В настоящее время государство и предприниматели имеют финансовые возможности для развития собственного производства. В итоге, импортозамещение имеет смысл и создает предпосылки для нормального функционирования национальной экономики, давая возможности отечественному производителю выравнивать свои позиции на национальном рынке, при этом, не создавая угрозу национальной экономической безопасности. Сложившаяся ситуация на продовольственном рынке России имеет потенциал к улучшению, а также экономическому и производственному развитию, эффективно способствуя укреплению национальной экономики. Политика импортозамещения всецело связана с созданием благоприятной среды для роста экономики. Устойчивое экономическое развитие государства возможно лишь на основе увеличения уровня самообеспечения, увеличения объемов выпуска собственной продукции.

Список литературы

1. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. N 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации" – режим доступа к изд.: <http://government.ru/media/files/41d4f8cdfeeb731522d2.pdf>
2. Коровкин В.П. Пути решения проблемы продовольственной безопасности России // Международный сельскохозяйственный журнал, №2, 2003.
3. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. Сводный обзор конъюнктуры аграрного рынка России – режим доступа к изд.: <http://www.mcx.ru/>
4. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации – режим доступа к изд.: <http://www.customs.ru/>
5. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента от 30.04. 2010. - С. 5
6. Журнал «Мясная Сфера» № 2 (105) 2015. - С. 17-18
7. АПК-Информ – режим доступа к изд.: <http://www.apk-inform.com>
8. Институт комплексных стратегических исследований (ИКСИ) – режим доступа к изд.: http://slon.ru/economics/fakty_o_ede-1139585.xhtml
9. Кулик Г. Новая экономическая политика для села // Общественно-политический журнал федерального собрания — парламента РФ, № 1-2 - 2015г. – режим доступа к изд.: <http://www.russia-today.ru/article.php?i=1273>

Рыжанушкина Ю. А.¹, Габрин К. Э.²

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ ЭКОЛОГО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕОРИИ ГРАФОВ

¹*аспирант кафедры Экономика, управление и инвестиции, Южно-Уральского государственного университета (НИУ), г. Челябинск*

²*доктор экономических наук, профессор кафедры Экономика, управление и инвестиции, Южно-Уральского государственного университета (НИУ), г. Челябинск*

MATHEMATIC MODELING OF IMPLEMENTATION ENVIRONMENTALLY ORIENTED INNOVATIVE BUILDING PROCESS BY MEANS OF THE THEORY OF GRAPHS

Ryzhanushkina Yuliya Aleksandrovna, Post-graduate student of Economics, Management and Investment Department, South Ural State University (National Research University), Chelyabinsk

Gabrin Konstantin Eduardovich, Doctor of Economics, Professor of Economics, Management and Investment Department, South Ural State University (National Research University), Chelyabinsk

АННОТАЦИЯ

В статье приводится описание графоаналитической модели регионального строительного комплекса, включающей элементы экологического строительства. Разработанная модель позволяет совершенствовать институциональную структуру инвестиционно-строительной сферы по критерию качества строительной продукции (включая экологическую безопасность), а также определить величину экономического и неэкономического эффекта для строительных организаций, бюджетных структур и общества.

ABSTRACT

The article describes the grapho-analytical model of regional construction complex including green building elements. The elaborated model allows to improve the institutional structure of the investment and construction sector according with the criterion of build quality (including environmental safety), as well as it permits to determine the value of economic and non-economic effect for building organizations, government agencies and society.

Ключевые слова: инновационное развитие, региональный строительный комплекс, экологическое строительство, энергоэффективность, качество строительства, математическая модель, теория графов.

Keywords: innovative development, regional building complex, green building, energy efficiency, build quality, math model, theory of graphs.

В ходе проведения исследования было выявлено, что в настоящее время актуальным направлением инновационного развития строительной отрасли в рамках концепции устойчивого развития [3] является переход к экологическому строительству. В странах Европы и Запада такой вид строительства получил широкое распространение, в России же развитие эко-строительства сконцентрировано в центральной части страны. Наше исследование посвящено изучению проблем внедрения экологического строительства в нашем регионе.

Целью данной работы является разработка модели регионального строительного комплекса с учетом показателей экологического строительства.

В качестве инструмента моделирования была выбрана теория графов, поскольку она позволяет анализировать системы с неточным описанием исходных данных и связей между отдельными элементами системы, с выделением наиболее существенных факторов и связей [1]. Это делает возможным наглядное изображение проблемного поля исследуемого объекта.

На основании проведенного анализа информационной базы исследования (данные Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области, нормативно-правовые акты, обзорно-аналитические материалы Института проблем строительства и Высшей школы экономики, материалы, опубликованные в периодической печати, материалы научно-практических конференций и се-

минаров по теме исследования) были выделены 22 важнейших показателя, характеризующих систему строительного комплекса региона с позиции внедрения эколого ориентированных инноваций: уровень цен на жилье; доля импортных строительных материалов; себестоимость строительной продукции; затраты на оформление строительства; сумма штрафов за нарушение строительной документации; квалификация управленческого персонала строительной организации; конкурентоспособность строительных организаций; инвестиции в отрасль; социальные программы; затраты на НИОКР; объемы строительства; износ производственных мощностей; качество строительной продукции; заболеваемость населения; доходы населения; энергоэффективность; удельный вес аварийного жилья; работоспособность населения; численность населения; покупательная способность населения; потребительский спрос; эффективность деятельности государства

Уровень цен на жилье в сопоставлении с доходами населения отражают доступность жилья для потребителя и их покупательную способность.

Потребительские предпочтения (место расположения, качество и прочие характеристики) определяют потребительский спрос. Уровень здоровья и психоэмоционального состояния отдельного потребителя, выражающегося в его работоспособности, во многом зависят от качества жилья. Численность населения учитывается при планировании объемов строительства.

Деятельность государства в регулировании строительного комплекса сводится к системе поощряющих или пресекающих мер. Они выражаются в затратах на оформление строительства, штрафах за нарушение строительной безопасности и отражается в эффективности государственных мер. Удельный вес аварийного жилья характеризует, насколько эффективна деятельность государства в обеспечении безопасности жилья граждан. Социальные программы являются инструментом стимулирования спроса и помощи государства отдельным категориям граждан в приобретении жилья.

Общий объем инвестиций в строительную отрасль характеризует возможности развития данной отрасли: приобретение инновационных материалов и оборудования или осуществление собственных разработок, увеличение объемов строительства, подготовка квалифицированных кадров.

Важнейшим показателем эффективности деятельности строительного предприятия должна быть не прибыль, а именно его конкурентоспособность, выражающаяся как доля рынка строительства нового жилья на исследуемой территории, занятая конкретной организацией. Иными словами, предприятия должны бороться не за прибыль, а за возможность осуществлять свою деятельность на территории региона. При этом уровень квалификации

управленческого персонала отражает грамотность управления строительным процессом, перспективы развития организации и вероятность успешной конкуренции на строительном рынке.

Доля материалов, приобретаемых за границей и используемых в строительном процессе, влияет на величину затрат на материальные ресурсы и, соответственно, себестоимость строительной продукции. Износ производственных мощностей отражает степень неактуальности применяемых оборудования и технологий строительной организацией (моральный и физический износ).

Экологическое строительство проявляется в повышении качества построенного жилья (безопасность, комфорт и др.), сокращении затрат на его обслуживание, т.е. повышение энергоэффективности. Соответственно, затраты на НИОКР направлены на повышение качества и энергоэффективности и снижение себестоимости за счет минимизации доли импортных материалов.

Для создания модели строительного комплекса региона (рисунок 1) была установлена сила взаимовлияния между выделенными показателями и выбраны связи с наибольшим коэффициентом влияния. При этом показатели составляют вершины графа, направления стрелок соответствуют влиянию одного показателя на другой (обычная стрелка при прямой зависимости, пунктирная – при обратной).

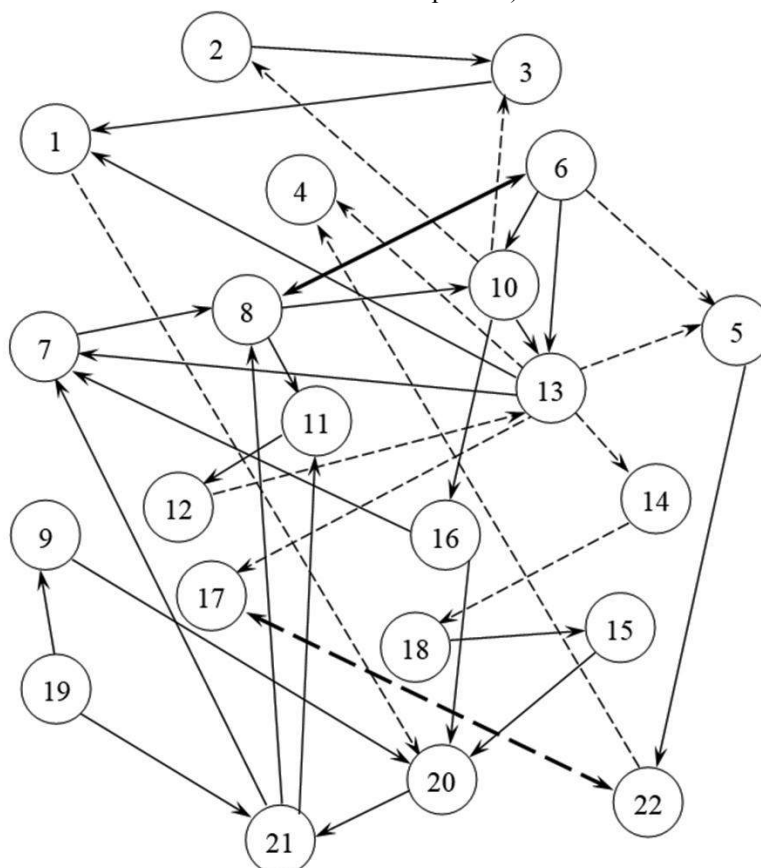


Рисунок 1. Математическая модель эколого ориентированного регионального инновационно-строительного комплекса: 1 – уровень цен на жилье; 2 – доля импортных строительных материалов; 3 – себестоимость строительной продукции; 4 – затраты на оформление строительства; 5 – сумма штрафов за нарушение строительной документации; 6 – квалификация управленческого персонала строительной организации; 7 – конкурентоспособность строительных организаций; 8 – инвестиции в отрасль; 9 – социальные программы; 10 – затраты на НИОКР; 11 – объемы строительства; 12 – износ производственных мощностей; 13 – качество строительной продукции; 14 – заболеваемость населения; 15 – доходы населения; 16 – энергоэффективность; 17 – удельный вес аварийного жилья; 18 – работоспособность населения; 19 – численность населения; 20 – покупательная способность населения; 21 – потребительский спрос; 22 – эффективность деятельности государства

При анализе модели выявлены циклы с положительными обратными связями, приводящими систему в крайне нестабильное состояние. Рассмотрим некоторые из них.

Наличие цикла 13-7-8-11-12-13 наглядно показывает, что повышение качества строительной продукции приведет к увеличению конкурентоспособности строительной организации, привлечет инвестиции в отрасль и, соответственно, увеличатся объемы строительства. Однако без своевременного обновления производственных мощностей невозможно дальнейшее развитие строительной организации, поскольку потеря прежнего уровня качества негативно отразится на остальных показателях.

Цикл 13-1-20-21-11-12-13 свидетельствует о том, что на данном этапе строительство качественного жилья может осуществляться, но небольшими объемами и для небольшой категории населения с большими доходами. Однако характерное увеличение стоимости жилья за счет увеличения качества легко может быть урегулировано государством, в чьих силах сделать жилье качественнее и доступнее.

Циклы 8-10-2-3-1-20-21-11-12-13-7-8 и 8-10-2-3-1-20-21-7-8 иллюстрируют положительное влияние инвестиций в строительную отрасль и отдельно в научные разработки, приводящих к большей доступности жилья для населения. Соответственно, недостаточное финансирование приведет к ухудшению важных характеристик.

Цикл 16-7-8-10-16 показывает, что повышение энергоэффективности зданий делает их более востребованными, что повысит конкурентоспособность строительных организаций, привлечет дополнительные инвестиции и увеличит финансирование собственных разработок. А это, в свою очередь, может привести к увеличению доступности жилья для большей части населения.

Представленная модель позволяет выделить качество строительной продукции как ключевой показатель, регулирование которого через обновление материально-

технической базы, повышение энергоэффективности эксплуатируемых зданий (на начальном этапе за счет использования иностранных разработок), развитие собственных научных разработок необходимо для достижения положительного эффекта функционирования строительного комплекса.

Необходима большая работа государства в этом направлении. Есть проект мер, разработанный Советом по экологическому строительству [2], заключающийся в финансовом, налоговом стимулировании использования энергосберегающих технологий как представителей строительной индустрии, так и частного домостроения.

Заключением нашего исследования является разработка предложений по совершенствованию управления региональным строительным комплексом путем рационализации структуры системы институциональных форм, влияющих на параметры вершин графа разработанной модели, а также расчет экономического и неэкономического эффекта от перехода к экологическому строительству как для самих строительных организаций, так и бюджетных структур, и общества

Список литературы

1. Робертс Ф.С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным биологическим и экологическим задачам / Ф.С. Робертс. – М.: Наука, 1986. – 496 с.
2. Предложения по совершенствованию законодательства, направленного на стимулирование «зеленого» строительства. Доклад Рабочей группы по совершенствованию законодательства в области экологического строительства // Совет по экологическому строительству. – М., 2011. – 29 с.
3. Экологическое строительство в России // Национальное агентство устойчивого развития. – <http://green-agency.ru/ekologicheskoe-stroitelstvo-v-rossii/>

Савичева Е. Ю.

ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

*канд. эк. наук, доцент Филиала Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова
в г. Севастополе*

IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN DEVELOPING COUNTRIES

Savicheva Yevgenia Yu., Candidate of Science, assistant professor of M.V.Lomonosov Moscow State University (Sevastopol Branch)

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены процессы реализации социальной ответственности бизнеса в странах Азии, Африки и Латинской Америки. Выделены особенности социально ответственного поведения бизнеса в развивающихся странах по сравнению с аналогичными процессами в странах Западной Европы и США.

ABSTRACT

The article deals with the processes of corporate social responsibility implementation in Asia, Africa and Latin America. The peculiar features of socially responsible behaviour in developing countries are given in comparison with the similar processes in Western Europe and the United States of America.

*Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса
Keywords: corporate social responsibility of business*

Особый интерес у широкой общественности вызывает изучение практики социально ответственного поведения бизнеса в развивающихся странах мира (страны Азии, Африки, Латинской Америки). Во-первых, это страны с быстро растущей экономикой, и, следовательно, представляют собой наиболее перспективные рынки для развития бизнеса. Во-вторых, в большинстве развивающихся стран экологические и социальные проблемы проявляются наиболее остро, в связи с чем, весьма интересно проследить роль местного бизнеса в преодолении данных кризисных явлений. В-третьих, процессы социализации бизнеса в этих странах весьма незначительно освещены в отечественной литературе, что также подогревает наш интерес к рассмотрению модели социальной ответственности бизнеса в развивающихся странах мира.

Потребность в социально ответственном поведении бизнеса в странах Азии, Африки, Латинской Америки в значительной степени формируется социально-экономическими и политическими условиями, многие из которых имеют тенденцию к обострению. Речь идет о высоком уровне безработицы и преступности, нищете, коррупции, ухудшении экологической обстановки, нарушении прав человека. Поэтому неслучайно практика социально ответственного поведения предпринимательских структур направлена, прежде всего, на решение социально-экономических задач страны, включая борьбу с нищетой, медицинское обслуживание, развитие инфраструктуры, образования. Это резко противоречит многочисленным западным приоритетам социальной ответственности бизнеса таким, как защита прав потребителей, справедливая торговля, искоренение дискриминации и обеспечение равных возможностей, «зеленый маркетинг», изменение климата, проблема эффективности социальных инвестиций.

Социальная ответственность бизнеса в развивающихся странах рассматривается как некая альтернатива государственной социальной политике, когда слабое коррумпированное правительство с ограниченными финансовыми возможностями не в состоянии адекватно предоставлять различные социальные услуги (жилье, дороги, здравоохранение, образование).

В свою очередь, правительства большинства развивающихся стран помогают бизнесу активно подключаться к решению социальных вопросов. Создается необходимая социальная инфраструктура, стимулирующая процессы социализации бизнеса, используют рыночные механизмы вовлечения бизнеса к решению социальных вопросов. Так, например, правительство Бразилии выделяет государственные средства для продвижения и внедрения программ по социально ответственному поведению бизнеса, государством создана Бразильская служба поддержки малых и средних предприятий (SEBRAE), поощряющая эти компании к росту социальных обязательств перед обществом. При этом основным направлением внедрения новых форматов ведения бизнеса является поощрение. Бразильские законы достаточно «мягко» подталкивают компании к социальным инвестициям через партнерство с государством.

Необходимо заметить, что такая политика приносит весьма ощутимые результаты, в частности, 95% бразильских компаний заявили о своей приверженности принципам социально ответственного поведения [1, с. 1].

Аналогичные тенденции мы можем наблюдать и в Китае. Министерство торговли разработало «Руководство по подготовке нефинансовых отчетов». Отраслевые комитеты занимаются разработкой национальных стандартов.

Например, Китайский национальный комитет легкой промышленности подготовил стандарты по безопасным и здоровым условиям труда (CSC9000T). Важную роль в продвижении КСО играют и муниципальные власти. Так, например, в провинции Шеньжэнь разработаны и действуют «Рекомендации по продвижению идей корпоративной социальной ответственности», документ «О защите окружающей среды в экономической зоне Шеньжэнь» и «Правила переработки промышленных отходов». Муниципальными властями также используется система поощрительных инструментов для предприятий, успешно внедряющих принципы социальной ответственности. Китай активно продвигает эти принципы не только в своей стране, но и в азиатском регионе. Так, в 1999 году в Гонконге была основана «Азиатская Ассоциация Корпоративного Управления», целью которой является исследование, оценка и продвижение корпоративной социальной ответственности.

В целом же, на протяжении ряда последних лет в развивающихся странах мира все отчетливее проявляется тенденция перехода от добровольного определения бизнесом своего вклада в общественное развитие к обязательному решению ряда социальных вопросов, путем закрепления этих обязательств в местном законодательстве.

Наряду с государством, в качестве мощной движущей силы социализации бизнеса в этих странах выступает стремление местных компаний получить доступ на рынки развитых стран. Так, например, анализ нефинансовой отчетности 250 ведущих компаний в Латинской Америке показал, что предприятия с международной ориентацией продаж в пять раз чаще сообщают о реализации социально ответственного поведения, чем компании, которые работают на региональном или местном рынке [2, с. 485]. Более того, с полной уверенностью можно утверждать, что в развивающихся странах именно крупный бизнес, имеющий выход на международные рынки, является основным проводником принципов социально ответственного поведения.

Если же взять за основу модель социальной ответственности А. Керрола, то можно выделить следующие отличия практики социально ответственного поведения в развивающихся странах от аналогичных процессов в Европе и США.

В США экономическая ответственность бизнеса трактуется с точки зрения узко личностного подхода – быть прибыльным, в то время как в развивающихся странах экономическая ответственность компаний понимается с точки зрения увеличения пользы общества. Подчеркивается важность экономических мультипликаторов социально ответственного поведения, например, формирование потенциала для привлечения инвестиций, создание рабочих мест, инвестиции в человеческий капитал, производство безопасных продуктов питания и т.д. Можно утверждать, что трактовка экономической ответственности в развивающихся странах схожа с аналогичным подходом, применяемым в европейских странах.

Юридическая ответственность компаний в развивающихся странах имеет более низкий приоритет, чем в развитых странах мира. Это подтверждается и данными ежегодного индекса восприятия коррупции Transparency International, где развивающиеся страны занимают наихудшие позиции. Многие развивающиеся страны также отстают от развитых стран с точки зрения включения в свое законодательство вопросов защиты прав человека, охраны окружающей природной среды и ряда других вопросов, связанных с практикой социально ответственного

поведения бизнеса. Безусловно, это снижает роль местного законодательства в качестве движущей силы социализации бизнеса.

В развивающихся странах этическая ответственность бизнеса имеет наименьший приоритет. Об этом свидетельствуют непрекращающиеся скандалы с производством некачественной товаров, подделка продукции известных торговых марок, воровство технологий, выплата низкой заработной платы, отсутствие равных возможностей и т.д. Частные предприятия, ориентированные на высокие прибыли, используют дешевую рабочую силу и «грязное» производство для достижения низких цен на внутреннем и внешнем рынках. Такие компании обычно не желают осознавать масштабы возможных социальных и экологических последствий, считая, что это входит в ответственность государства.

Филантропическая ответственность, равно как и в американской модели, имеет весь существенный удельный вес. Благотворительные акции бизнеса в развитие

местного сообщества получили широкое распространение. Во-первых, это результат исконных традиций благотворительности в развивающихся странах. Во-вторых, местные компании понимают, что они не смогут добиться успеха в обществе, в котором имеет место огромное количество нерешенных социально-экономических проблем, поэтому благотворительность рассматривается как наиболее прямой способ улучшить перспективы местного сообщества, в котором работает бизнес. В-третьих, в течение последних пятидесяти лет многие развивающиеся страны на регулярной основе получают иностранную помощь от мирового сообщества, что также способствует укоренению традиции благотворительности.

Таким образом, традиционная пирамида Керролла в развивающихся странах имеет следующий вид (учитывая уменьшающуюся важность каждого последующего вида ответственности) (рис. 1).



Рис. 1. Иерархия уровней ответственности бизнеса в развивающихся странах.

Источник: [2,с.489].

В целом же, проанализировав особенности социальной ответственности бизнеса в развивающихся странах, мы пришли к выводу, что применение практики подобного рода в нашей стране нежелательно, т.к., по нашему глубокому убеждению, недопустимо всю ответственность за решение социальных задач перекладывать на плечи бизнеса. Это противоречит самой концепции социально ответственного поведения. Более того, российский бизнес в своем развитии еще не достиг той степени зрелости, чтобы подменять собой государство.

Список литературы

1. Corporate Social Responsibility: United States, Australia, India, China, Canada, Mexico and Brazil: A pilot Study// SHRM Research Department. URL: http://www.ahri.com.au/.../corporate_social_responsibility.pdf.

www.ahri.com.au/.../corporate_social_responsibility.pdf.

2. Crane A., Matten D., Spence L. Corporate Social Responsibility: Readings and Cases in Global Context. London, 2008. p. 532.
3. Geva A. Three models of Social responsibility: interrelationships between theory, research and practice// Business and Society Review. 2009. №1. p. 1-41.
4. Matten D., Moon J. «Implicit» and «explicit» CSR a conceptual framework for a comparative understanding of corporate understanding of corporate social responsibility// Academy of Management Review. 2008. Vol.33. №2. p.404-424.

Близкий Р. С.¹, Семенова Е. К.²

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

¹Доктор экономических наук, профессор Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, город Владивосток

²Студентка 3-го курса, Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, город Владивосток

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE BUSINESS PLANNING AT THE ENTERPRISES OF RESTAURANT BUSINESS

Blizkiy Roman, Doctor of economic sciences, professor of Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok
Semenova Ekaterina, Student of the 3rd course of Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются отраслевые специфические элементы предпринимательства в сфере ресторанного бизнеса, оказывающие детерминирующее воздействие на выбор методов планирования и прогнозирования в данном секторе хозяйствования. На этой основе сформирован вывод о доминировании финансовых показателей в планировании над натуральными, потребности о включении в систему планирования не только производственных, но и финансовых ресурсов, о необходимости внутреннего планирования деятельности с учетом текущих и стратегических целей.

Статья посвящена вопросам рассмотрения бизнес-плана как основного инструмента ведения бизнеса. В статье рассмотрены функции бизнес-плана, изучены ошибки при составлении бизнес-плана.

Рассмотрены возможности перспективного развития ресторанного хозяйства. Определено, что для повышения его конкурентоспособности, необходимо учитывать скрытые потребности потребителя. Предложено при разработке стратегического планирования развития ресторанной отрасли учитывать возможности программирования развития рынка, уделяя особое внимание явлению конвергенции.

ABSTRACT

Sectoral specific elements of entrepreneurship in the restaurant business is analyzed, having a determinative influence on the choice of methods for planning and forecasting in this sector of economy. On this basis, it is concluded about the dominance of financial indicators in the planning of the natural, the need for inclusion in the planning system not only production, but also the financial resources necessary for internal planning, taking into account current and strategic goals.

The article is devoted to the questions about business-plan as the main instrument of business management. The functions of business-plan are examined; the classification of businessplan according to business objects is given. The mistakes in the process of business-plan working out are examined and analyzed.

Ключевые слова: предпринимательство; ресторанный бизнес; планирование; прогнозирование; стратегическое планирование; инновационная деятельность; сфера услуг.

Keywords: restaurant business; planning; forecasting entrepreneurship; services; restaurant business; innovation activity; strategic planning.

В современных условиях значение ресторанного бизнеса значительно возросло. Кроме того, являясь субъектами малого бизнеса и частью инфраструктуры территории, данные предпринимательские структуры обеспечивают занятость населения, а их успешное функционирование способствует росту налоговых поступлений в бюджет. Это приводит к повышению экономических и социальных показателей развития административно-территориальных образований через повышение деловой активности региона и его инвестиционной привлекательности. Кроме того, ресторанный бизнес занимает важное место в реализации социально-экономических задач, связанных с укреплением здоровья населения, созданием возможностей для культурного проведения досуга. В связи с этим большое значение имеет бизнес-планирование предприятий ресторанного бизнеса.

В данной статье рассмотрим основные вопросы, касающиеся научно-методических особенностей бизнес-планирования на предприятиях ресторанного бизнеса, мониторинга основных направлений в планировании деятельности субъектов бизнеса, анализа и оценки состояния развития жизнедеятельности предпринимательской идеи в сфере ресторанного бизнеса Приморского края, а также выделения особенностей и предложений по улучшению системы планирования на предприятиях ресторанного хозяйства.

Итак, важность планирования не следует недооценивать. Как верно замечают С.Р. Халтаева и И.А. Яковлева, критический взгляд на своё предприятие поможет вовремя выявить его слабые и сильные стороны, точно определить, что потребует, не упустить чего-либо из вида, оценить открывающиеся перспективы и приступить к выработке плана конкретных действий, направленных на достижение поставленной цели, заранее предвидеть возможные трудности, не дать им перерасти в серьёзную проблему, выявить причины затруднений, а значит, найти путь их устранения [8, с.6].

Отдельные проблемы рынка ресторанного бизнеса рассмотрены в работах многих отечественных авторов.

Вместе с тем, вопросам повышения конкурентоспособности структур в сфере ресторанного бизнеса за счет развития хозяйственных связей внимания уделено недостаточно. Следует подчеркнуть, что существующие до сих пор подходы к решению проблем формирования и развития хозяйственных связей предпринимательских структур в сфере ресторанного бизнеса не позволяют выработать единую методологическую и теоретическую базу. Также не в полной мере разработаны научно-методические особенности бизнес-планирования на предприятиях ресторанного бизнеса.

По разным оценкам, среднегодовые темпы роста ресторанного бизнеса в России составляют примерно 25-30%, и такая динамика сохранится еще, по крайней мере, в течение ближайших двух-трех лет [6, с.262]. Это объясняется, прежде всего, тем, что уровень жизни основной части населения растет, увеличиваются доходы, а это значит, что увеличивается число потенциальных клиентов ресторанов и развлекательных центров.

Говоря о развитии рассматриваемого бизнеса в Приморском крае, то на 1 апреля 2015 года имеется 1512 ресторанов, в том числе во Владивостоке 34 ресторана, 239 кафе и кофеен, 82 бара, 149 закусочных и столовых [3]. Специалистами при этом прогнозируется рост рынка ресторанного бизнеса г. Владивостока в 2015 г. темпами, вдвое выше, чем в 2014 г. К 2017 г. планируется увеличение оборота ресторанного бизнеса до 13210 млн. руб., что почти вдвое больше оборота 2014 г. [3]. Данный рост оборота предполагается в связи с тем, что в г. Владивостоке, по данным Госкомстата, заметно вырос уровень жизни горожан.

К сожалению, в настоящее время проблема такова, что «снижается конкурентоспособность предприятия, нарушается координация действий между его подразделениями, уменьшаются возможности маневра на рынке производимых товаров и услуг» [10, с.1597].

Бизнес-план - это ограниченное во времени целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, рамками возможного расхода средств и ресурсов и специфической организацией разработки и реализации [1, с.29]. Предназначением бизнес-плана является необходимость привлечения или «добывания» денежных средств. Большинство заказчиков или инвесторов не вкладывают деньги в бизнес, не увидев бизнес-плана, как верно считают Е.А. Коренько и др. исследователи [2, с.86]. Эта функция позволяет привлечь к реализации планов компании потенциальных партнеров, которые пожелают вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию. Решение вопроса о предоставлении капитала, ресурсов или технологии «возможно лишь при наличии бизнес-плана, отражающего курс развития компании на определённый период времени» [4, с.21].

Необходимо согласиться с М.В. Чараевой, что успех в мире бизнеса решающим образом зависит от понимания состояния дел на данный момент, четкого представления того, что бизнес намерен достичь, и планирования процесса перехода из одного состояния в другое [9, с.42].

Рассматривая особенности бизнес-планирования в сфере ресторанного бизнеса, нужно отметить следующее.

Планирование и прогнозирование в сфере ресторанного дела опирается на предварительные исследования и фактические данные. Для того чтобы организация общественного питания работала эффективно, необходимо постоянно собирать и анализировать информацию, связанную с отраслью, конкуренцией и другими факторами. При этом современный постиндустриальный рынок, как считает О.Ю. Тарасова, «созидает благоприятную «атмосферу» для построения прогноза и установления плановых ориентиров в сервисном секторе» [6, с.263].

Наличие детально продуманного плана дает возможность стимулировать ресторанный бизнес, привлекать внешний капитал, расширять круг партнеров и ресурсов. Наряду с этим план деятельности выступает инструкцией, определяющей порядок действий: он выполняет своевременный контроль концептуального направления развития предприятия ресторанного сервиса, коррекцию целей, оптимизацию процесса управления бизнесом в соответствии с прогнозными (ожидаемыми) результатами деятельности. По ходу реализации запланированных мероприятий и изменения внешней и внутренней среды в план могут вноситься поправки.

Как можно заметить, соответствующая стратегия обслуживания затрагивает три главных компонента любого предпринимательства в сфере обслуживания:

- 1) потребности клиентов;
- 2) способность компании удовлетворить эти потребности;
- 3) долгосрочная прибыльность компании.

Анализ литературных данных и практики действующих ресторанных предприятий показывает, что их главной проблемой является несоответствие уровня услуг спросу на современном рынке. В своей деятельности большинство из них руководствуется направленностью на соответствие требованиям действующей нормативно-технической документации. Но практика показывает, что этого недостаточно для обеспечения конкурентоспособности на современном рынке. При этом существенное значение

имеет возможность учитывать неожиданные и кардинальные изменения потребностей современного потребителя [5, с.34].

Изучая перспективы развития ресторанного хозяйства, можно заметить, что базисным является комплексный подход к решению его проблем. При этом надо учитывать не только оптимизацию параметров на входе (ресурсы, технологические параметры и т. п.), но и возможность изменения параметров выхода — потребностей рынка. Таким образом, возникает необходимость выявления и устранения причин низкой конкурентоспособности ресторанной отрасли, рассмотрения возможностей реализации ее потенциала и разработки стратегии планирования достижения лидирующих позиций на мировом рынке.

Специфической стороной управления предприятием ресторанного бизнеса является подверженность воздействию со стороны факторов потребительского спроса, а именно, доходов населения и потребительских предпочтений. Кроме того, индустрия общественного питания требует наличия развитой инфраструктуры, включающей в себя совокупность производителей промышленных и продовольственных товаров, способы их доставки и т. д.

Становится очевидным, что составляющие ресторанного сервиса - это потребности, которые удовлетворяются с его помощью. Таким образом, эффективность ведения ресторанного бизнеса во многом будет определяться потребностями клиентов преимущественно локального рынка. С целью выявления этих потребностей как основы дальнейшего планирования деятельности предприятия ресторанного сервиса могут применяться методы социологических и маркетинговых исследований, среди которых наиболее доступными являются инструменты анкетирования и опроса.

Методические основы обоснования развития предприятия ресторанного бизнеса включают в себя инструментарий стратегического планирования, алгоритм осуществления преобразований и непосредственно практическое воплощение разработанных управляющих воздействий.

Для обоснованного выбора стратегии развития предприятия необходимо адекватное информационное обеспечение, важнейшим звеном которого выступает система учетно-аналитических показателей оценки внутренней и внешней среды. Учетные показатели позволяют осуществлять мониторинг реализации стратегии, а методы и приемы анализа выступают основой составления прогнозов и отбора оптимального для той или иной организации варианта стратегии.

В каждом конкретном случае выбор оценочных факторов определяется самим предприятием, что позволяет учесть особенности каждой отрасли и каждого предприятия, как верно отмечают Л.Л. Тоньшева и Н.Л. Кузьмина [7].

Одним из методологических подходов к рассмотрению основных направлений развития компании является матрица базовых стратегий завоевания преимуществ (матрица «охват рынка - конкурентные преимущества»). Конкурентное преимущество предприятия на рынке может быть обеспечено тремя основными путями.

Продуктовое лидерство основывается на политике дифференциации и совершенствования товаров, за счет которых формируется их ценность для покупателей.

Ценовое лидерство обеспечивается на основе возможности предприятия снижать затраты на производство продукции (создается ценность для производителя).

Лидерство в нише связано с фокусированием продуктового или ценового преимущества на узком сегменте рынка, без охвата всего рынка.

Если проанализировать развитие ресторанного хозяйства Приморского края, можно заметить, что оно характеризуется существенным отставанием сравнительно с другими отраслями. Деятельность предприятий отрасли сориентирована на потребности рынка. При этом большинство предлагаемых услуг обеспечивает только фактический спрос. Практически не учитывается возможность удовлетворения скрытых потребностей потребителя. Инновации в отрасли имеют имитационный характер и обеспечивают только возможность следовать за лидирующими на мировом рынке отраслями. Вероятно, это и есть причиной более низкой на сегодня конкурентоспособности сравнительно с предприятиями других отраслей.

Такое положение ресторанного хозяйства на рынке требует радикальных инноваций. Они должны базироваться на фундаментальных достижениях науки, способных обеспечить стратегическое развитие отрасли. Здесь налицо целесообразность использования для этого принципов стратегического инновационного планирования. При этом целесообразным было бы учесть возможности программирования развития рынка в будущем с учетом эффекта конвергенции.

Вместе с тем отраслевая специфика предприятий ресторанного бизнеса требует дополнения планирования и прогнозирования и другими методами.

На взгляд О.Ю. Тарасовой, планирование и прогнозирование прибыли предприятий общественного питания с учётом особенностей их хозяйствования отражает метод прямого расчета [6, с.263]. На первом этапе прогнозируется уровень торговых надбавок, затем рассчитывается наценка на продукцию собственного производства и покупные товары с учётом себестоимости и нормы рентабельности. На втором этапе, зная структуру расходуемого сырья по видам продуктов, нормы надбавок и наценок по каждому виду сырья рассчитывается сумма надбавок и наценок.

Таким образом, отраслевые особенности общественного питания диктуют необходимость определённых подходов к планированию. Речь идет в первую очередь о доминировании финансовых показателей в планировании над натуральными, включении в систему планирования не только производственных, но и финансовых ресурсов, также свободно обращающихся на рынке, как и прочие ресурсы, и, наконец, о необходимости внутреннего планирования деятельности с учётом текущих и стратегических целей.

Говоря о мониторинге основных научно-методических направлений в планировании деятельности субъектов бизнеса, в частности, ресторанного, необходимо отметить, что процесс мониторинга в ресторанном бизнесе включает установление стандартов, измерение достигнутых результатов, сравнение этих фактических результатов с запланированными, если нужно, пересмотр первоначальных целей. Контроль как бы подытоживает многообразие элементов функциональной среды предприятия. Выполнив работу, руководитель должен провести оценку и анализ эффективности результатов деятельности предприя-

тия ресторанного бизнеса. При помощи контроля производится оценка степени достижения этим предприятием своих целей и необходимая корректировка намеченных действий. К основным задачам мониторинга деятельности предприятий ресторанного бизнеса относятся: выявление параметров динамики развития предприятия; выявление факторов, влияющих на развитие предприятия; оценка налогового потенциала предприятия; подготовка аналитической информации, необходимой для принятия решений о мерах поддержки предприятия; подготовка прогнозов развития предприятия [5, с.35].

Таким образом, подводя итог особенностям бизнес-планирования на предприятиях ресторанного бизнеса, необходимо сделать следующие выводы:

1. Система мониторинга сопоставляет фактические и плановые показатели данных предприятий, ранжирует показатели по степени отклонения плановых показателей от реальных и группировки их с целью выработки решений о внесении изменений в экономическую политику предприятия ресторанного бизнеса. Стоит заметить, что она также дает возможность контролировать бездефицитность бюджета и предупреждать о предстоящих поступлениях и выплатах денежных средств, связанных с реализацией различных мероприятий.
2. Анализ и оценка состояния развития жизнедеятельности предпринимательской идеи в сфере ресторанного бизнеса Приморского края показывают, что низкая конкурентоспособность ресторанной сферы обусловлена направленностью ее инновационной деятельности на удовлетворение фактического спроса на рынке. Данный вид деятельности предполагает: интеграцию в производственной, бытовой и инфраструктурной сферах хозяйства; согласованную реализацию экономических интересов хозяйствующих субъектов в рамках договоров, связанную с организацией производства и управлением предприятием общественного питания; удовлетворение базовых и социокультурных потребностей людей при условии получения прибыли; организация бизнеса как сетевой структуры (отражение трансформации механизмов взаимодействия из традиционных вертикально интегрированных структур в сеть с узкой специализацией каждого звена).
3. Реализация потенциала и повышения конкурентоспособности возможны путем учета скрытых потребностей потребителя, их экстенсивного и интенсивного роста. Целесообразна разработка управленческих решений отрасли методом стратегического планирования. При разработке стратегии планирования развития отрасли необходимо учитывать возможности программирования и влияния на изменения развития рынка с учётом эффекта конвергенции.

Список литературы

1. Бизнес-планирование / Под ред. В.М Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. - М.: Финансы и статистика, 2012 – 816 с.
2. Коренько Е.А., Колмаков Е.В., Пахомова Е.С. Система бизнес-планирования на предприятии как основа для выработки оптимальных управленческих решений // Социально-экономические явления и процессы. - 2012 - № 7. – С.85-90.

3. Основные статистические показатели. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://primstat.gks.ru>
4. Скляренко В. К., Прудников В. М. Экономика предприятия. - М.: Инфра-М, 2012. - 528 с.
5. Столярчук В.Н. Стратегическое планирование развития гостинично ресторанного бизнеса // Технологический аудит и резервы производства - 2014. - № 4. - С. 34-36.
6. Тарасова О.Ю. Планирование и прогнозирование на предприятиях ресторанного бизнеса: отраслевая специфика // Вестник Тамбовского университета. Серия: Естественные и технические науки. - 2014 - № 1. - С. 262-263.
7. Тоньшева Л.Л., Кузьмина Н.Л. Обоснование развития предприятия ресторанного бизнеса // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум». Тюмень, 2014.
8. Халтаева С.Р., Яковлева И.А. Бизнес-планирование. - Улан-Удэ, Изд-во ВСГТУ, 2005. - 170 с.
9. Чараева М. В. Организация системы бизнес-планирования на предприятии как основа для выработки и принятия рациональных управленческих решений // Финансовые исследования. - 2008. - № 18. - С. 42-47.
10. Юзвович Л.Ю., Юдина Е.А. Комплексный подход к исследованию сущности, принципов и методов финансового планирования на предприятиях в экономической системе // Фундаментальные исследования. - 2014. - № 9. - С. 1596-1601.

Симон И. А.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ В ЭПОХУ КРИЗИСА 2015 ГОДА

аспирант Университета ИТМО, Санкт-Петербург

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE IN RUSSIA IN THE ERA OF CRISIS OF 2015.

Simon Irina, graduate student ITMO University, Saint-Petersburg

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ эффективности существующих форм инновационной инфраструктуры. Рассмотрена необходимость внесения изменений в развитие инновационной инфраструктуры в эпоху кризиса и применения санкций на импорт товаров, технологий и услуг со стороны Евросоюза и ряда других стран.

ABSTRACT

In the article the analysis of efficiency of existing forms of innovation infrastructure. Considered the need for changes in the development of innovative infrastructure in the era of crisis and sanctions on the import of goods, technologies and services from the EU and several other countries.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура; инновационная система; инновационная деятельность; кризис 2015 года

Keywords: innovation infrastructure; innovation system; innovation; crisis 2015

Сегодня, как никогда ранее, Россия заинтересована в развитии и совершенствовании инновационной инфраструктуры страны. Это связано в первую очередь с применением санкций со стороны Евросоюза, которые ограничивают Россию в импорте различных товаров, технологий и услуг, не производимых или ограниченно производимых в нашей стране. Появилась необходимость в быстром и экономически выгодном развитии собственных производств и технологий, реализации оказания различного рода услуг. В данной ситуации все элементы инновационной инфраструктуры могут быть активно и с пользой применены в процессе развития собственных производств.

Все формы инновационной инфраструктуры, в условиях кризиса, нуждаются в корректировке их деятельности, с целью упрощения оказания услуг населению и различным предприятиям по разработке, производству и внедрению инноваций, обеспечения общедоступности к инструментам инновационной деятельности, предоставления инновационным предприятиям более широкого спектра возможностей по реализации инновационной деятельности. В связи с этим есть необходимость в более тщательном анализе существующих форм инновационной инфраструктуры, оценке их эффективности и конкурентоспособности, определении стратегии развития и поиска новых путей развития инновационной деятельности.

В первую очередь, в условиях кризиса и применения санкций, особой популярностью начинает пользоваться производственно-технологическая инновационная инфраструктура, которая предоставляет площадки, оборудование и все необходимые условия для освоения новых видов бизнеса, разработки, внедрения и применения новых технологий. Именно этот вид инновационной инфраструктуры может быть активно использован в развитии новых производств и технологий.

Бизнес-инкубаторы, технопарки, инновационно-технологические центры, инновационно-промышленные комплексы, и другие элементы производственно-технологической инновационной инфраструктуры могут быть использованы для разработки и внедрения продуктов, технологий, материалов и услуг, идентичных западным, не выпускаемым в России, которые запрещены к ввозу в связи с введением на них санкций. Эти элементы инновационной инфраструктуры обладают собственными территориями, оборудованными офисами, производствами, необходимым оборудованием и возможностями для реализации производственной и технологической деятельности.

Также появляется необходимость увеличения финансирования новых инновационных предприятий, что

напрямую зависит от финансовой инновационной инфраструктуры. В связи с кризисом банки были вынуждены поднимать процентные ставки по кредитам, что привело к снижению активности инновационных предприятий в получении кредитов, и, как следствие, к уменьшению количества новейших разработок и исследований.

В связи с этим, финансовая инфраструктура нуждается в более жестком контроле со стороны государства, а также в совершенствовании системы предоставления помощи инновационным предприятиям и частным лицам. В то же время, так как в условиях кризиса государству необходимо направлять финансирование на улучшение экономической ситуации в стране и поддержку социальных программ, то появляется необходимость в переходе на государственно-частное партнерство в отношении финансирования инновационной деятельности предприятий и более активном привлечении частных инвестиций в разработку инноваций.

С получением и развитием новых инновационных продуктов, технологий и услуг появляется необходимость расширять и искать новые рынки их сбыта. Необходимо обеспечить инновационным предприятиям возможность быстрого и легкого выхода на различные торговые площадки. Торговые дома, посреднические и консалтинговые фирмы, а также центры трансфера технологий нуждаются в увеличении финансирования со стороны государства, разработке инструкций и регламентов по их работе, расширению потенциально возможных путей вывода инноваций на рынок.

Так же не стоит забывать, что в конечном итоге инновации, это результат инновационной деятельности человека или группы людей. Сотрудники инновационных предприятий нуждаются в повышении своей квалификации, получении новых знаний в инновационной деятельности, развитии имеющихся навыков и предоставлении возможности передачи своих способностей и знаний другим участникам инновационной деятельности. Для этих целей необходимо развивать и всячески поддерживать кадровую инновационную инфраструктуру страны: открывать новые образовательные учреждения, открывать новые направления по подготовке кадров для инновационной деятельности, всячески поддерживать научно-исследовательскую деятельность студентов и аспирантов Высших учебных заведений.

Информационная и экспертно-консалтинговая инновационная инфраструктура, призванная оказывать информационную, консультационную и вспомогательную помощь инновационным предприятиям, может быть активно вовлечена в процесс реализации плана страны на переход к производству собственной продукции, технологий и услуг. Так с помощью сети Интернет можно активно распространять информацию о предоставлении возможности по созданию и развитию собственного бизнеса в инновационной сфере, а инновационные центры и центры трансфера технологий способны оказывать активную поддержку в организации производства и в получении и реализации конечного результата.

С введением санкций на импорт продукции в Россию со стороны Евросоюза и ряда других стран для российских предпринимателей появилась прекрасная перспектива развития собственного производства продукции, ранее в России не выпускаемой, внедрения новых технологий в производственные и технические процессы, развития инновационной деятельности на предприятии или

внедрения инновационных идей, разработанных в ВУЗах страны, а также создание новых рабочих мест.

У предприятий появляется возможность повысить свою конкурентоспособность на российском рынке, а также возможность выхода на мировой рынок с новыми продуктами, технологиями и услугами. Однако в условиях сложившегося кризиса есть необходимость вмешательства в различные процессы со стороны государства, в том числе законодательные, финансовые, организационные и информационные. Но поддержка от государства все равно не будет столь велика, как она может быть оказана со стороны частных инвесторов. В связи с этим появляется необходимость и четкая заинтересованность страны на переход к государственно-частному партнерству в отношении развития инновационной деятельности в России, как это активно применяется в США и ряде других стран с высокой инновационной активностью.

На сегодняшний день в России создана конкурентоспособная, перспективная, соответствующая всем стандартам инновационная инфраструктура, однако, деятельность различных инновационных элементов далека от регламентов и предписаний, а направлена, в первую очередь, на получение собственной прибыли. Так бизнес-инкубаторы и технопарки, призванные предоставлять помещения, оборудование и помощь молодым предпринимателям в области инновационной деятельности, зачастую сдают в аренду свои помещения не новым предприятиям, не имеющим к инновационной деятельности никакого отношения.

Это конечно связано не только с недобросовестностью владельцев различных элементов производственно-технологической инновационной инфраструктуры, а также с незаинтересованностью населения в участии, развитии и реализации инновационной деятельности. Отчасти незаинтересованность связана с различными сложностями в организации предпринимательской деятельности и отсутствием реальной возможности получения финансовой поддержки со стороны, будь то государства или частных инвесторов.

Все вышеперечисленные факторы тормозят развитие инновационной деятельности в России и как следствие, в эпоху кризиса, не способствуют восстановлению экономической ситуации в стране. Однако, с внедрением необходимых изменений в деятельность различных элементов инновационной инфраструктуры, а также с переходом на государственно-частное партнерство в отношении финансирования инновационной деятельности, появляется возможность более быстрого перехода к инновационной России, проведения перевооружения и модернизации промышленности, формирование работоспособной национальной инновационной системы.

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года Электронный ресурс.: [разраб. Минэкономразвития России, Москва, 2010] Режим доступа: www.economy.gov.ru.
2. Соловьев В.П. Инновационная инфраструктура как фактор социальной адаптации к условиям технологического развития // Инновации. - 2012. - № 5.
3. Филатов В.В. Актуальные вопросы управления инновационной деятельностью предпринимательский ассоциаций и стратегических альянсов в условиях нарастающей глобализации // Качество, Инновации, Образование. - 2012. - № 5.

Эмиров Н. Д.¹, Мусеев Д. В.²

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

¹док. экон. наук, доцент Санкт-Петербургского государственного экономического университета

²магистрант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются организационные вопросы, связанные с совершенствованием механизма государственного заказа. Проведен анализ действующего федерального закона с предыдущим.

ABSTRACT

The article deals with organizational issues related to the improvement of the mechanism of the state order. The analysis of the current Federal law with the previous one.

Ключевые слова: система государственного заказа, антидемпинговый механизм.

Keywords: the system of public order, anti-dumping mechanism.

На протяжении последних лет совершенствование системы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд было и остается одной из наиболее обсуждаемых тем, в том числе и на государственном уровне. О необходимости реформирования данной сферы неоднократно говорил Президент Российской Федерации, в частности в своих обращениях к Федеральному Собранию Российской Федерации.

С 01.01.2014 на территории Российской Федерации начала функционировать контрактная система в сфере закупок товаров, работ и услуг, основные положения которой определены Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (44-ФЗ). Данный закон заменил действующий на протяжении последних лет Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (Закон № 94-ФЗ). Основной целью совершенствования механизма размещения заказов для государственных и муниципальных нужд является повышение эффективности ее функционирования. Рассмотрим подробнее, какие несовершенства прежней системы были учтены при разработке Закона № 44-ФЗ и, какие при этом выявлены недостатки уже действующей системы.

Одним из наиболее значительных и весомых изменений является совершенствование системы планирования закупок (на основе планов закупок и планов-графиков). По мнению авторов закона, изменения в системе планирования закупок будут способствовать увеличению бюджетной эффективности закупок. Однако данная норма вступила в силу лишь с 01.01.2015, при этом планирование на 2014–2015 гг. осуществлялось в рамках существующего законодательства.

Предусмотренное Законом № 44-ФЗ создание единой информационной системы существенно расширит перечень общедоступной информации о размещаемых заказах. Так, вся информация, входящая в единую информационную систему, будет находиться на официальном сайте, и помимо планов закупок и планов-графиков она будет отражать информацию об их выполнении, а также о результатах контроля и аудита в сфере закупок.

Положительные изменения касаются также сферы контроля за закупками. Так, в новом законе прописывается создание общественных объединений и объединений

юридических лиц, которые будут осуществлять контроль в сфере закупок наряду с органами власти различного уровня, наделенными данными полномочиями. При этом данные общественные объединения и объединения юридических лиц смогут осуществлять независимый мониторинг закупок и оценку их эффективности, а также обращаться в правоохранительные органы в случае выявления признаков состава преступления.

Создание такого рода дополнительного аппарата контроля повысит эффективность расходования бюджетных средств при размещении заказов и будет способствовать формированию более прозрачной системы размещения заказов для государственных и муниципальных нужд именно за счет независимого контроля за осуществлением закупок.

Существенно расширится количество способов определения поставщиков. В Законе № 44-ФЗ прописаны следующие способы определения поставщиков:

- конкурс, в том числе открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытый конкурс, закрытый конкурс с ограниченным участием, закрытый двухэтапный конкурс;
- аукцион, в том числе электронный и закрытый аукцион;
- запрос котировок;
- запрос предложений.

При этом основным способом признается открытый конкурс.

Благоприятные изменения произошли для субъектов малого предпринимательства – потенциальных поставщиков. Если в рамках Закона № 94-ФЗ заказчики обязаны были размещать от 10 до 20% годового объема закупок у субъектов малого предпринимательства, то в Законе № 44-ФЗ минимальный объем годового объема закупок, который должен быть размещен у субъектов малого предпринимательства, увеличивается до 15%. При этом верхняя граница доли годового объема закупок, размещаемых у субъектов малого предпринимательства, законодательно не прописана.

Немаловажным для развития честной конкуренции на рынке государственных закупок является внедрение антидемпинговых механизмов. При этом некой границей является начальная (максимальная) цена контракта, определенная в размере 15 млн руб. В случае, если начальная (максимальная) цена контракта превышает эту сумму и

потенциальный поставщик товаров, работ или услуг предлагает уменьшить сумму контракта более, чем на 25%, то контракт может быть заключен только после того, как этот поставщик предоставит обеспечение, в 1,5 раза превышающее объем обеспечения, предусмотренного документацией о проведении закупки.

Изменения коснутся и содержания реестра недобросовестных поставщиков. Со вступлением в силу Закона № 44-ФЗ в данный реестр, помимо информации о контракте и информации о юридическом лице, являющемся недобросовестным поставщиком, будет также внесена информация об учредителях.

Однако необходимо учесть, что в Законе № 44-ФЗ, который вступил в силу с 01.01.2014, имеются определенные пробелы, наличие которых может в существенной степени снизить эффективность проводимого реформирования системы размещения заказов и, более того, ввести в заблуждение как заказчиков, так и потенциальных поставщиков.

Приведем некоторые примеры.

Во-первых, в статье 37 Закона № 44-ФЗ прописываются механизмы борьбы с демпингом. Нормы данной статьи направлены на установление честной конкуренции на рынке государственных заказов путем увеличения объемов обеспечения для заказчиков, которые снижают начальную (максимальную) цену контракта выше установленного предела.

Однако стоит учесть, что в случае недобросовестного исполнения контракта подобного рода поставщиками появляется вероятность приобретения некачественных товаров, выполнения ненадлежащим образом работ или оказания некачественных услуг в связи с их низкой стоимостью.

Как следствие, социальная эффективность падает, несмотря на увеличение экономии бюджетных средств, возникающей при выборе поставщика, значительно снизившего начальную (максимальную) цену контракта. В будущем это может привести к значительным задержкам в части исполнения контракта, ведь даже если поставщик будет признан недобросовестным по итогам данной закупки, процесс исполнения контракта затянется на неопределенный срок, что в любом случае неблагоприятно скажется на социальном эффекте от исполнения контракта.

Во-вторых, существует определенная неясность в сфере нормирования закупок. Законодательно прописана необходимость определения требований к закупаемым товарам, работам и услугам в соответствии с общими правилами нормирования, устанавливаемыми Правительством Российской Федерации.

При этом оговаривается, что данные требования не должны приводить к закупкам товаров с избыточными потребительскими свойствами и предметов роскоши «в соответствии с законодательством Российской Федерации». Однако на законодательном уровне до настоящего времени не существует ни одного нормативно-правового

акта, определяющего свойства таких товаров и предметов роскоши.

В-третьих, не вполне понятно, будет ли определена норма, согласно которой учредители организаций, признанных недобросовестными поставщиками, не смогут принимать участия в процедуре получения контрактов от имени другой организации. В данной редакции Закона № 44-ФЗ говорится лишь о том, что в реестре недобросовестных поставщиков будет отражена информация об учредителях, т.е. проверка честности потенциальных поставщиков (в частности, учредителей организации) остается на совести заказчиков.

С учетом изложенного необходимо внести некоторые корректировки в законодательство в целях ликвидации пробелов, которыми могут воспользоваться недобросовестные поставщики. Так, нельзя забывать о социальной ориентации некоторых контрактов, и в связи с этим необходимо предъявлять более высокие требования к поставщикам, предлагающим выполнение контракта по цене, которая значительно меньше, чем начальная цена контракта.

Необходимо предусмотреть в законодательстве норму, согласно которой учредители организаций, находящихся в перечне недобросовестных поставщиков, не смогут в дальнейшем принимать участия в процедурах по определению поставщиков для исполнения контрактов для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Данная мера поможет сформировать в максимальной степени честную систему отбора поставщиков, уменьшая при этом риск невыполнения, некачественного или несвоевременного выполнения условий контракта.

Возможность свободного доступа к информации, содержащейся в единой информационной системе, совершенствование системы планирования, наличие специализированных органов государственного контроля, а также создание структур общественного контроля – все эти меры направлены на устранение коррупции и формирование честной, открытой системы размещения заказов для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Однако нельзя говорить о том, что выстроенная по нормам Закона № 44-ФЗ, система является совершенной.

Список литературы

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» URL: <http://www.consultant.ru> <http://marketing.rbc.ru/research/562949991820497.shtml>
2. Гребенникова В.А., Немченко Л.И. Новый подход к размещению государственных и муниципальных заказов: преимущества и недостатки контрактной системы // Финансы и кредит. – 2014. – №15. – С. 22
3. Храбкин А.А. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Вводный комментарий. М.: Юриспруденция. 2014. 288 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Баишева М. В.¹, Федорова Е. Я.²

**УЧЕТ ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КООПЕРАТОР»,
РЕСПУБЛИКА САХА (ЯКУТИЯ))**

¹Студентка 5 курса экономического факультета Якутской государственной сельскохозяйственной академии, г. Якутск

²старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и финансы» Якутской государственной сельскохозяйственной академии, г. Якутск

ACCOUNT OF WORK AND ITS PAYMENT (ON THE EXAMPLE OF LLC "COOPERATOR", SAKHA REPUBLIC)

Baisheva Maria Vitalevna, 5th year student of economic faculty of Yakut State Agricultural Academy, Yakutsk

Fedorova Ekaterina Yaroslavovna, Senior lecturer "Accounting and Finance" Yakut State Agricultural Academy, Yakutsk

АННОТАЦИЯ

В статье изучен учет оплаты труда и его документальное оформление на примере ООО «Кооператор» (Республика Саха (Якутия)). Приведены примеры по начислению и удержания из заработной платы. Предложены рекомендации по совершенствованию учета труда и его оплаты.

ABSTRACT

In the article, the payroll and documented on the example of LLC "Cooperator" (Sakha Republic). Examples of accrual and deductions from wages. Proposed recommendations to improve accounting work and its payment

Ключевые слова: заработная плата, учет оплата труда, начисление заработной платы.

Keywords: salary, accounting salary, payroll.

Особая роль в структуре доходов работника принадлежит заработной плате. В настоящее время она является, и вероятно, ближайшими годами останется, для подавляющего числа работников, основным источником доходов, а значит, заработная плата и в перспективе будет наиболее мощным стимулом повышения результативности труда и производства в целом [1, с. 107].

В процессе исследования был изучен бухгалтерский учет оплаты труда на примере предприятия ООО «Кооператор».

В ООО «Кооператор» существуют две формы заработной платы: повременная и сдельная. Сдельная – для работников пекарни. Повременная форма оплаты труда – для всех остальных сотрудников.

Документальное оформление оплаты труда в ООО «Кооператор» начинается с заявления работника о приеме на работу до увольнения и полного расчета с ним. Документальное оформление труда и его оплаты на предприятии соответствует требованиям, однако имеются документы, в которых отсутствуют подписи и печати. Бухгалтерия ООО «Кооператор» на основании первичных документов открывает на каждого работника лицевой счет (лицевую карточку) с указанием справочных данных для накапливания из месяца в месяц сведений о заработной плате с последующим использованием его показателей для расчета среднего заработка, при определении сумм отпускных, оплате больничного листа и т.д.

Синтетический учет расходов с персоналом по оплате труда в ООО «Кооператор» осуществляют на пассивном счете 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда». Начисленные суммы заработной платы работников соответствующих производств отражаются по дебету разных счетов и по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» (на всю сумму начисленной оплаты труда).

Синтетический учет оплаты отпусков, листов нетрудоспособности, прочих выплат осуществляется при

начислении сумм, причитающихся работнику за определенный период.

Суммы начисленных отпускных (кроме пособий, выплачиваемых за счет средств ФСС) облагаются всеми налогами, предусмотренными к заработной плате. Пособия, выплачиваются сотрудникам за счет средств ФСС, но приравниваются к заработной плате, их начисление отражается записью по кредиту счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

Сумма начисленной заработной платы не выдается на руки работнику целиком. Предварительно из нее производятся различные вычеты и удержания. Удержания из заработной платы в ООО «Кооператор» делятся на обязательные и по инициативе работодателя. Обязательными удержаниями являются налог на доходы физических лиц и по исполнительным листам. По инициативе ООО «Кооператор» через бухгалтерию из заработной платы могут быть произведены следующие удержания: долг за работником, ранее выданный плановый аванс и выплаты, сделанные в межрасчетный период; в погашение задолженности по подотчетным суммам и за порчу, недостачу или утерю материальных ценностей.

Отражение на счетах бухгалтерского учета операций по учету начислений и удержаний из заработной платы представлены в таблице 1.

Аналитический учет выплаченной заработной платы ведется в Платежной ведомости. Платежная ведомость выписывается бухгалтером, подписывается руководителем и передается кассиру для выдачи заработной платы в установленные сроки. В ведомости сотрудники расписываются в получении денег.

Не полученная работниками в срок заработная плата депонируется. Аналитический учет депонированной заработной платы ведется по каждому работнику в реестре не выданной заработной платы, в специальной книге не выданной заработной платы или на депонентских карточках.

Таблица 1

Корреспонденция счетов по начислению и удержаниям из заработной платы в ООО «Кооператор»

№	Содержание хозяйственной операции	Сумма, в руб.	Дебет	Кредит
1	Начислена зарплата сотрудникам основного производства	25750	20	70
2	Начислена зарплата административно-управленческому персоналу	29460	26	70
3	Начислена зарплата сотрудникам, занятым сбытом продукции	23786	44	70
4	Удержан из зарплаты налог на доходы физических лиц (НДФЛ)	1200	70	68
5	Удержана из зарплаты сумма алиментов по исполнительным листам	850	70	76
6	Произведено удержание из зарплаты невозвращенных во время подотчетных сумм	125	70	71
7	Удержана из зарплаты сумма причиненного материального ущерба	430	70	73.2
8	Удержана из зарплаты часть суммы в погашение ранее выданного займа сотруднику	1030	70	73.1
9	Удержан аванс, начисленный за первую половину месяца	1800	70	50
10	Произведены удержания из зарплаты по заявлению сотрудника в пользу третьих лиц	500	70	76

Депонированная заработная плата переносится со счета 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» на счет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», на котором для этих целей открывается субсчет «Депоненты».

В ООО «Кооператор» открыт субсчет 68-4 «Расчеты по НДФЛ».

Синтетический учет ведется в Главной книге в обобщенном виде, а аналитический – в регистрах по видам налогов. При журнально-ордерной форме счетоводства синтетический и аналитический учет ведется в журнале-ордере №8. При использовании предприятием автоматизированной программы «1С: бухгалтерия» по каждому счету открывается карточка по субконто и карточка «анализ счета».

Таким образом, в учете оплаты труда в ООО «Кооператор» есть существенные недостатки. Во-первых, на первичных документах по учету оплаты труда отсутствуют некоторые реквизиты, например, дата составления или нет подписи материально-ответственного лица, а ведь дата составления в бухгалтерском учете имеет очень важную роль. Зачастую также не проставляется номер документов. Это затрудняет ведение учета при составлении сводных и накопительных ведомостей и журналов-ордеров.

Иногда в документах не заполняются графы, в которых должна содержаться очень важная информация об окладе работника, количеству пропусков по болезни.

Контроль за соблюдением трудовой дисциплины, учет выработки и начисления заработной платы в соответствии с количеством и качеством затраченного труда необходимо постоянно совершенствовать.

В первую очередь, в ООО «Кооператор» необходимо четко отрегулировать составление первичных документов по оплате труда.

Во-вторых, в ООО «Кооператор» наблюдаются задержки выплаты заработной платы, а иногда производится натуральная оплата труда, т.е. зарплата выдается продукцией, выпускаемой на предприятии. Это связывается с общими неплатежами и плохим финансовым положением предприятия. В идеале предприятие должно стремиться к тому, чтобы выдавать зарплату наличными денежными средствами. Оплата труда продукцией значительно увеличивает затраты труда рабочих бухгалтерии. При улучшении состояния экономики в государстве у предприятия тоже появиться возможность улучшить свое положение, начать развиваться и расширять свою деятельность. А значит и появиться возможность уделять должное внимание кадрам, выплачивать им зарплату в денежном выражении.

Список литературы

1. Масленников П.В. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли: учебное пособие / П.В. Масленников П.В. и др. - 2-е издание, испр. и доп. – Кемерово, 2008. – 182 с.

Ларина Е. Г.¹, Ларин Д. А.²

СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

¹магистрант 1 курса Кубанского государственного университета

²магистрант 2 курса Кубанского государственного университета

FAIR VALUE AND ITS ROLE IN IMPROVING QUALITY OF FINANCIAL REPORTING

Larina Elena Gennadevna, undergraduate of 1 course Kuban State University, Krasnodar

Larin Dmitriy Aleksandrovich, undergraduate of 2 course Kuban State University, Krasnodar

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются возможности и проблемы применения справедливой стоимости и особенности ее отражения в финансовой отчетности.

ABSTRACT

The article discusses the possibilities and problems of application of fair value accounting in Russia and features of it reflected in the financial reporting.

Ключевые слова: историческая стоимость, справедливая стоимость, финансовая отчетность.

Keywords: historical cost; fair cost; financial reporting.

В настоящее время, учитывая усиление процессов глобализации, все более важную роль занимает информация, которая служит основным ресурсом для принятия управленческих решений. Одним из источников такой информации для руководства предприятия выступает система бухгалтерского учета и отчетности. Обеспечение актуальности и достоверности этих данных становится особо важной задачей.

С точки зрения составления финансовой отчетности наиболее заинтересованными пользователями информации о деятельности организации выступают инвесторы и кредиторы. Для принятия решения с достаточной долей уверенности им необходима качественная информация о финансовом положении организации. Особую значимость обретает задача определения подходящей модели оценки тех или иных объектов бухгалтерского учета, которая отражала бы стоимость актива или обязательства максимально близкую к реальной.

В течение долгого времени для оценки элементов финансовой отчетности использовалась историческая стоимость. Однако появление новых финансовых инструментов и более сложных форм финансирования послужило причиной для изменения ситуации. Это было связано с тем, что, прежде всего, стоимостная оценка объекта определяется ожидаемой экономической выгодой от его использования. Другими словами, цена объекта сегодня, зависит от того, что будет получено от него в будущем.

Несмотря на намечившееся в длительной перспективе сокращение сферы применения исторической оценки, в современных условиях учетной практики в России ее использование по-прежнему имеет ряд преимуществ, к числу которых можно уверенно отнести достаточно развитую нормативную базу процедур определения стоимости и простоту ее применения бухгалтерскими службами предприятий.

Из-за отсутствия развитой методической базы экспертной оценки остается лишь использовать данные, которые подтверждены первичными документами, где возможность искажения либо нивелируется, либо исключается. Другими словами, историческая оценка менее подвержена умышленному искажению, а также ее проще контролировать соответствующим службам.

Анализ существующих сегодня взглядов на использование исторической стоимости показывает противоречивость мнений о подходе к определению финансового положения предприятия, к целям применения информации, формируемой в учете. Развернувшиеся дискуссии вокруг использования исторической стоимости сосредоточены на том, что стоимость пассивов и активов склонна к изменению, которое связано с влиянием времени.

Можно сказать о правомерности позиции исследователей, рассуждающих об искажении реальной стоимости основных средств отраженной в балансе на отчетную дату, вследствие инфляционных процессов. То есть сумма амортизационных отчислений, которая была рассчитана на основании первоначальной стоимости актива, заложен-

ная в себестоимость продукции, не позволяет по истечению срока полезного использования обновить производственные фонды, используемые на предприятии.

Это во многом обусловлено подменой и смешением понятий «амортизация» и «обесценение». Интерес представляет как сам процесс трансформации стоимости — метаморфозы оценки, так их вербальное описание: характеристика и соотношение понятий «уценка», «обесценение», амортизация», используемых для целей учетной отражения [6, с. 11].

Таким образом, можно сделать вывод, о необходимости детального изучения и анализа материалов исследований использования в бухгалтерском учете прогрессивных способов оценки и распределения стоимости амортизируемых активов.

Выход на первый план потребностей оценки финансового состояния, снижение роли принципа непрерывности деятельности предопределили распространение оценок по рыночной (справедливой) стоимости и связанные с этим переоценки активов [8, с. 14].

В последние годы наметилась тенденция перехода на использование справедливой стоимости, которая лучшим образом отражает действительную стоимость объектов бухгалтерского учета. Однако в вопросе целесообразности применения справедливой стоимости к различным объектам учета, взгляды ученых и практиков расходятся. Множество исследований посвящается применению справедливой стоимости при оценке активов и обязательств предприятия, а сам термин в современном его толковании уходит в 30-е годы прошлого века, когда к нему проявил интерес «отец инвестирования на основе ценности» Бенджамин Грэм [10, с. 4].

В России теме справедливой стоимости были посвящены труды Н.С. Аринушкина, А.М.Галагана, В.Г. Гетьмана, А.Г. Грязновой, А.И.Гуляева, О.В. Ефимовой, В.В. Ковалева, Н.П. Кондракова, М.И. Кутера, О.М. Островского, В.Ф. Палия, А.П. Рудановского, Я.В. Соколова, А.Д. Шеремета и других. В зарубежной практике данной проблемой занимались Дж. Акерлофф, М. Барт, Ж.Б. Дюмарше, М. Зила, Р. Кажник, Д. Кохен, И. Крайбиг, Т. Лимперг, Л. Пачоли, А. Пиетро, А.Смит, Г. Фостер, Р. Хитчнер, О. Шмаленбах, Ф. Шмидт, Р. Швейц и другие. Авторы проводят анализ оценки по справедливой стоимости объектов бухгалтерского учета, ее положительные и отрицательные стороны, а также варианты формирования.

Так, например, Т. Лимперг и Дж. Заппа видели в оценке инструмент регулирования финансового результата в зависимости от поставленной собственниками цели [5, с. 41].

Несмотря на то, что большинство авторов высказываются в пользу оценки по справедливой стоимости положительно, существуют и весьма скептические точки зрения. В последнее время многие российские ученые высказывались по поводу оценки справедливой стоимости и, в основном, негативно. Например, Я.В. Соколов в своей статье сравнивал такую оценку с ликвидацией в понимании бухгалтерского учета, а В.Ф. Палий считал определение справедливой стоимости идеализированным [3, с. 35].

Изучив труды авторов, можно отметить, что, несмотря на глубину разработанности вопроса, не во всех аспектах царит единодушие, а иногда присутствуют и существенные противоречия в подходах к оценке справедливой стоимости активов и обязательств и разногласия в определении места и роли такой оценки в реформировании бухгалтерского учета. Все еще остаются открытыми такие вопросы, как специфика определения оценки по справедливой стоимости в отношении различных объектов, оценка рисков связанная с применением на различных участках бухгалтерского учета справедливой стоимости, способность российской экономики в целом к ее применению. Кроме того, методология и понятийный аппарат требуют дальнейшего развития.

Понятие о справедливом (правдивом, достоверном) подходе (*true and fair*) к формированию отчетности содержит два принципа МСФО. Первый из них — «достоверное представление информации» (*fair presentation*). Данный принцип — один из самых важных (МСФО 1 «Представление финансовой отчетности»). Его не нужно применять к какой-то конкретной статье или форме финансового отчета. Этот принцип определяет общий подход к составлению отчетности [4].

Второй принцип — «справедливая цена» (*fair value*). Его используют при определении стоимости отдельно взятого объекта, активов или обязательств предприятия. В данном контексте понятие можно встретить в МСФО 2, 16, 17, 18 и 38. Термин близко соотносится с понятием «рыночная цена» (*market value*). Так, в МСФО 16 сказано, что справедливая стоимость земли, зданий и оборудования — это обычно их рыночная цена. Ее, как правило, определяет профессиональный оценщик [4].

Каждый международный стандарт, в котором встречается понятие справедливой цены, определяет его по-своему. Однако по смыслу разные трактовки не отличаются.

Например, в МСФО 18 справедливая стоимость — это сумма, которой заинтересованные и осведомленные стороны сделки могут рассчитаться по обязательствам или оплатить актив.

Эта формулировка близка к определению рыночной цены, которое дают российские «Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности» (утверждены постановлением Правительства РФ от 6 июля 2001 г. № 519 [1]). Так, согласно стандартам, рыночная стоимость объекта оценки — наиболее вероятная цена, по которой он может быть продан на открытом рынке в условиях конкуренции [4, с. 85].

В России аналогом справедливой стоимости в настоящее время признается рыночная цена, которая на уровне национальной учетной политики закреплена в качестве основы последующей оценки основных средств и нематериальных активов [7, с. 24].

При всех достоинствах оценки по справедливой стоимости в качестве ее основных недостатков нередко называют сложность или невозможность ее определения, что признают и авторы международных стандартов.

Так, например, даже в отношении финансовых инструментов далеко не всегда возможно ее достоверное определение. Поэтому в качестве альтернативы справедливой стоимости все большее распространение получает амортизированная стоимость [9, с. 150].

Вопрос использования в отечественном бухгалтерском учете оценки по справедливой стоимости по-прежнему открыт. Для успеха внедрения такой оценки объектов учета нужна усовершенствованная теоретическая база, необходимо определить экономическую целесообразность использования оценки по справедливой стоимости на отдельных участках учета, создать инструментарий применения такой оценки. Исследование этих и других проблем приобретает важное значение в условиях сближения российской системы бухгалтерского учета и МСФО.

В настоящее время лишь некоторые российские компании подготовлены к внедрению оценки объектов бухгалтерского учета по справедливой стоимости. Такое положение обусловлено целым рядом причин, например, сложность расчетов, недоверие к оценке справедливой стоимости с учетом нестабильности экономики и другие.

Также к основным препятствиям для перехода на оценку по справедливой стоимости можно отнести неготовность бухгалтеров выражать свое профессиональное суждение, что приводит к неотражению в финансовой отчетности полной информации о положении хозяйствующего субъекта. Особенностью российской бухгалтерской практики является четкая регламентация, которая не допускает неопределенности. Таким образом, есть много причин, по которым в российском учете часто не применяется принцип справедливой стоимости, а именно, российские бухгалтеры боятся превысить уровень своей компетенции и преступить закон и воспринимают определение справедливой стоимости, как функцию оценщика. Кроме того, понятие справедливой стоимости для российского бухгалтерского учета является относительно новым.

В условиях кризиса использование справедливой стоимости может стать способом для умышленного сокрытия или искажения информации представляемой в финансовой отчетности, а также осуществление недобросовестных действий. Для решения данной проблемы необходимо ужесточение процедур проведения внешнего и внутреннего аудита.

В связи с тем, что принцип оценки по справедливой стоимости включает в себя выражение профессионального мнения бухгалтерами и оценщиками, что не исключает субъективизма, аудиторам необходимо оценивать обоснованность используемых методов определения ценности различных объектов бухгалтерского учета.

В целях снижения вероятности предоставления недостоверных сведений в финансовой отчетности хозяйствующего субъекта следует усилить контрольные процедуры за ее составлением.

Система учета в компаниях должна быть реализована таким образом, чтобы руководство могло оперативно получать необходимую информацию, а при возникновении нестандартных ситуаций, реагировать и принимать решения для разрешения проблем, однако в российских компаниях учетная система складывалась годами на основании жесткой регламентации без значительных изменений. Но финансовая деятельность хозяйствующего субъекта выступает одним из основных направлений и оказывает значительное влияние на итоговые показатели организации: при грамотном управлении — положительное, а при пренебрежении значением выбора оценки объекта бухгалтерского учета — отрицательное. В связи с вышесказанным необходимо построение эффективной системы учета и управления капиталом.

Существует мнение, что оценка элементов финансовой отчетности по справедливой стоимости оказывает положительное влияние на экономику в целом и на показатели субъектов экономических отношений, позволяют повысить достоверность финансовой отчетности, а также приближают отечественную учетную практику к МСФО. Однако вопрос реальности внедрения оценки по справедливой стоимости в России, особенно сегодня, в посткризисный период, все еще требует углубленного изучения. Справедливая стоимость, основанная на рыночной цене продажи, провозглашенная Советом по МСФО и Советом по американским стандартам наилучшим выражением ценности большинства объектов учета, действительно отвечает критериям достоверности, полезности и актуальности [10, с. 183].

Применение в бухгалтерском учете организации справедливой стоимости в отношении нематериальных активов, основных средств, договоров подряда и аренды, финансовых инструментов способствует улучшению качества финансовой отчетности и формированию надежной, достоверной и актуальной финансовой информации.

Список литературы

1. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности: Постановление Правительства РФ от 06.07.2001 г. №519 // СПС «КонсультантПлюс».
2. О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации: Приказ Минфина РФ №160н от 25.11.2011 г. (в ред. от 18.17.2012 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

3. Бугаев Д.А., Башта О.К., Лундина А.А. Применение справедливой стоимости в системе МСФО. Рыночные подходы расчета справедливой стоимости опциона в США // Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 12 частях. 2015. С. 35—39.
4. Крыганов К. Приживется ли справедливая стоимость в России? // Консультант. 2006. №5. С. 84—86.
5. Кутер М.И., Луговойской Д.В., Поноква Д.И. Резервирование как способ страхования рисков // Финансы и кредит. 2006. №34. С. 40—46.
6. Луговойской Д.В. Амортизация и обесценение: проблемы учета в условиях статико-динамической учетной практики // Все для бухгалтера. 2009. №9. С. 11—18.
7. Луговойской Д.В. Оценочные значения и их изменения: сущность и содержание // Аудит и финансовый анализ. 2013. №6. С. 22—26.
8. Луговойской Д.В., Абросимова Ю.А. Модели оценки собственного капитала в статической, динамической и актуарной учетной концепции // Международный бухгалтерский учет. 2014. №6. С. 11—19.
9. Луговойской Д.В., Абросимова Ю.А. Обесценение финансовых активов как инструмент экономической политики // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. №4. С. 150—157.
10. Ужахова М.Б. Справедливая стоимость и ее использование в бухгалтерском учете: состояние и перспективы / дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. М., 2011. 205 с.

Петрова А. Н.

ПАРАДИГМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

канд. эк. наук, доцент, Поволжского государственного технологического университета, Межрегионального открытого социального института, г. Йошкар-Ола

PARADIGM ACCOUNTING AND REPORTING CONDITIONS THE GLOBAL ECONOMY

Petrova Anna. Candidate of Science assistant professor of Volga state University of technology, of Interregional open social Institute, Yoshkar-Ola

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы смены парадигмы внешней отчетности о деятельности компаний в условиях глобальной экономики. Определена роль управленческого учета в подготовке отчетности об устойчивом развитии и интегрированной отчетности как их надежной информационной базы. Выделен ряд проблем, решение которых будет способствовать активизации процессов развития управленческого учета в России, повышению прозрачности внешней отчетности, публикуемой российскими организациями.

ABSTRACT

In the article the questions of a paradigm shift external reporting on the activities of companies in the global economy. Defines the role of management accounting in reporting on sustainable development and integrated reporting as a reliable information base. Highlighted a number of problems, the solution of which will contribute to the revitalization process of development of management accounting in Russia, to increase the transparency of external reporting, published by the Russian organizations.

Ключевые слова: отчетность; управленческий учет; устойчивое развитие

Key words: reporting; management accounting; sustainable development

Среди существующих в мире моделей бухгалтерского учета, как известно, наиболее распространенными являются две - континентальная и англо-американская. Использование первой модели означает исчисление налогов на базе данных бухгалтерской отчетности путем проведения ряда корректировок. При этом бухгалтерский

учет выполняет не только собственно учетную, но и фискальную функцию. Главная особенность данной модели состоит в том, что финансовая отчетность составляется, в том числе, и в интересах государственных налоговых органов.

Вторая, англо-американская, модель предполагает параллельное сосуществование бухгалтерского и налогового учета как двух самостоятельных систем, преследующих различные цели. Бухгалтерская финансовая отчетность формируется в целях информационного обеспечения внешних пользователей (стейкхолдеров), налоговый учет призван обобщить информацию для определения налоговой базы для уплаты соответствующих налогов. Сумма бухгалтерской прибыли в этом случае существенно отличается от налогооблагаемой величины.

Реалии сегодняшнего дня таковы: законодательством предусмотрена необходимость ведения как минимум двух видов учета - бухгалтерского и налогового. Каждый из них имеет собственную цель. Бухгалтерский учет, не затушевываясь проблемами и нюансами налогообложения, призван представить транспарентную информацию о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организации. Основным документом, определяющим порядок его ведения, является Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".

Широко распространяющаяся практика выходящая за пределы самой идею англосаксонской бухгалтерской модели, суть которой - подготовка различной информации для различных целей управления. Однако процесс сближения идет все активнее, в результате данные бухгалтерского учета все более приобретают налоговую направленность.

Как следствие, финансовой отчетности российских компаний все в меньшей степени удается реализовать свое предназначение. Несмотря на большое количество и разнообразие принятых за годы реформирования Положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), ориентированных на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), отчетность большинства российских организаций по своей экономической сущности остается бухгалтерской и ретроспективной, что во многих случаях препятствует ее позиционированию как финансовой отчетности.

Тем временем мировая практика свидетельствует: финансовая отчетность все более перестает удовлетворять пользователей, активизируются процессы подготовки отчетов об устойчивом развитии, расширяется практика составления интегрированных отчетов.

Организация "Инициатива по глобальной отчетности" (Global Reporting Initiative - GRI) предложила концепцию отчетности по устойчивости компаний, которая в настоящее время широко используется во всем мире. Отчет в области устойчивого развития (Sustainability Report) представляет собой практику измерения, раскрытия информации о результатах экономической, экологической, социальной деятельности организации (что и предполагает достижение цели устойчивого развития), включая как положительный, так и отрицательный вклады отчитывающейся компании.

В российской практике подобные отчеты начали готовиться более 10 лет назад, получив название "корпоративная социальная отчетность". Как и в большинстве зарубежных стран, в России представление социального отчета является добровольной инициативой. Компании сами решают: какие темы раскрывать в отчете, использовать ли существующие стандарты, в каком виде публиковать отчетность (электронную или бумажную версию отчета), где и как ее размещать [2].

Зачастую отчетность об устойчивом развитии в силу ее нефинансовой направленности называют нефинансовой отчетностью. Крупнейшие мировые компании регулярно выпускают нефинансовую отчетность. Мировой базой данных нефинансовой отчетности является Международный регистр нефинансовых отчетов (Corporate Register). В России подобной базой является Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчетов Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Основной проблемой составления социальной отчетности публичными российскими компаниями на современном этапе развития является отсутствие единого подхода к ее составлению.

Современная парадигма глобального развития отчетности состоит в переходе к интегрированному отчету, инициатором разработки концепции которого стал Международный комитет по интегрированной отчетности (IIRC) - объединение представителей Совета по Международным стандартам финансовой отчетности, Комитета по стандартам финансового учета США, Международной федерации бухгалтеров, международных институтов развития, аудиторских и консалтинговых компаний, экспертных организаций и компаний реального сектора [2, 3]. От России в разработке Международного стандарта по интегрированной отчетности участвуют две компании: госкорпорация "Росатом" и ОАО "НК Роснефть".

Принципы подготовки интегрированной отчетности состоят в следующем:

- отчеты будут строиться вокруг понимания бизнес-модели компании;
- при формировании отчетов предполагается усиленный фокус на будущее;
- предполагается детализация представления отчетности по вопросам корпоративной социальной ответственности с фокусом только на те аспекты, которые могут повлиять на долгосрочную успешность бизнеса.

Интегрированный отчет должен раскрывать характер воздействия менеджмента на шесть видов капитала компании (финансовый, производственный, человеческий, интеллектуальный, природный и социальный), от эффективного взаимодействия которых зависят будущие денежные потоки организации. Таким образом, интегрированная отчетность фиксирует факт перехода от современного управления исключительно финансовым капиталом к управлению шестью перечисленными выше его видами.

В соответствии с современными глобальными тенденциями отчетность должна быть ориентирована не только на краткосрочную, но и на среднесрочную и долгосрочную перспективу с учетом стратегических целей компании. Предполагается, что интегрированная отчетность, основанная на новых принципах формирования, позволит собрать и комплексно проанализировать информацию о результатах деятельности компании в целом и на этой основе принимать более взвешенные решения в части стратегии компании, сопровождающих ее рисков и способах их минимизации.

В выработке методологических подходов к формированию интегрированной отчетности участвует и РСПП, предложивший под интегрированным отчетом понимать комбинированный годовой отчет и нефинансовый отчет, подготовленный с учетом международных рекомендаций

по отчетности в области устойчивого развития. Интегрированный отчет призван показать стратегическое направление развития компании и то, как она работает и предполагает работать с ресурсами. Он включает четкий план действий на средне- и долгосрочный период (а не только краткосрочный), содержит информацию о прогнозах распределения денежных потоков, других ресурсов, о способах привлечения инвестиций, о методах движения к намеченной цели.

Интегрированная отчетность может существенно повысить инвестиционную привлекательность компании, так как потенциальные инвесторы заинтересованы в получении прозрачной информации, раскрывающей настоящие и будущие риски компании не только в финансовой, но и в социальной и экологической сферах.

Подготовка отчетности об устойчивом развитии и интегрированной отчетности предполагает решение следующего вопроса: как оценить нефинансовые результаты деятельности компании в социальной и экологической сферах? Разработка таких метрических систем и методик оценки нефинансовых показателей - одна из основных задач, но также и сложностей формирования указанных видов отчетности.

Очевидно, что данных финансового учета с его акцентом на анализ прошлого становится недостаточно. Для того чтобы быть уверенным в успешном будущем, организации внедряют систему управленческого учета, информационно дополняющую данные финансового учета. Очевидно, что управленческий учет в ближайшей перспективе должен стать важнейшим каналом поступления данных, необходимых для подготовки отчетности об устойчивом развитии и интегрированной отчетности, их надежной информационной базой. Подобно глобальным переменам в принципах и методах подготовки внешней отчетности возникла необходимость в уточнении сущности, цели и содержательного наполнения управленческого учета.

Современный специалист в области управленческого учета должен обеспечивать руководство компании данными о состоянии бизнес-модели, уметь распознавать и оценивать возникающие риски, определять виды деятельности, которыми организация может заняться в будущем. Решение указанных задач предполагает анализ информации и выявление путей создания ценности бизнеса, оценку перспектив, фокусирование внимания на рисках, расходах и затратах, а также на стоимостном потенциале этих перспектив. При этом в современных системах управленческого учета должен соблюдаться баланс между:

- данными о прошлом, настоящем и будущем компании;
- внутренними и внешними данными;
- финансовыми и нефинансовыми данными.

На фоне глобального развития принципов управленческого учета в России и здесь наблюдается явное отставание.

Управленческий учет российскими компаниями осваивается чрезвычайно медленно. Наблюдается нехватка квалифицированных кадров, доступных программных продуктов, а в ряде случаев и недопонимание важности решения указанных проблем менеджментом компаний. В условиях происходящего сближения бухгалтерского учета с налоговым управленческий учет (если он ведется в компании) зачастую рассматривается как продолжение бухгалтерского.

Список литературы

1. КПМГ в России и СНГ. Корпоративное управление и устойчивое развитие. URL: <http://www.kpmg.com/ru/pages/default.aspx>.
2. КПМГ в России и СНГ. На пути к интегрированной отчетности в 21 веке. URL: <http://www.teoria-praktica.ru/8-2012/economics/kryanova.pdf>.

Цечоева Х. А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

магистрант 2 года обучения направления Экономика профиль подготовки «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ФГБОУ ВПО «Ингушский государственный университет»

PERFECTION OF METHODOLOGY OF RECORD-KEEPING OF MONETARY RESOURCES

Tsechoeva Nyadi Ahmetovna, Undergraduate of 2 years of training Economy direction preparation profile «Accounting, the analysis and audit» FGBOU VPO «The Ingush state university»

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся совершенствования бухгалтерского учета денежных средств в условиях современных рыночных отношений. А также, представлена программа для их усовершенствования.

Ключевые слова. Деньги, ценные бумаги, эффективность, управление.

ABSTRACT

Questions are considered in this article, touching perfection of record-keeping of monetary resources in the conditions of modern market relations. And also, the program is presented for their improvement.

Keywords. Money, securities, efficiency, management.

Пользователи бухгалтерской финансовой отчетности часто пользуются терминами, не имеющими ничего общего с теми, которые полностью отражают бухгалтер-

ские понятия (например, денежные активы, денежные потоки, денежные средства, денежные документы, финансовые ресурсы и т.п.).

В бухгалтерском финансовом учете одной из основных категорий капитала являются денежные средства – ресурсы предприятия, которые находятся в кассе, на расчетных, валютных и специальных счетах в банках, а также инвестиционные вложения компании.

Деньги - это универсальное средство платежа, высоколиквидный актив, свободно используемый между всеми участниками рыночных отношений, - наличные банкноты, монеты и безналичные деньги в банках в национальной и иностранной валюте. «Денежные ресурсы включают в себя кроме денег также денежные переводы в пути и, соответственно, шире, чем просто понятие "деньги"»[1].

К денежным средствам организации также относятся ценные бумаги, находящиеся в кассе или в банке.

Существуют ценные бумаги следующих видов:

Акция - ценная бумага, свидетельствующая о внесении пая в капитал акционерного общества. Дает ее владельцу право на присвоение части прибыли в форме дивиденда.

Облигация - ценная бумага на предъявителя, дающая владельцу право на получение годового дохода в виде фиксированного процента.

Вексель - вид ценной бумаги, денежное обязательство.

Варрант - ценная бумага, выражающая льготное право на покупку акций эмитента в течение определенного времени по определенной цене.

Опцион - краткосрочная ценная бумага, дающая право ее владельцу купить или продать другую ценную бумагу в течение определенного периода по определенной цене контрагенту, который за денежное вознаграждение принимает на себя обязательство реализовать это право.

Денежные средства – это наиболее ликвидные активы организации, которые могут погашать все ее обязательства. Денежные средства организации это начало и конец кругооборота активов предприятия.

В бухгалтерском учёте денежных средств важной задачей является контроль за поступлением и выбытием денежных средств и денежных документов [5]. При успешном управлении этими потоками, можно обеспечить рациональное и экономичное расходование собственных финансов, которые формируются из внутренних активов, снизить темпы развития предприятия от кредитов. Эффективное управление денежными средствами обеспечивает снижение риска банкротства или неплатежеспособности предприятия.

Искусство управления денежными средствами не в том, чтобы собрать наибольшее количество денег, а в рационализации их запасов, в оптимизации денежных ресурсов, чтобы к платежам по обязательствам предприятия было обеспечено поступление денежных средств от покупателей или дебиторов без изменений имеющихся резервов предприятия. Такой метод организации денежных потоков сохраняет повседневную ликвидность и получает дополнительную выручку благодаря инвестициям свободных денежных ресурсов.

Согласно экономической теории денежные ресурсы выполняют пять функций:

- являются стоимостной мерой товаров;
- используются для обмена товарной продукции;
- предназначены для накопления капитала;
- служат для образования ресурсов предприятия;

- служат мировым эквивалентом.

В условиях современных стандартов финансисту остается всего лишь выбрать наиболее приемлемый механизм управления денежными средствами предприятия, ссылаясь на опыт зарубежных компаний и различные программы обучения. Исходя из этого можно предложить такую систему оценки качества управления денежными средствами, как Total Quality Management, которая используется в настоящее время на большинстве предприятий. В наше время применение Total Quality Management является эффективным для западного менеджмента. Согласно этой системе, на предприятиях активно применяются следующие принципы:

- компания или предприятия должны использовать все имеющиеся или доступные для использования ресурсы;
- все работники предприятия могут влиять на рост денежных ресурсов[2].

Такая система помогает эффективному использованию потоков денежных средств, и наряду с этим также влияет на качество их использования. Основной функцией бухгалтерской отчетности является достоверность экономического положения организации, а также прибыли и убытков предприятия. Следовательно, организация учета денежных ресурсов должна быть устремлена на получение информации, которая нужна для успешного управления организацией. Рациональное пользование свободными денежными средствами позволяет организации извлекать дополнительную прибыль[3].

Термин «Денежные средства» указывается в МСФО №7 "Отчет о движении денежных средств".

Цель МСФО 7 это установление требований по получению информации о сумме денежных ресурсов организации в отчете о движении денежных средств.

Конечной целью МСФО №7 является обеспечение информацией о различных изменениях денежных ресурсов организации и денежных документов при помощи отчетов о движении денежных средств, которые генерируют движение денежных средств в отчетном периоде в операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия[4].

Отчет о движении денежных средств - это бухгалтерский финансовый отчет, в котором показывают поступление и использование денежных средств и денежных документов, а также изменения их роста в результате различной деятельности организации в отчетном периоде.

Отчет о движении денежных средств необходим для того, чтобы раскрывать информацию о движении денежных средств предприятия, характеристику источников поступления денежных ресурсов и их использования. Такая информация нужна и собственникам, и кредиторам. Собственники, имея информацию о денежных потоках, могут наиболее рационально разработать политику распределения и эффективного использования выручки. Наиболее эффективные изменения в организацию учета денежных средств приносит использование ЭВМ и автоматизированных систем управления. Использование ЭВМ позволяет значительно улучшить качество контроля за движением денежных ресурсов, достоверность и оперативность бухгалтерского учета, использование бухгалтерской отчетности для управления предприятием, предлагает большие возможности для автоматизации всех планово-экономических расчетов.

При использовании ЭВМ вся информация о движении денежных средств и состоянии расчетов предоставляется составлением машинограммы - контрольной ведомости оборотов по синтетическим счетам в разрезе корреспондирующих счетов и субсчетов. Машинограммы используются для контроля и проверки расчетов с поставщиками, покупателями, разными дебиторами и кредиторами и др. По этим данным заполняются отдельные статьи баланса организации. Для наиболее оперативного ведения учёта денежных ресурсов, предлагаю оборудовать кассу организации ОАО «НЗЭММ» персональной ЭВМ с пакетом всех необходимых программ.

В данной статье я рассмотрела совершенствование методики бухгалтерского учета денежных средств на примере ОАО «НЗЭММ». На их примере предложила систему по усовершенствованию бухгалтерского учета денежных

средств и их управлению популярную в зарубежных странах.

Список использованной литературы

1. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет. Учебное пособие – 9-е изд., Юрайт. 2012г.-988с.
2. Бендиков М.А. Совершенствование диагностики финансового состояния промышленного предприятия. / М.А. Бендиков, Е.В. Джамай. // Менеджмент в России и за рубежом. – №5. – 2011. – с. 80–95.
3. Богатая И.Н., Хахонова Н.Н. Бухгалтерский финансовый учет. Учебник-КноРус, 2010г.-592с.
4. Бабаев Ю.А., Макарова Л.Г. и др. Бухгалтерский учет. 2-е изд. перераб. и доп. –Проспект, 2011г.-384с.
5. Точиева Л.К. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Краткий курс лекций.-ИнГГУ, 2010г.-120с.

Чумаченко М. И.¹, Пронина А. М.²

ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ОЦЕНОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

¹*аспирант Сургутского государственного университета*

²*Научный руководитель, д.э.н, профессор Сургутского государственного университета*

THE GENERAL APPROACHES TO DEFINING ESTIMATED LIABILITIES

Chumachenko Marya, graduate student, Surgut State University, Surgut

Pronina Antonina, Scientific adviser, Doctor of Economics, professor of Surgut State University

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные этапы формирования оценочных обязательств организации.

ABSTRACT

The article is devoted to the main stages of defining estimated liabilities.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, оценочные обязательства.

Keywords: accounting, estimated liabilities.

Повышение достоверности является одним из основных векторов развития современного российского бухгалтерского учета. При этом система бухгалтерского учета должна не столько решать задачи достоверного отражения хозяйственных фактов, сколько являться надежной и достаточной информационной базой для планирования дальнейшего направления развития организаций, что невозможно без применения всех инструментов и методов учета. Особое внимание российских экономистов к оценочным обязательствам организации в первую очередь связано с требованиями, предъявляемыми к представлению бухгалтерской отчетности, в которых одной из важнейших является информация об обязательствах организации перед другими юридическими и физическими лицами.

Необходимо отметить, что в настоящее время в методологии оценочных обязательств организации выявляются существенные пробелы, связанные с отсутствием единой концепции в части их формирования и использования в целом, а также в разрезе конкретных видов. Отсутствуют четкие правила их признания, методики оценки и учета, требования к отражению в отчетности. Вопросы формирования оценочных обязательств недостаточно проработаны, а в некоторых случаях между российскими ПБУ присутствуют прямые противоречия. Наиболее острой проблемой является отсутствие рекомендованных методик по формированию оценочных обязательств в за-

висимости от их видов. При анализе порядка расчетов оценочных обязательств в бухгалтерском учете и резервов, формируемых в соответствии с Налоговым кодексом [2] также выявляется ряд теоретических и практических проблем.

В соответствии с п. 16 ПБУ 8/2010 [6], определение величины оценочного обязательства осуществляется организациями самостоятельно. Формирование каждого оценочного обязательства организации следует осуществлять в соответствии с методикой, разработанной организацией.

ПБУ 8/2010 [6] определены основные требования к признанию, формированию оценочных обязательств. В настоящей статье приведен общий алгоритм формирования оценочного обязательства, который предлагается осуществлять в разрезе нескольких этапов.

Этап 1 – Определение наличия у организации обязательства. На данном этапе необходимо:

- а) Определить перечень законодательных актов, либо локальных нормативных актов организации, в соответствии с которыми у организации могут возникнуть те или иные оценочные обязательства. Перечень рекомендуется определять исходя из перечня нормативных документов, регулирующих непосредственно обязательства организации в той либо иной деятельности.
- б) На основании указанных нормативных документов определить перечень оценочных обязательств организации.

Например, для определения перечня оценочных обязательств по оплате труда, организации следует определить основания, в соответствии с которыми у организации возникают обязательства, которые могут быть отнесены к оценочным. Основные обязательства, возникающие у организации перед работниками, установлены Трудовым кодексом [1]. Также необходимо изучить отраслевые нормативные акты и локальные нормативные акты организации: Коллективный договор, Положение об оплате труда, Положение о социальных выплатах и др. На основании указанных нормативных актов организации следует определить перечень соответствующих оценочных обязательств, для которых соблюдаются условия п. 5 ПБУ 8/2010 [6]. Среди обязательств по оплате труда следует выделить обязательства, носящие компенсационный характер (и возникающие по мере возникновения соответствующего события), такие как оплата проезда работников к месту проведения отпуска и обратно (для работников, проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям), оплата стоимости оздоровительных путевок, а также материальной помощи к отпуску. В отношении указанных расходов соблюдаются условия пункта 5 ПБУ 8/2010 [6], и организация может признавать соответствующие оценочные обязательства. Однако такие расходы возникают у организации по мере возникновения события (предоставление отпуска, предъявления проездных билетов, договора о приобретении путевки) и являются ненакапливаемыми (если работник не воспользовался указанными льготами в текущем году, обязанности такого рода выплат перед работником у организации не накапливаются). Поскольку указанные выплаты осуществляются организацией в пределах отчетного года, факт не отражения в течение года оценочных обязательств по указанным выплатам не оказывает влияния на годовую отчетность, ведь на конец отчетного года они будут равны нулю. Таким образом, отражение оценочных обязательств в отношении указанных расходов исходя из требований ПБУ 8/2010 [6] не целесообразно. Аналогичным образом следует оценивать целесообразность отражения оценочного обязательства по выплате вознаграждения по итогам работы за год. Такое обязательство целесообразно отражать в случае, если вознаграждение работникам за текущий год начисляется в годы, следующие за отчетным. Однако в целях ежемесячного распределения расходов по выплате вознаграждения организация может принять решение о формировании оценочного обязательства также и в случае, когда такое вознаграждение выплачивается в пределах отчетного года.

Этап 2 – определение момента и периодичности признания оценочного обязательства. На данном этапе необходимо квалифицировать оценочное обязательство как создаваемое одновременно (например, обязательство по ликвидации объекта основных средств), либо создаваемое (накапливаемое) в течение определенного периода (например, обязательство по оплате отпусков). Задачи, которые рекомендуется решить на данном этапе:

- своевременное отражение существующих обязательств организации в отчетности,
- равномерное распределение расходов (источников формирования оценочных обязательств) для целей формирования себестоимости основных направлений деятельности организации.

При решении только первой задачи не будет нарушен порядок ПБУ 8/2010 [6], однако такой подход не исключает скачков себестоимости товаров (работ, услуг) в пределах каждого месяца, что потребует дополнительного внимания организации к ценообразованию товаров (работ, услуг). При определении периода формирования оценочного обязательства рекомендуется также учитывать возможность сближения бухгалтерского учета оценочных обязательств и налогового учета соответствующих резервов.

Этап 3 - Определение предполагаемой даты использования (погашения) оценочного обязательства. Определение ставки дисконтирования в случае, если оценочное обязательство подлежит дисконтированию.

Этап 4 - Определение алгоритма формирования оценочного обязательства. Алгоритм формирования оценочного обязательства должен обеспечивать достоверную оценку и информативность. При определении алгоритма рекомендуется также учитывать возможность сближения бухгалтерского учета оценочных обязательств и налогового учета соответствующих резервов.

На данном этапе следует:

- определить перечень основных показателей (составляющих), в соответствии с которыми оценочное обязательство будет сформировано. Для определения перечня показателей рекомендуется ориентироваться на перечень показателей, которые формируют само обязательство, как если бы его было необходимо отразить на отчетную дату. Так, например, для оценочного обязательства по оплате отпусков такими составляющими будут: средний заработок работника, количество дней неиспользованного отпуска и процентная ставка страховых взносов (по аналогии с показателями, применяемыми при расчете отпусков).
- для каждого показателя необходимо определить, каким образом будет сформировано его значение. Значение показателей рекомендуется определять исходя из имеющейся практики прошлых периодов, на основании законодательных актов, либо локальных нормативных актов организации, установленных на этапе 1, а также иных документов, перечень которых устанавливается в зависимости от вида оценочного обязательства.

Этап 5 – определение источника формирования оценочного обязательства. На данном этапе необходимо разделить оценочные обязательства на формирующие и не формирующие стоимость актива, поскольку порядок отражения в бухгалтерском учете операций по формированию, использованию и корректировке указанных обязательств имеют существенные отличия. Действующими бухгалтерским законодательством РФ не регламентирован вид активов, стоимость которых формирует величина оценочного обязательства. В соответствии с требованиями п. 11 ПБУ 4/99 [4] если информация о внеоборотных активах, связанных с оценочным обязательством является существенной, в бухгалтерском балансе следует отразить актив отдельной строкой в составе внеоборотных активов. При этом дополнительно информацию о данных активах необходимо раскрыть в пояснениях к бухгалтерскому балансу.

Этап 6 - разработка форм документов, обеспечивающих документальное подтверждение обоснованности оценки.

Требование об оформлении каждого факта хозяйственной жизни первичным учетным документом, а также перечень обязательных реквизитов таких документов установлены статьей 9 Федерального закона 402-ФЗ [3]. Поскольку каких-либо дополнительных рекомендаций законодательными стандартами не предусмотрено, организация должна самостоятельно разработать и утвердить формы первичных учетных документов для каждого вида оценочного обязательства, которые ей необходимо признавать. Поскольку в соответствии с пунктом 16 ПБУ 8/2010 [6], организации необходимо обеспечить документальное подтверждение обоснованности расчета оценочного обязательства, важным требованием к первичным документам является способность упорядочения и максимального раскрытия информации об оценочном обязательстве. При этом для каждого вида оценочного обязательства целесообразна разработка форм первичных учетных документов как минимум для целей:

- формирования оценочного обязательства,
- инвентаризации оценочного обязательства,

При использовании оценочного обязательства подлежат составлению первичные документы, подтверждающие фактические расходы, и обычно отсутствуют необходимость в разработке каких-либо дополнительных форм. Для уменьшения либо списания оценочного обязательства в случае его избыточности, также достаточно оформить бухгалтерскую справку, в которой следует указать информацию о величине оценочного обязательства, подлежащей списанию. В случае увеличения оценочного обязательства целесообразно воспользоваться формой первичного документа, предусмотренного для формирования оценочного обязательства.

Этап 7 – рассмотрение последствий изменения учетной политики. Разработка соответствующих мероприятий и оценка необходимости ретроспективного отражения оценочного обязательства, в случае если изменения оказывают существенное влияние на финансовое положение и финансовые результаты деятельности организации.

Исправление суммы оценочного обязательства должно осуществляться в соответствии с п. 9 ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» [7]. Порядок ретроспективного пересчета установлен п. 15 ПБУ 1/2008 [5]. В соответствии с данным пунктом при ретроспективном отражении последствий изменения учетной политики исходят из предположения, что измененный способ применялся с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида. Ретроспективное отражение последствий изменения учетной политики заключается в корректировке входящего остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» за самый ранний представленный в бухгалтерской отчетности период, а также значений связанных статей бухгалтерской отчетности, раскрываемый за каждый представленный в бухгалтерской отчетности период, как если бы учетная политика применялась с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида. Организация самостоятельно в учетной политике устанавливает критерии признания незначительной величины.

Этап 8 – определение порядка инвентаризации оценочного обязательства.

В соответствии с пунктом 1 статьи 12 Федерального закона № 402-ФЗ [3], активы и обязательства подлежат инвентаризации. Случаи, сроки и порядок проведения инвентаризации, а также перечень объектов, подлежащих инвентаризации, определяются экономическим субъектом, за исключением обязательного проведения инвентаризации. Обязательное проведение инвентаризации устанавливается законодательством Российской Федерации, федеральными и отраслевыми стандартами. Согласно пункту 23 ПБУ 8/2010 [6], обоснованность признания и величина оценочного обязательства подлежат проверке организацией в конце отчетного года, а также при наступлении новых событий, связанных с этим обязательством. Проведение инвентаризации оценочных обязательств обязательно перед составлением годовой бухгалтерской отчетности.

Мероприятия, осуществляемые по результатам проведения инвентаризации установлены п. 23 ПБУ 8/2010 [6]. При этом, в случае если по результатам инвентаризации величина оценочного обязательства подлежит уменьшению, согласно п. 22 ПБУ 8/2010 [6] суммы признанного оценочного обязательства или в случае прекращения выполнения условий признания оценочного обязательства неиспользованная сумма оценочного обязательства списывается с отнесением на прочие доходы организации. Согласно п. 6 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [4] «бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении». В пределах суммы расходов, понесенных в связи с формированием указанного оценочного обязательства текущего года, экономически целесообразно не относить сумму уменьшения на прочие доходы организации, уменьшать величину оценочного обязательства по правилам п. 5 ПБУ 22/2010 [7]. Это позволит не исказить финансовые результаты (себестоимости и прочих доходов). Порядок учета избыточных сумм, указанный в п. 22 ПБУ 8/2010 [6] рекомендуется применять для списания избыточных сумм в следующие за их признанием отчетные периоды.

Этап 9 – разработка графика документооборота и взаимодействия соответствующих служб, отделов. Формирование оценочного обязательства является сложным и многоступенчатым процессом и требует налаживание определенного взаимодействия между службами и отделами организации, участвующими в процессе формирования оценочного обязательства. На данном этапе необходимо распределить ответственность, порядок и сроки предоставления информации, необходимой бухгалтеру для отражения величины оценочного обязательства в бухгалтерском учете и отчетности.

Необходимо отметить, что в рамках определения организацией методики формирования конкретного оценочного обязательства могут быть предусмотрены дополнительные этапы, учитывающие индивидуальные особенности каждой организации.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации" от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015, с изм. от 02.05.2015) //Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].

2. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ//Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ//Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс].
4. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99), утв. приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н//Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].
5. Положение по бухгалтерскому учету Учетная политика организации (ПБУ 1/2008), утв. приказом Минфина России от 06.10.2008 №106н//Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].
6. Положение по бухгалтерскому учету "Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы" (ПБУ 8/2010), утв. приказом Минфина России от 13 декабря 2010 г. № 167н//Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс].
7. Положения по бухгалтерскому учету "Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности" (ПБУ 22/2010), утв. приказом Минфина РФ от 28 июня 2010 г. № 63н//Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс].

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Волчек Ю. В.

ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

магистр бизнес-администрирования, Полесский государственный университет

BENEFITS SCS REMOTE BANKING

Volchek Yuliana Vladislavovna, master of business adminitrirovaniya, of Polesie State University, Pinsk

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены преимущества дистанционного обслуживания для банка и клиента. Проведено сравнение стоимости обслуживания одинакового числа клиентов в офисе банка и через систему дистанционного банковского обслуживания.

ABSTRACT

The article discusses the benefits of remote service for the bank and the client. A comparison of the cost of servicing the same number of customers in the bank office and via remote banking.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание; преимущества дистанционного обслуживания для клиентов; преимущества дистанционного обслуживания для банков.

Keywords: remote banking services; the benefits of remote services to customers; the benefits of remote service for banks.

Система дистанционного банковского обслуживания в настоящее время становится неотъемлемой частью современной жизни. Еще несколько лет назад такие системы использовало ограниченное количество людей, но сейчас, это стало массовым трендом.

При выборе банка все больше пользователей изучают не только условия по вкладным или кредитным услугам, но уделяют и большое внимание вопросам безопасности и удобству работы с банком. На сегодняшний день в любом коммерческом банке присутствует система ДБО, которые используются для обслуживания как корпоративных, так и частных клиентов.

Дистанционное банковское обслуживание является выгодной и удобной формой взаимодействия, как для банка, так и для его клиентов. Именно благодаря своим преимуществам системы ДБО нашли свое предназначение в современной жизни и постоянно развиваются [4].

Преимущества дистанционного банковского обслуживания для клиента:

- удобство – можно пользоваться услугами банка из любой точки земного шара;
- оперативность – на оплату товаров и услуг затрачивается меньше времени;
- доступность – стоимость использования услугами удаленного обслуживания минимальна, а часто предоставляются и вовсе бесплатно;
- выгодность – предоставление клиенту возможности выполнения удаленных банковских операций на специальных условиях, по более выгодным тарифам, чем при обслуживании клиента в офисе;
- разнообразие – коммерческие банки стремятся совершенствовать системы дистанционного банковского обслуживания и предоставляют их по различным каналам связи (например, интернет, мобильный или стационарный телефон).

Использование дистанционного обслуживания обеспечивает клиенту удобство и экономию времени, так как для совершения операций не нужно ехать в офис банка и тратить время на дорогу и очереди. Клиент получает необходимый набор банковских услуг в удобном для него месте, без дополнительных финансовых и временных за-

трат. К услугам дистанционного банковского обслуживания клиенты обращаются, как правило тогда, когда обычные способы оплаты перестают их удовлетворять.

Преимущества дистанционного банковского обслуживания для банка:

1. экономическая выгода за счет сокращения стоимости обслуживания клиента – затраты на оказание услуг в офисах значительно выше, чем при удаленном взаимодействии. Но при этом банк несет не малые затраты для внедрения и развития систем ДБО, которые окупаются через некоторый период времени и, чем больше клиентов банк подключает к удаленным сервисам, тем короче период окупаемости затрат.
2. Удаленное обслуживание, которое осуществляется при помощи терминалов и устройств самообслуживания, гораздо эффективнее, по сравнению с традиционным обслуживанием в офисе банка, так как ни один банк не в состоянии обслужить в своих офисах десятки тысяч клиентов. Вследствие сокращения времени на взаимодействие с клиентом пропускная способность обслуживания увеличивается. И чем активнее банк работает с частными клиентами, тем больший эффект дает дистанционное обслуживание.
3. Внедрение дистанционного банковского обслуживания помогает решать задачи развития точек присутствия и обеспечивает доступность для клиента услуг банка в любом месте и в любое время.
4. Появляются возможности привлечения клиентов вне зависимости от их географического местонахождения, банк получает выход на новые клиентские сегменты, которые банк не обслуживал до внедрения удаленных сервисов.
5. Увеличивает скорость и повышает качество обслуживания клиентов.
6. Увеличивает точность совершаемых банковских операций, уменьшает количество возможных ошибок, снижаются операционные риски банка.
7. Банк имеет возможность для решения важных дополнительных задач, таких как предоставление

клиенту информации о новых банковских продуктах или о сообщить клиенту о необходимости погашения кредита, окончании срока действия депозита и т.д.

8. Благодаря возможности создания принципиально новых банковских продуктов и интегрирования банковских услуг с другими финансовыми услугами, использующими удаленный доступ к денежным средствам повышается конкурентоспособность банка.

Рассмотрим на примере совокупную стоимость обслуживания одинакового числа клиентов в офисе банка и через систему дистанционного банковского обслуживания.

Пример: банк обслуживает 15 000 клиентов, срок использования системы (клиентов) составляет 1 год. Приблизительные расходы, по оценке специалистов, на обслуживание клиентов в системе ДБО проведены в таблице 1.

Таблица 1

Совокупные затраты на обслуживание клиентов (долларов, США)

Виды затрат	обслуживание через систему ДБО	"Классическое" обслуживание через офис банка
Стоимость системы ДБО (15 000 клиентов)	32 800	0
Вспомогательное программное обеспечение	960	0
Стоимость оборудования	2 900	0
Стоимость сетевой инфраструктуры	4 830	0
Обучение персонала банка	670	0
Затраты на покупку помещения банка	-	135 300
Затраты на покупку компьютерной и иной техники и банковского оборудования	-	9 600
Итого первоначальные инвестиции	42 160	144 900
Оплата поддержки системы ДБО	670	
Заработная плата сотрудников	960	2 700
Оплата каналов связи	380	
Косвенные затраты	190	1 160
Итого ежемесячные операционные затраты банка	2 200	3 860
Итого совокупные расходы банка за 1 года	68 560	191 220

После проведения расчетов очевидна экономия использования системы ДБО по сравнению с «классическим» обслуживанием клиентов в офисе банка.

Затраты на дистанционное обслуживание клиентов гораздо меньше, чем на «классическое». По мнению некоторых специалистов, дистанционное обслуживание клиентов, еще дешевле, чем в офисе – в среднем в 8 раз [2].

Следует также учитывать и тот факт, что при обслуживании в системе ДБО затраты времени банковского специалиста в среднем в три раза ниже, чем при обслуживании в офисе банка [3]. Проведение платежного документа через работников банка требует постоянного привлечения человеческих и материальных ресурсов. Используя же системы ДБО экономически оправданно: для обслуживания количества клиентов, такого же, как и в отделении банка, требуются и меньшие ежемесячные затраты.

Таким образом, внедряя и развивая дистанционное обслуживание, банк повышает эффективность своей деятельности и расширяет свой бизнес за счет продажи банковских продуктов и привлечения новых клиентов.

Список литературы

1. Дорогов А. Виртуальный банк // Технологии. Приложение (Санкт-Петербург). 20 марта 2009 г.
2. Кирьянов М. Дистанционное банковское обслуживание в России // Банковское дело. 2009. №8. с.79.
3. Ревенков П.В. Электронный банкинг: управление операционным риском // банковское дело. 2010. №2. С. 60-62.
4. Юденков Ю.Н. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски: учеб.-прак. пособие. М., 2010.

Баранова В. Г.¹, Мамонтова И. В.²

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНИВАНИЮ ПРЕДПОСЫЛОК СОЗДАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В УКРАИНЕ

¹доктор эк. наук, профессор Одесского национального экономического университета

²преподаватель Одесского национального экономического университета

METHOD APPROACHES OF THE EVALUATION OF PRECONDITIONS INTRODUCTION OF FREE ECONOMIC ZONES IN UKRAINE

Baranova Victoria, PhD, Professor of Odessa National Economic University

Mamontova Irina, teacher of Odessa National Economic University

АННОТАЦИЯ

На современном этапе развития экономики Украины особую внимания заслуживает проблема эффективного использования механизма свободных экономических зон (СЭЗ). Одной из причин негативного опыта внедрения СЭЗ в Украине явилось отсутствие системы критериев для оценивания целесообразности такого внедрения. Принятие решения на основе отбора таких критериев должно опираться на оценку экономического развития территории или региона, в котором планируется создание СЭЗ. В статье приведена методика расчета системы показателей, которую можно использовать на предварительном этапе оценивания целесообразности введения специальных экономических зон.

ABSTRACT

Today the problem of effective usage of free economic zones (SEZ) mechanism is on special focus. Thus, one reason for the negative experience of SEZ introduction in Ukraine was the absence of criterion system for such introduction to be done. Making a decision should be based on the economic development evaluation of the territory or region, which is planned to create free economic zones on. The article describes a method and a system of indicators that can be used in the preliminary evaluation phase.

Ключевые слова: свободные экономические зоны, оценка экономического развития.

Keywords: free economic zones, evaluation of economic development.

На законодательном уровне вопрос об экономическом положении регионов Украины регулируется рядом нормативно-правовых актов. [1,2,3] Вместе с тем, единого подхода к определению критериев целесообразности введения СЭЗ не существует. Порой решения, принимаемые в этом направлении, имеют субъективный характер, а долгосрочные перспективы использования СЭЗ прерываются в угоду сиюминутным выгодам. Некоторым образом это объясняется отсутствием долгосрочного планирования и прогнозирования результатов СЭЗ, недостаточной обоснованностью выбора территории и финансовых рычагов воздействия на субъекты хозяйствования СЭЗ, недостаточным методическим обеспечением оценки социально-экономического развития выбранных территорий.

Разработкой методических подходов интегральной оценки социально-экономического развития регионов занимаются ведущие отечественные ученые: В.Артеменко, Г.Балабанов, И.Бондар, З.Герасимчук, О.Евченко, Я.Побурко, А.Сарахман, Т.Уманец и другие. Вместе с тем, условия трансформационной экономики Украины не позволяют в полной мере учесть многие факторы, оказывающие существенное влияние на развитие тех или иных территорий. Поэтому не всегда предлагаемые решения нахо-

дят свое практическое воплощение. Анализ существующих подходов к оценке социально-экономического положения территорий показал, что особое внимание заслуживает методика расчета интегрального индекса экономического развития региона, которая была разработана проф. Уманец Т.В. Доступность и простота понимания этой методики базируется на использовании данных, которые публикуются государственной комитетом статистики Украины и Главным управлением статистики каждой области.

Одним из этапов осуществления интегральной оценки экономического развития регионов является отбор показателей региональной статистики, которые характеризуют степень экономического развития исследуемого региона. Однако осуществление соответствующей оценки с целью определения необходимости введения режима СЭЗ в том или ином регионе требует отбора показателей с последующим их сопоставлением с макроэкономическими показателями с учетом специфики поставленной цели. По нашему мнению, целесообразно для такой оценки использовать следующие показатели экономического развития региона в рамках шести выделяемых групп показателей [6, с.61-85] (расчет сделан на примере Одесской области):

Таблица 1

Показатели развития предпринимательства [4, 5]

п/п	2013	Одесская область	Украина	Отклонение
1	Количество субъектов предпринимательской деятельности в регионе, шт.	26016,0	393327,0	-367311,0
2	Среднегодовое количество занятых работников на предприятиях региона, тыс. шт.	121,0	2010,7	-1889,70
3	Удельный вес объемов реализованной продукции (работ, услуг) малых предприятий в общем объеме реализованной продукции региона, %	28,3	16,6	11,7

Таблица 2

Показатели развития промышленности региона [4, 5]

п/п	2013	Одесская область	Украина	Отклонение
1	Количество промышленных предприятий, шт.	2470,0	49130,0	-46660,0
2	Удельный вес малых предприятий промышленности в общем количестве малых предприятий региона, %	91,2	87,9	3,3
3	Объем реализованной продукции промышленности, млн.грн	27737,5	1354130,1	-1326392,60
4	Удельный вес объема реализованной промышленной продукции, в объеме валового регионального продукта, %	39,8	92,4	-52,6
5	Среднегодовая заработная плата одного работника, занятого на промышленных предприятиях, грн	3812,0	3763,0	49,0

п/п	2013	Одесская область	Украина	Отклонение
6	Индекс производства промышленной продукции региона по сравнению с предыдущим годом, %	100,6	95,7	4,90
7	Индекс производства обрабатывающей промышленности в регионе по сравнению с предыдущим годом, %	98,5	92,7	5,8
8	Индекс производства добывающей промышленности в регионе по сравнению с предыдущим годом, %	111,1	100,8	10,3
9	Удельный вес промышленных предприятий, получивших чистую прибыль, к общему количеству предприятий промышленности региона, %	63,9	62,3	1,6

Таблица 3

Показатели развития агросектора в регионе [4, 5]

п/п	2013	Одесская область	Украина	Отклонение
1	Количество действующих сельскохозяйственных предприятий на 10.0 тыс. наличного населения региона, шт	20,0	11,0	9,0
2	Среднемесячная номинальная заработная плата наемных работников в сельском хозяйстве региона, грн	1770,0	2340,0	570,0
3	Удельный вес сельскохозяйственных предприятий, которые получили прибыль, к общему количеству сельскохозяйственных предприятий, %	88,0	79,9	8,1

Таблица 4

Показатели инвестиционных преимуществ региона [4, 5]

п/п	2013	Одесская область	Украина	Отклонение
1	Среднегодовой объем прямых иностранных инвестиций в регион, тыс. дол. США	1649898,3	56726850,0	-55076951,7
2	Удельный вес ВРП в общем ВВП государства, %	5,0	100,0	-95,0
3	ВРП в расчете на одного жителя, тыс. грн	29,1	32,0	-2,9
4	Уровень занятости, %	66,8	67,4	-0,6
5	Коэффициент покрытия экспорта импортом в регионе	1,4	1,0	0,4
6	Среднемесячная номинальная плата наемных работников в регионе, грн	2947,0	3265,0	-318,0
7	Уровень безработицы в регионе по методологии МОП, %	5,7	7,7	-2,0
8	Уровень трудоспособного населения в регионе на начало года, %	70,8	73,1	-2,3
9	Доходы местного бюджета региона, млн. грн	10 997, 7	339 226,9	-328229,2
10	Прибыль от обычной деятельности до налогообложения прибыльных предприятий, млн. грн	6372,4	234513,7	-228141,3
11	Удельный вес прибыльных предприятий в регионе, %	68,4	65,9	2,5
12	Удельный вес убыточных предприятий в регионе, %	31,6	34,1	-2,50
13	Рентабельность операционной деятельности, %	4,3	3,9	0,4
14	Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала предприятий региона	2,4	1,9	0,5
15	Фондовооруженность основных средств региона, грн	105,1	147,8	42,7
16	Фондоотдача в регионе, грн	0,68	0,56	0,12

Таблица 5

Показатели инновационного развития региона [4, 5]

п/п	2013	Одесская область	Украина	Отклонение
1	Количество организаций, которые выполняют научные и научно-технические работы, шт.	52,0	1143,0	-1091,0
2	Удельный вес инновационно-активных предприятий в общей численности предприятий промышленности по направлениям инновационной деятельности региона, %	17,6	16,8	0,8
3	Общий объем инновационных затрат в регионе, тыс. грн	91028,7	9562600	-9471571,3
4	Объем инновационной продукции в регионе, в фактических ценах, тыс. грн	235519,2	11781100,0	-11454580,8
5	Внедрение прогрессивных технологических процессов в промышленности, шт.	24,0	1576,0	1552,0
6	Освоение новых видов промышленной продукции, наименований, %	87,0	3138,0	3051,0

Таблица 6

Показатели развития рынка труда в регионе [4, 5]

п/п	2013	Одесская область	Украина	Отклонение
1	Уровень трудоспособного населения региона на начало года, %	70,8	72,9	-2,1
2	Уровень экономически активного населения региона на начало года, %	62,8	64,5	-1,7
3	Уровень фактической безработицы, %	5,7	7,3	-1,6

Для оценивания предпосылок введения режима СЭЗ в отдельно взятом регионе, приведенные показатели необходимо рассчитать по каждому отдельно взятому региону (интегральный показатель) и сопоставить их с аналогичными показателями по Украине в целом. Кроме того, считаем целесообразным, в некоторых случаях произвести дополнительные, уточняющие расчеты соответствующих показателей в разрезе районов, областей и т.д. Так, показатели регионов, которые ниже общеукраинского уровня, нуждаются в первую очередь во введении на их территории таких образований как СЭЗ, учитывая ориентацию на более высокий уровень, для стимулирования развития таких регионов.

Оценивания состояние Одесского региона с точки зрения целесообразности ведения на его территории СЭЗ, можем сделать следующие выводы: согласно проведенному анализу интегральный индикатор по шести представленным группам выборочных показателей за 2013 год показал, что Одесский регион входит в группу со средним развитием и попадает в перечень зон Украины преимущественного развития. При этом, наибольший эффект может быть достигнут в сфере транспортной инфраструктуры, примером которой являются порты. Однако, если такие порты как Ильичевск, Южный, Одесса могут быть отнесены к зоне «рост» или «увеличение успеха», то порты Рени, Измаил, Килия - только к зоне «выход из кризиса».

Представленная методика оценивания позволяет произвести более детальный анализ состояния экономического развития региона с выявлением приоритетной отрасли, требующей стимулирования развития (согласно по-

казателям внутри каждой группы). При этом особого внимания заслуживают финансовые рычаги стимулирования такого развития, как наиболее мобильные и менее затратные.

Список литературы

1. Концепция создания системы рейтинговой оценки регионов, отраслей национальной экономики, субъектов хозяйствования, утвержденная распоряжением КМУ № 208-р от 01.04.2004 года. Режим доступа: www.rada.gov.ua
2. Методические рекомендации Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции Украины «О создании и функционирования агентств регионального развития». Режим доступа: www.rada.gov.ua
3. Распоряжение КМУ №437 от 13.09.2001 года «О мерах по реализации концепции государственной региональной политики», методические рекомендации по формированию региональных стратегий развития, утвержденные Приказом Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции Украины №224 от 29.07.2002 года. Режим доступа: www.rada.gov.ua
4. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины: www.ukrstat.gov.ua
5. Официальный сайт Главного управления статистики в Одесской области: www.od.ukrstat.gov.ua
6. Уманец Т.В. Регіональний економічний розвиток України: теоритичні основи управління, інтегральні оцінка, діагностика / Т.В. Уманець // Монографія. - Донецьк: «ВІК», 2007. - 61-85 с.

Панкова Л. И.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА ДОХОДНЫМ ПОДХОДОМ С УЧЕТОМ ИЗМЕНЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ

студентка Самарского государственного аэрокосмического университета им. С.П.Королева, город Самара

BUSINESS VALUATION INCOME APPROACH TAKING INTO ACCOUNT CHANGES PARAMETERS

Pankova Lilya, student of Samara State Aerospace University, Samara

АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является учет изменения параметров в оценке стоимости бизнеса. Учет изменения параметров в оценке стоимости бизнеса проведен с помощью метода «Анализ сценариев». В результате получено более точное значение стоимости бизнеса, учитывающее неточность прогнозов развития бизнеса.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to account parameter changes in the valuation of businesses. Accounting for changes in the parameters in the valuation of the business carried out by the method of "scenarioanalysis". The result is a more accurate value of the business, taking into account the inaccuracy of forecasts of business development.

Ключевые слова: оценка стоимости бизнеса; доходный подход; анализ сценариев.

Keywords: business valuation; income approach; scenario analysis.

Рассчитаем стоимость некоторого бизнеса доходным подходом с использованием метода дисконтирования денежных потоков.

Собственные оборотные средства, или рабочий капитал, или собственный оборотный капитал (СОК) – это сумма, на которую оборотные активы организации превышают ее краткосрочные обязательства. Данный показатель используется для оценки возможности предприятия

рассчитаться по краткосрочным обязательствам, реализовав все свои оборотные активы [1, с.30].

Для рассматриваемой отрасли норма собственного оборотного капитала составляет 12,25% от выручки.

Тогда собственный оборотный капитал по нормам принимает следующие значения:

Таблица 1

Нормативное значение СОК						
	2014	2015	2016	2017	2018	Постпрогнозный
СОК по нормам	638	957	1 435	1 834	2 273	2 691

При этом по бухгалтерскому балансу собственный оборотный капитал рассчитывается по формуле (1):

$$СОК = \text{Собственный капитал и Резервы} + \text{Долгосрочные заемные средства} - \text{Внеоборотные активы}.$$

(1)

Тогда СОК по балансу за 2014 год принимает значение, равное -39 тыс. руб.

Таблица 2

Расчет денежного потока							
В тыс.руб.	Периоды	0	1	2	3	4	Пост прог нозный
		2014	2015	2016	2017	2018	2019
1		2	3	4	5	6	7
Выручка		5 208	7 812	11 717	14 972	18 553	21 970
Прочие доходы		14	22	32	41	51	61
Себестоимость проданных товаров		-2 703	-4 055	-6 082	-7 772	-9 630	-11 404
Коммерческие расходы		-467	-701	-1 051	-1 343	-1 664	-1 971
Маркетинговые и административные расходы		-1 117	-1 676	-2 513	-3 212	-3 980	-4 713
Расходы на НИОКР		-93	-139	-208	-266	-330	-390
Другие доходы от торговых операций		6	9	14	18	22	26
Прочие торговые расходы		-52	-77	-116	-148	-184	-218
Валовая прибыль		797	1 195	1 793	2 291	2 839	3 362
Прочие операционные доходы		9	13	20	25	31	37
Прочие операционные расходы		-186	-279	-418	-534	-662	-784
Операционная прибыль		620	930	1 395	1 782	2 208	2 615
Финансовые доходы		8	12	17	22	27	32
Финансовые расходы		-44	-66	-99	-126	-156	-185
Прибыль до уплаты налогов		584	876	1 313	1 678	2 079	2 462
Налоги		-146	-219	-328	-420	-520	-616
Доля в прибыли зависимых компаний		455	682	1 024	1 308	1 621	1 919
Чистая прибыль		893	1 339	2 009	2 567	3 180	3 766
Амортизация		242	250	261	270	280	289
Уменьш/прирост СОК		212	158	185	171	178	175
Итого денежный поток для СК		1 347	1 747	2 454	3 008	3 638	4 230

Рассчитаем ожидаемую (будущую) стоимость предприятия в постпрогнозный период с помощью модели Гордона, найдя отношение денежного потока в постпрогнозный период и ставки капитализации. Примем ставку дисконтирования равной 19%. Тогда при данном темпе роста в 1%, ставка капитализации равна 18%.

Темп роста выручки в постпрогнозный период равен 1%. Тогда стоимость по модели Гордона:

$$\text{Стоимость} = 4\,230 / 0,18 = 23\,499 \text{ тыс. руб.}$$

Продисконтировав денежные потоки за 2015-2018 года и стоимость компании в постпрогнозный период (2019 год) по модели Гордона, рассчитаем стоимость бизнеса.

Таблица 3

Стоимость бизнеса					
	2015	2016	2017	2018	Постпрогн период
Денежный поток	1 747	2 454	3 008	3 638	4 230
Стоимость по модели Гордона					23 499
Коэффициент текущей стоимости	0,836	0,699	0,584	0,489	0,408
Текущая стоимость денежных потоков и реверсии	1460	1715	1757	1777	9598
Стоимость предприятия	16 308				

Однако данный результат получен с учетом изменения собственного оборотного капитала, рассчитанного по нормам. Отклонение СОК от нормы в 2014 году составило -677 тыс. руб. Корректируя итоговую стоимость предприятия на величину отклонения СОК, получаем рыночную стоимость, равную 16 986 тыс. руб.

Стоимость компании, рассчитанная доходным методом приблизительно равна 17 млн руб. (семнадцать миллионов рублей).

Однако, в условиях нестабильности рынка нельзя точно прогнозировать развитие компании.

Оценим рыночную стоимость предприятия доходным подходом с использованием метода «Анализа сценариев».

Анализ сценариев (scenarioanalysis) — методика проведения исследования неопределенности и анализа риска проекта, в соответствии с которой с базовым сценарием сравниваются значения чистой текущей стоимости лучшей и худшей ситуаций (составляются оптимистический и пессимистический прогнозы).

Рассчитаем рыночную стоимость компании при ухудшении одного из параметров на 5%.

Параметры, от которых зависит стоимость бизнеса, показаны на рисунке 1.

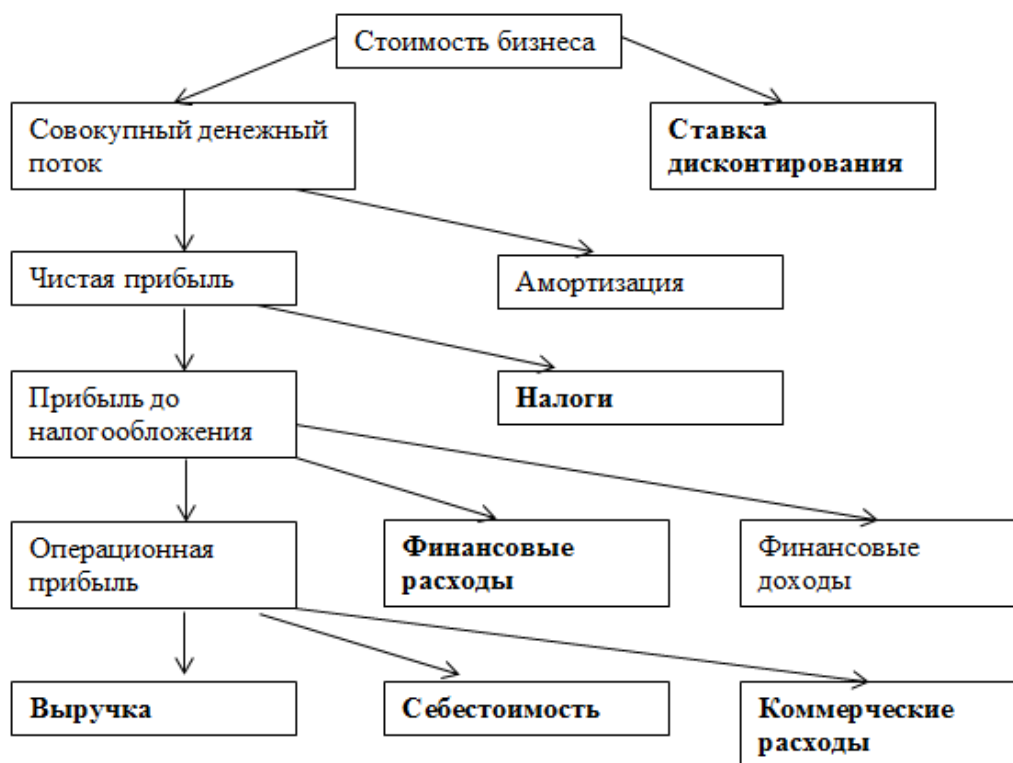


Рисунок 1. Параметры, влияющие на стоимость бизнеса

Таблица 4

Стоимость бизнеса при изменении одного из параметров на 5%

	Параметр	Стоимость, тыс. руб.	Δ Стоимость, тыс. руб.	Δ Стоимость, %
1	Уменьшение объема продаж на 5%	13 896	3 090	18,19%
2	Увеличение ставок по кредитам на 5%	16 960	26	0,15%
3	Увеличение ставки налога на прибыль на 5%	16 870	115	0,68%
4	Увеличение себестоимости на 5%	15 382	1 604	9,44%
5	Увеличение коммерческих расходов на 5%	16 708	277	1,63%
6	Увеличение ставки дисконта на 5%	16 462	523	3,08%

Таким образом, при уменьшении объема продаж всего на 5%, рыночная стоимость компании падает на 18,19%, а при изменении себестоимости продукции на ту же величину, стоимость бизнеса уменьшается на 9,44%. Это означает, что финансовое состояние компании в наибольшей степени зависит от объема продаж и себестоимости производимой продукции. Следовательно, руководству компании необходимо постоянно следить за изменением спроса на производимый товар, чтобы не допустить снижения выручки, и за стоимостью ингредиентов для производства продукции.

Изменение же ставок по кредитам и ставки дисконтирования мало влияют на значение чистой приведенной стоимости. Это означает, что у компании есть запас прочности по данным показателям во много раз больший, чем 5%.

Однако изменение рассматриваемых параметров может произойти с разной вероятностью. Учитывая вероятности, рассчитаем среднее значение стоимости бизнеса. (Таблица 5).

Таблица 6

Вероятность изменения параметров

	Параметр	Стоимость, тыс. руб.	Вероятность	Вероятность * Стоимость
1	Уменьшение объема продаж на 5%	13 896	0,35	4 864
2	Увеличение ставок по кредитам на 5%	16 960	0,15	2 544
3	Увеличение ставки налога на прибыль на 5%	16 870	0,05	844
4	Увеличение себестоимости на 5%	15 382	0,30	4 615
5	Увеличение коммерческих расходов на 5%	16 708	0,1	1 671
6	Увеличение ставки дисконта на 5%	16 462	0,05	823
			Сумма	15 360

Средневзвешенное значение рыночной стоимости компании при ухудшении одного из параметров на 5% равно 15 360 тыс. руб.

Тогда рыночная стоимость компании на 31 декабря 2014 года, рассчитанная доходным подходом с учетом изменения одного из параметров на 5%, округленно равна 15 млн. руб. (пятнадцать миллионов рублей).

Список литературы

1. Ронова Г.Н., Королев П.Ю., Осоргин А.Н., Хаджиев М.Р. / Оценка стоимости предприятий – М.: ЕАОИ, 2008. — 157 с.
2. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.

Трюшников Е. С.¹, Пехтерев К. Е.¹, Зубова О. Н.²

ДЕФИЦИТ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

¹студент Сибирского федерального университета, г. Красноярск

²канд. экон. наук Сибирского федерального университета, г. Красноярск

THE STATE BUDGET DEFICIT

Tryushnikova Eugenia Sergeevna, Student of the Siberian Federal University, Krasnoyarsk

Pekhterev Konstantin Evgen'evich, Student of the Siberian Federal University, Krasnoyarsk

Zubova Olga Nikolaevna, Candidate of Economic Sciences, Siberian Federal University, Krasnoyarsk

АННОТАЦИЯ

В статье освещаются основные понятия дефицита бюджета, предлагаются варианты регулирования дефицитного бюджета, предоставлены статистические данные с 2008-2014 года федерального бюджета России, анализируется динамика расходов бюджета.

ANNOTATION

This article describes the basic concepts of budget deficit, and suggests options regulation deficit budget, provided the statistical data from the years 2008-2014 Federal budget of Russia the dynamics of spending budget.

Ключевые слова: дефицит, система, бюджет, развитие, экономика, регулирование, государство.

Key words: a deficit, a system, a budget, a development, an economy, a regulation, the state.

Определяющую роль в формировании и развитии экономики любого современного общества играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является его финансовая система, главным звеном которой является государственный бюджет. Именно посредством финансовой системы государство образует централизованные и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функций. Однако данная система зачастую сталкивается с проблемами, выраженными в форме бюджетного дефицита или профицита [1, с.23].

На современном этапе развития экономики, как России, так и большинства европейских стран, отмечается дефицит бюджета. Дефицит до 3%-4% от ВВП считается

допустимым и никаких особо негативных последствий для экономики не несет. Но в большинстве случаев дефицитный бюджет несет за собой ряд негативных последствий:

1. Повышение ставок налогов (как средство выплаты государственного внутреннего долга или его уменьшения) может подорвать действие экономических стимулов развития производства, снизить интерес к вложениям в новые рискованные программы и т. д., а также усилить социальную напряженность в обществе.
2. Существование внешнего долга предполагает передачу (при погашении этого долга) части созданного внутри страны продукта за рубеж.
3. Рост внешнего долга, безусловно, снижает международный авторитет страны. Страна в меньшей степени вызывает доверие со стороны других стран,

зарубежных банковских систем. Кредитный рейтинг государства снижается со всеми вытекающими последствиями.

Рассмотрим динамику федерального и консолидированного бюджетов России в период с 2008 по 2014 года (таблица 1) [2].

Таблица 1

Параметры дефицита/профицита и сальдо государственного бюджета РФ за 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доходы консолидированного бюджета							
млрд, руб,	13368	16003	13599	15715	20853	23088	24082,4
% к ВВП	40,2	38,8	35	33,9	37,5	37,4	36,1
Расходы консолидированного бюджета							
млрд, руб,	11378	13991	15847	17301	20004	22825	24931,1
% к ВВП	34,2	33,9	41,4	37,3	36	36,9	37,4
Дефицит(-)/профицит(+) консолидированного бюджета							
млрд, руб,	1989,7	2012,1	-2426	-1585	848,9	262,9	-848,7
% от ВВП	6	4,9	-6,3	-3,4	1,5	0,4	-1,3
Доходы федерального бюджета							
млрд, руб,	7781	9275,9	7337	8305,4	11367	12853	13019,9
% к ВВП	23,4	22,5	18,9	17,9	20,4	20,8	19,5
Расходы федерального бюджета							
млрд, руб,	5986	7570,9	9660	10117	10925	12890	13342,9
% к ВВП	18	18,3	24,9	21,8	19,6	20,9	20
Дефицит(-)/профицит(+) федерального бюджета							
млрд, руб,	1794	1705,1	-2322	-1812	442,1	-37	-389,6
% к ВВП	5,4	4,1	-6	-3,9	0,8	-0,1	-0,5

Консолидированный государственный бюджет в 2014 году оказался дефицитным в размере 848,7 млрд. руб. (что в процентном эквиваленте от ВВП составило 1,3%). Одной из причин можно отметить увеличение расходов, которые в 2014 году составляют 37,4% от ВВП, в то время как налоговые доходы государства - всего 17% от валового внутреннего продукта. Дефицит федерального бюджета 2014 года составил 389,6 миллиарда рублей (0,5% ВВП), в 2015 году прогнозируемое значение - 796,6 миллиарда рублей (1% ВВП), в 2016 году - 486,5 миллиарда

рублей (0,6% ВВП). Отрицательная динамика состояния государственного бюджета символизирует о нерациональном использовании финансовых ресурсов государством. Для наполнения федерального бюджета правительство рассматривает вопрос о повышении налоговой нагрузки на сырьевой сектор экономики, при стабильной процентной ставке налогов на прочие сектора экономики.

Рассмотрим основные статьи доходов и расходов России на 2015 год, а также на 2016 и 2017 года на проектной основе (таблица 2 и 3) [2].

Таблица 2

Структура и динамика расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов, млрд. руб.

	2014 год		2015 год		2016 год		2017 год	
	Закон 201-ФЗ	% к объему	проект	% к объему	проект	% к объему	проект	% к объему
Всего	13960	100	15252,3	100,0	15975	100	16827	100
Из них:								
Общегосударственные вопросы	1013,9	7,3	1 105,5	7,2	1134,3	7,1	1250,5	7,4
Национальная оборона	2470,6	17,7	3 031,3	19,9	3339,8	20,9	3521,0	20,9
Национ. Безопасность.	2065,7	14,8	2 140,9	14,0	2122,4	13,3	1980,3	11,8
Национальная эконом.	2219,0	15,9	2 205,5	14,5	1996,9	12,5	2038,9	12,1
Жил-коммунальное хоз.	123,3	0,9	122,6	0,8	79,3	0,5	73,9	0,4
Охрана окружающей среды	54,5	0,4	49,0	0,3	51,6	0,3	48,6	0,3
Образование	640,2	4,6	610,5	4,0	623,1	3,9	652,0	3,9
Здравоохранение и спорт	480,8	3,4	391,0	2,6	396,5	2,5	386,3	2,3
Соц. политика	3506,4	25,1	4 168,3	27,3	4 344	27,2	4 456	26,5

В целом структура расходов федерального бюджета в 2015-2017 годах не претерпела существенных изменений. По-прежнему наибольший удельный вес в расходах федерального бюджета занимают статьи затрат на социальную сферу (35,2-33,7%), а также расходы на наци-

ональную оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность (33,9-32,7%). Вместе с тем следует отметить постепенное снижение доли расходов федерального бюджета на поддержку национальной экономики с 15,9% в 2014 году до 12,1% в 2017 году.

Таблица 3

Структура и динамика доходов федерального бюджета по разделам классификации расходов, млрд. руб. [2].

Показатель	2013 год		2014 год		2015 год		2016 год		2017 год	
	отчет	%% ВВП	Закон 201-ФЗ	%% ВВП	Прогноз	%% ВВП	Прогноз	%% ВВП	Прогноз	% ВВП
Доходы, всего	13019	9,5	14238	9,9	14923	9,6	15493	8,8	16272	18,1
в том числе:										
Нефтегазовые доходы	6534,0	9,8	7480	10	7 520,6	9,9	7516,1	9,1	7 590,9	8,4

Повышение прогнозируемого поступления нефтегазовых доходов в процентах ВВП в 2015 - 2017 годах обусловлено увеличением экспортных цен на природный газ, добычу нефти, экспорта товаров, выработанных из нефти. Данная ситуация связана с нестабильностью на валютных рынках, поэтому Россия начинает активную деятельность, направленную на импортозамещение и обеспечение страны изнутри. Повышается доля экспорта товаров в новые страны, которые согласились взаимодействовать с Россией в период нестабильности экономики и геополитической напряженности.

Рассмотрев основные статьи доходов и расходов, можно сделать вывод, что в 2014 - 2017 годах прогнозируется снижение доходов федерального бюджета с 19,9% ВВП в 2014 году до 19,6% в 2015 году и до 18,1% ВВП к 2017 году, данная ситуация связана с непропорциональным ростом доходов и расходов страны. Расходы увеличиваются с большим темпом роста, нежели доходы, получаемые, как от налоговой нагрузки, так и от внешнеэкономической деятельности.

Сложившаяся ситуация, которая характеризуется дефицитностью, как федерального, так консолидированного бюджетов, диктует разработку мер по сокращению статей расходов и увеличению доходной части государственного бюджета страны. В качестве первого источника финансирования дефицита бюджета могут выступать повышенные налоговые доходы. К налоговым доходам федерального бюджета относятся: налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, акцизы, вывозные таможенные пошлины. Однако стоит понимать, что увеличение налоговой нагрузки по налогу на прибыль приведет к уклонению от уплаты налогов, снижению предпринимательской активности, и как следствие приведет к снижению налоговых поступлений в бюджет.

Для сокращения дефицита федерального бюджета целесообразно оптимизировать его расходы. В соответствии с Бюджетной стратегией на период до 2023 года основными возможными направлениями снижения расходов являются общегосударственные вопросы, национальная безопасность, правоохранительная деятельность и ЖКХ [3, с.6]. Также рекомендуется оптимизировать расходные статьи культуры и СМИ. Для оптимизации этой

статьи расходов необходимо точное законодательное определение того, что можно считать социально ориентированной продукцией (а такого определения пока нет).

Таким образом, можно выделить следующие источники финансирования дефицита бюджета:

1. Регулирование налоговых ставок (акцизы, НДС, земельный налог), но следует учитывать негативные стороны данного явления, которые могут привлечь к более серьезному спаду финансовой активности, а в последствие к увеличению самого дефицита.
2. Осуществление государственных внутренних заимствований, но в этом случае произойдет увеличение долговой нагрузки на бюджет, а также повышение расходов по обслуживанию долга.
3. Оптимизация бюджетных расходов. Этот метод является наилучшим, так как позволяет сократить нерациональные расходы, а также повысить эффективность существующих расходов.

Можно сделать вывод, что сокращение дефицита бюджета можно добиться путем разумного увеличения налогов, а также с помощью эффективного распределения финансовых средств по основным затратным статьям бюджета. России необходимо стремиться к такому положению, когда страна сможет минимизировать заемные средства, обеспечивая себя с помощью собственных средств.

Список литературы

1. Гарагозов, Д.И. Инструментарий в условиях бюджетного дефицита и профицита/ Д.И. Гарагозов// Автомобильные дороги. -2014.-№5.- 25-28с.
2. Бюджет РФ [Электронный ресурс]: электронная статистика.- Москва, 2009-2015.- Режим доступа: <http://referat-best.ru/articles/budget-rf-2008-2014-2014-2015-2016-2017.html> (Дата обращения 09.03.2015)
3. Медведев, Д.А. Заявления по важнейшим вопросам: о бюджетной политике/ Д. А. Медведев // Вопросы социального обеспечения. – 2013. – №11. – 3-4с.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

*Апукхин А. Ф.***РАЗВИТИЕ КАДРОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ***канд.мед.наук, ассистент Волгоградского медицинского университета**DEVELOPMENT ECONOMICAL POTENTIAL OF MEDICAL CARE**Apukhtin Alex, Candidate of Science, assistant professor of Volgograd State Medical University, Volgograd***АННОТАЦИЯ**

В последние годы отмечается снижение активности российских заявителей прав на объекты интеллектуальной собственности. Реальный творческий вклад медицинского кадрового потенциала в развитие инновационного потенциала в здравоохранении на сегодняшний день отсутствует. Это подтверждают результаты опроса врачей Волгограда за пятилетний период времени, которые свидетельствуют о снижении значимости в спектре трудностей, стоящих перед врачами изобретателями вопросов недостаточности финансовых стимулов изобретать и внедрять. В то же время отмечен рост с 14% до 28% мнений отсутствия поддержки изобретателей медицинскими органами власти. Также, увеличилось мнение от 28% до 73% несовершенства законодательной базы по изобретательству.

SUMMARY. In recent years reducing the activity of the Russian claimants of rights to objects of intellectual property staff. Real creative contribution of the medical personnel potential in the development of innovation capacity in health care is not popular. This is confirmed by the results of a survey of doctors Volgograd for the five-year period of time, which indicate a decline in the significance in the spectrum of difficulties before doctors inventors of issues insufficient financial incentives to invent and implement. At the same time the lack of support for inventors, medical authorities has increased from 14% to 28%. Also, the growth of opinion in the issue of the imperfection of the legislative base from 28% to 73%.

Ключевые слова: врачи, новации, институализация, мезо-экономика.

Key words: meso-economic structures, doctors, innovation, medical institution.

В последние годы в экономике и развитии государственного здравоохранения России отмечается неблагоприятные социально-экономические изменения в виде конъюнктурного снижения активности Российских заявителей прав на объекты интеллектуальной собственности, дефицита трудовых ресурсов, в частности, врачебных кадров. По данным руководства Минздрава в России не достает не менее 36 тысяч врачей [1]. В конце апреля 2014 года премьер-министр России Дмитрий Медведев утвердил государственную программу развития Российского здравоохранения до 2020 года. В мае 2014 года счётная палата рекомендовала Министерству здравоохранения России доработать проект данной программы. По результатам аудиторской проверки проекта программы установлено безосновательное изменение, удаление некоторых показателей эффективности здравоохранения и сокращение целевых показателей по обеспечению населения медицинскими работниками с высшим медицинским образованием. Причины этого до конца не ясны, однако просчёты бюрократического стиля управления и планирования в плане программы «Развитие здравоохранения», в частности, второго этапа 2016-2020гг- имеются. На самом деле применение новационных технологий в медицинской отрасли экономически выгодно и потому перспективно, особенно в случаях недостаточно эффективного оказания медпомощи в соответствии с отраслевыми стандартами. Воспроизводство трудовых ресурсов, с помощью отраслевых стандартов лечения, пока не даёт ощутимого экономического эффекта также как и профилактические осмотры работающего населения в возрастающих объёмах. В государственном аппарате управления общественными проектами считается оправданным финансирование проектов с не достаточным социально-экономическим эф-

фектом. В то время как совокупный социально-экономический потенциал врачей изобретателей, занимающихся новациями отраслевого медицинского характера, недооценивается. Господдержка отечественных врачей новаторов, в сравнении с обороной и спортом, отсутствует. Реальный творческий вклад врачебно-кадрового потенциала в развитие инновационного потенциала в здравоохранении не востребован. Это подтверждают результаты опроса врачей Волгограда [2] за пятилетний период времени, которые свидетельствуют о снижении значимости в спектре трудностей перед врачами изобретателями вопросов недостаточной материальной заинтересованности изобретать и внедрять (рис.1.). В тоже время отсутствие поддержки изобретателей медицинскими органами власти увеличилось от 14% до 28%. Также, отмечен рост мнений в вопросе несовершенства законодательной базы от 28% до 73%.

Существенный рост мнений несовершенства законодательной базы следует объяснить особенностями трансформации постсоветских экономических систем в современную экономику России, характеризующихся несостоятельностью импортированных рыночных институтов, закреплённых в законодательных актах, но фактически не работающих. Нарушение процессов внедрения рыночных институтов привело Россию к отсутствию их функционирования (институт ценных бумаг, конкуренции и либерального хозяйственного порядка) или к неполной их деятельности (институты банкротства, коммерческих банков, частной собственности, выплат авторских вознаграждений.). В связи с этим с 1 июля 2014 года в России начала функционировать федеральная служба по авторским правам, созданная путем преобразования РОСПАТЕНТа. Последний находится в ведении министерства экономического развития РФ и осуществляет функции по

контролю и надзору в сфере правовой охраны и использования патентов и товарных знаков и результатов интеллектуальной деятельности, вовлекаемых в экономический и гражданско-правовой оборот. Надзор за выплатой авторского вознаграждения в компетенцию Роспатента не входит. В настоящее время управлением авторскими и

смежными правами в РФ занимаются Российское авторское общество, Российский союз правообладателей, общероссийская общественная организация Всероссийская Организация Интеллектуальной собственности (ООО ВОИС). Цель новой федеральной службы, по мнению первого вице-премьера Игоря Шувалова, в надзоре за их деятельностью.

Рис.1. Трудности стоящие перед изобретателями



Несмотря на создание ФС по авторским правам, все еще отсутствуют условия для вовлечения в товарный оборот новаций и выплат авторских вознаграждений изобретателям. Их место занимает хорошо проверенная управленческая «рутина», с внешним механизмом принуждения и толерантностью к любым принимаемым сверху решениям. В результате в России сформировалась специфическая альтернативная нормативно-рутинная правовая традиция. Что подтверждает рост врачебных мнений о несовершенстве законодательной базы по изобретательству от 28% до 73% в настоящем исследовании. Рутинная правовая традиция предполагает доминирование выработанных в процессе промышленной революции «фирменных рутин» над действующими в государстве законодательными актами в формах: господства на законодательном пространстве «рутинности» с «телефонным правом», поклонения вышестоящему руководству, правового нигилизма в управлении деятельностью ЛПУ и врачебными кадрами. Достоверный рост от 24% до 45% врачебных мнений не

содействия государственно-муниципальных органов власти внедрению медицинских инноваций подтверждает сложившуюся практику «фирменных рутин». Об этом же свидетельствует суммарный рост по 3 вопросам анкеты (внедрял изобретения; не смог внедрить; не стал внедрять) ($p < 0,05$) с 20,5% до 66,7%, структурно за счет роста ответов «разрабатывал, но не смог внедрить» с 7,5% до 29,2% и «разрабатывал, но не стал внедрять» с 4,2% до 22,2%.

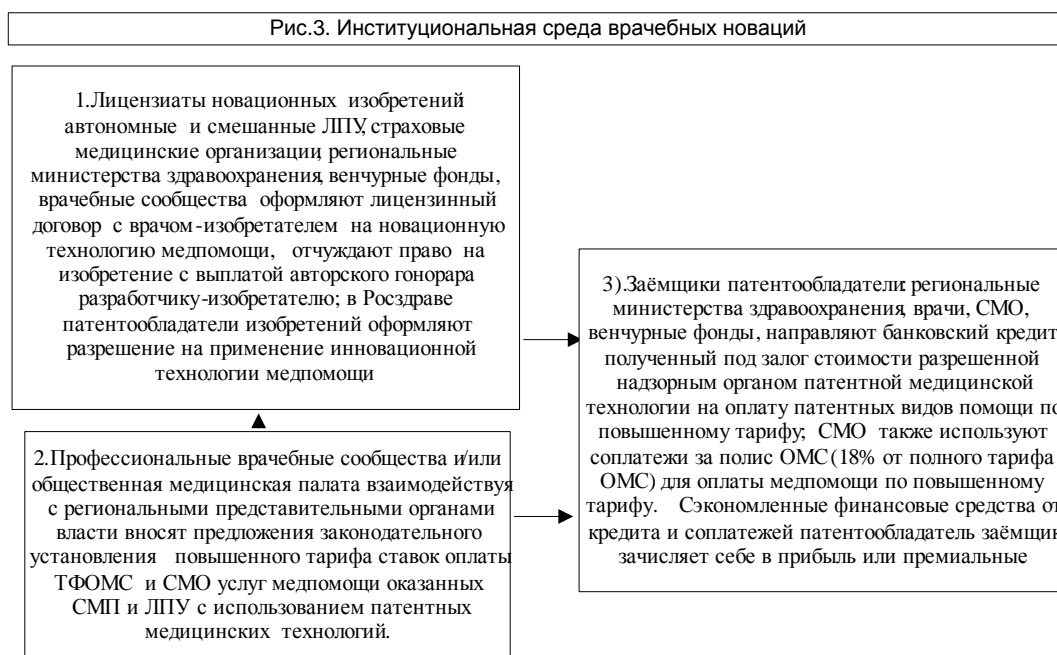
В тоже время анализ трудностей для врачей, успешно внедривших свои новационные разработки в опросах 2009 и 2014гг показал, что из шести наиболее часто отмечаемых препятствий для занятий изобретательской деятельностью, на графике собственных значений факторного анализа (рис.2.) причин лимитирующих новации заслуживал внимания крутой наклон первых 3-х институциональных факторов: не способствование внедрению медицинских новаций государственно-муниципальными и медицинскими органами власти, отсутствие поддержки внедрений врачебных новаций со стороны руководства ЛПУ.

Рис.2. Наиболее существенные препятствия институциональной поддержки медицинских инноваций (опрос врачей 2009 и 2014гг; n=631. Факторный анализ: метод- главных компонент).



Для реализации врачебных новаций в процессе выполнения государственной программы «Развитие здравоохранения» РФ до 2020г, ставящей своей целью развитие кадрового и инновационного потенциала российского здравоохранения, необходимо развитие и работа в мезоэкономических структурах института залоговой стоимости изобретений. Это может внести весомый вклад в экономику России, прекращение в перспективе государственного вмешательства в работу учреждений практического здравоохранения и установления данным субъектам хозяйствования государственного плана валовых показателей медицинских осмотров и объёмов пролеченных больных, до сих пор имеющих недостаточно эффективный социально-экономический характер. До полного формирования мезоэкономических институциональных структур

поддержки врачебных изобретений решение финансовой стороны вопроса возможно путём доплат в размере 10-15% из соплатежей за полисы ОМС к тарифу за медпомощь оказанную ЛПУ с использованием изобретений. Институциональная среда врачебных новаций может стать экономически эффективной при условии тесной работы фондодержателей (ТФОМС, СМО, региональных отраслевых министерств, венчурных фондов, банков) с авторами и патентообладателями отраслевых медицинских новаций при участии профессиональных врачебных сообществ, общественных медицинских палат обеспечивающих их законодательное взаимодействие на федеральном и региональном уровнях (рис.3).



Вывод.

Существующее врачебное мнение свидетельствует о «рутинной» практике управления врачебными новациями в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения, отсутствии мезоэкономических структур необходимых для внедрения и коммерциализации врачебных новаций. Обеспечение авторских выплат за врачебные изобретения возможно из средств ОМС в размере 10-18% от тарифа за оказание медпомощи с использованием изобретений.

Список литературы

1. РИА Новости по материалам выступления главы Минздрава России на форуме общероссийского народного фронта (ОНФ). 06.12.2013г.
2. Апухтин А.Ф. Мнения врачей о технической оснащенности регионального здравоохранения и внедрениях врачебных новаций за пять лет. Вестник Волгоградского государственного медицинского университета. 2014. Вып. 2(50). С. 17-19.

In recent years in the economy and development of public health Russia celebrates the adverse socio-economic changes in the form conjuncture reducing the activity of the Russian claimants of rights to objects of intellectual property,

labor shortages, particularly medical staff. According to officials of the Ministry of health in Russia lacks at least 36 thousand doctors [1]. At the end of April 2014, Prime Minister of Russia Dmitry Medvedev has approved the state program of development of Russian health care by 2020. In May 2014, the chamber recommended that the Ministry of health to finalize the draft of the programme. According to the results of the audit of the draft programme set groundless changing, deleting some indicators of the effectiveness of health and reduction targets for the provision of the population with health professionals with higher medical education. The reasons for this are not clear, but the failures of the bureaucratic style of management and planning in terms of program "Development of health", in particular, the second phase 2016-2020y. Actually the use of innovative technologies in the healthcare industry is economically advantageous and therefore promising, especially in cases of lack of effective care in accordance with industry standards. The reproduction of labor resources, using industry standards of treatment until an appreciable economic effect as well as routine inspections of the working population in increasing quantities. In the apparatus of the state in the management of public projects is justified funding of projects is not sufficient socio-economic effect. While the cumulative socio-economic potential doctors inventors engaged in the innovation branch of a medical nature, is underestimated. State

support for Russian doctors and innovators, in comparison with the defence and sports, no. Real creative contribution of the medical personnel potential in the development of innovation capacity in health care is not popular. This is confirmed by the results of a survey of doctors Volgograd [2] for the five-year period of time, which indicate a decline in the significance in the spectrum of difficulties before doctors inventors of issues insufficient financial incentives to invent and implement (Fig.1.). At the same time the lack of support for inventors, medical authorities has increased from 14% to 28%. Also, the growth of opinion in the issue of the imperfection of the legislative base from 28% to 73%.

A significant increase of the views of the imperfection of the legislative base should be explained by the peculiarities of post-Soviet transformation of economic systems in the modern Russian economy is characterized by failure of the imported market institutions, enshrined in legislation, but not actually working. Violation of the processes of implementation of market institutions has led Russia to the absence of their functioning (Institute of securities, competition and liberal economic order) or to incomplete their activities (institutions of bankruptcy, commercial banks, private property, payment of author's fees.). Accordingly, as of July 1, 2014 in Russia started to operate Federal copyright created by the conversion of Rospatent. The latter is administered by the Ministry of economic development of the Russian Federation and carries out functions on control and supervision in the sphere of legal protection and use of patents and trademarks and the results of intellectual activity involved in economic and civil turnover. Supervise the payment of royalties under the competence of Rospatent is not included. Currently the management of copyright and related rights in the Russian Federation are Russian authors' society, the Russian Union of rights holders, the all-Russian public organizations of the all-Russia Organisation of Intellectual property (LLC WIPO). The aim of the new Federal service, according to first Deputy Prime Minister Igor Shuvalov, in the supervision of their activities.

Despite the creation of the Federal Assembly of copyright, there are still no conditions for inclusion in the commodity turnover of innovations and payment of royalties to inventors. Their place is well-tested management "routine", with external enforcement mechanisms and tolerance to accept any top solutions. As a result Russia has formed a specific alternative regulatory routine legal tradition. Which confirms the growth of medical views on the imperfection of the legislative base for invention from 28% to 73% in this study. Routine legal tradition implies the dominance established during the industrial revolution "brand rutin over operating in the state legislative acts in the forms of domination at the legislative space "the rut" with "telephone law", the worship of the senior management of legal nihilism in the governance of health facilities

and medical personnel. Significant increase from 24% to 45% of the medical opinions do not assist the state and municipal authorities to the introduction of medical innovations confirms the current practice of "signature rutin". This is also evidenced by the total growth of 3 questions of the questionnaire (implemented invention; failed to implement; not implemented) ($p < 0.05$) from 20.5% to 66,7%, due to the structural growth of the responses was developed, but was not able to implement" from 7.5% to 29.2% and "developed, but did not implement" from 4.2% to 22.2%.

At the same time, analysis of difficulties for doctors to successfully implement their innovative developments in surveys 2009 and 2014 showed that of the six most frequently reported obstacles to practice inventive activity, the graph of eigenvalues of the factor analysis (Fig.2.) reasons for limiting innovations deserve attention, steep slope first 3 institutional factors do not facilitate the introduction of medical innovations of state and municipal health authorities, the lack of support for the implementation of medical innovations from the management of hospitals.

For the implementation of medical innovations in the process of implementation of the state program "Development of health" by 2020, aiming at the development of skills and innovation capabilities of Russian health care, we need to develop and work in meso-economic structures of the Institute of the collateral value of inventions. This can make a significant contribution to the economy of Russia, ending the prospect of state intervention in the operation of institutions of public health and the establishment of data entities of the state plan gross measures of medical examinations and volumes of treated patients still have insufficiently effective socio-economic in nature. To complete the formation of a meso-economic institutional structures for support of medical inventions the financial aspect of this issue is possible through co-payments in the amount of 10-15% of co-payments for insurance policies plan for medical care provided hospitals with use of inventions. Institutional environment medical innovations should contribute to the work of professional medical associations, public health chambers, stakeholders (TFOMS, SMO, regional, sectoral ministries, venture funds, etc.) with the authors and patentees industry medical innovations (Fig.3.).

Conclusions. The results indicate routine practice of state and municipal health authorities in the commercialization of medical innovations. To complete the formation of a meso-economic institutional structures, financial support of copyright payments for medical inventions possible from co-payments for insurance policies in the amount of 10-15% to the tariff for the provision of medical care with the use of inventions.

Лямзин Р. В.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В ОМСКОМ РЕГИОНЕ

Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского, Омск, преподаватель Омского государственного технического университета, Омск, Россия.

АННОТАЦИЯ

Проблеме реализации инновационного потенциала Омского региона, неразрывно связанного с возможностью

трансформации научных знаний, идей, открытий и изобретений, в новые или усовершенствованные продукты, уделяется мало внимания со стороны власти. Анализ показал, что в Омском регионе инновационный потенциал недостаточен для того, чтобы вывести регион в число лидеров отечественной науки и техники. Если не изменить подход к науке, то произойдет консервация примитивной структуры экономики, усиление научно-технологического отставания, дальнейшее снижение международной конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: инновационный потенциал, региональная стратегия развития, Омская область.

Сегодня инновационный процесс становится важнейшим фактором экономического развития регионов. Во многих выступлениях политической элиты нашей страны можно понять роль и социально-политическое значение перехода на инновационную экономику в масштабах общегосударственного управления. Вместе с тем, трудно представить, как и на каких принципах в неё должна быть встроена региональная и муниципальная инновационная политика. Как выстраивать и координировать в регионах всю систему отношений между наукой, бизнесом, образованием и населением к наукоёмкой деятельности, к инновационной продукции и технологиям. Ответов на эти вопросы отсутствуют.

Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2020 года определяет долгосрочные цели и приоритеты, задачи, а также основные направления развития экономики и социальной сферы региона. Одной из основных задач социально-экономического развития Омской области до 2020 года являются «формирование инновационной системы области (увеличение выпуска инновационной продукции, повышение доли инновационно-активных организаций) и организация промышленно-производственной особой экономической зоны (развитие высокотехнологичных производств)» [5, с. 14]. Перспективное развитие экономики региона, согласно Стратегии, должно идти в направлении диверсификации и создания новых высокотехнологичных производств в машиностроительном комплексе и инновационного развития агропромышленного комплекса.

В Омской области нет чётко выраженного документа по региональному инновационному развитию экономики, а также имеется слабая нормативно-правовая база, которая устанавливает основные принципы инновационной деятельности региона, этим объясняется низкий уровень участия Омского региона и в федеральных инновационных программах. «Такое присутствие носит скорее эпизодический, индивидуальный характер, через различные формы участия инициативных бизнес-структур в отдельных федеральных инновационных проектах» [1, с. 68].

Инновационным предприятиям на льготных условиях предоставляются в аренду помещения, оказывается грантовая поддержка. В 2014 году Правительство Омской области приступило к разработке принципиально важных стратегических документов: программы по модернизации и технологическому развитию экономики региона на среднесрочную и долгосрочную перспективы. Их разработка является логическим продолжением и реализацией тех целевых ориентиров, которые заложены в основу областных стратегий социально-экономического развития. С их принятием будут определены приоритетные сферы развития инноваций, закреплены механизмы по их поддержке и дальнейшему развитию. [3, с. 34].

Ежегодно предприятиями и организациями Омской области патентуется порядка 350 изобретений, полезных моделей и промышленных образцов. «Основная часть ин-

новационно-активных предприятий сегодня сосредоточена в таких отраслях регионального хозяйства как машиностроение и металлообработка, промышленность электрооборудования и средства связи, топливно-энергетический комплекс, пищевая промышленность» [4, с. 243].

Однако, несмотря на действующие льготы, анализ состояния патентно-лицензионной деятельности в Омской области показал, что обстановка в этой сфере крайне неблагоприятна. «Промышленные предприятия и научные центры Омской области переживают трудный период, патентно-лицензионная работа в них заметно снизилась, наблюдается резкий спад изобретательской активности, за последние годы в 4-6 раз сократилось количество заявок на изобретения, подаваемых в патентное ведомство России» [2, с. 40].

На мой взгляд нет смысла открывать малые творческие лаборатории и предприятия при университетах при действующей системе грантов и тендеров на государственный заказ на выпуск инновационной продукции. Государственный заказ на научные разработки практически отсутствует, имеется огромная степень бюрократизации в этой сфере, если не сказать больше. Сегодня учёные, как правило преподаватели с излишней учебной нагрузкой, самостоятельно должны добиваться выдачи грантов, чтобы как-то обеспечивать работу себе и своему научному учреждению. Нет больших перспектив у опытно-конструкторских институтов и бюро, так как крупные государственные компании обречены на самовывживание и перспективы их развития неясны при действующей системе госзаказа и отсутствия финансовых возможностей переориентации технологического процесса под новые виды продукции. Частный бизнес хотел бы повысить конкурентоспособность своей продукции и выйти на новые рынки сбыта, но финансово ограничен. Возникает и не отлаженная цепочка дополнительного профессионального обучения персонала новым технологиям производства. Венчурные фонды являются редкостью в регионах нашей страны и пока могут едва сводить концы с концами без внешнего финансирования.

Кластерный подход, на который делает ставку правительство Омской области считается перспективным инновационным направлением экономики региона. Мне видится, что отдельные кластеры не способны поставить всю экономику региона на инновационные рельсы. «Тройной связи в цепочке учёных-исследователей, инженеров-разработчиков и предпринимателей-инноваторов методически, экономически и организационно-юридически не сложилось» [2, с. 44]. Без этого сложно говорить о переходе региона на инновационную модель экономического развития без новых идей, их конструкторской проработки до технологий производства и мотивации бизнеса их раскручивания и вывода на рынок.

Возможно, такую ситуацию можно объяснить экспортноориентированной сырьевой направленностью региона, что, сделало его более уязвимым для последствий

различного рода явлений, которые имеют место быть в России и мире, и проявилось в ряде негативных тенденций экономического развития, в том числе и в падении инвестиционной привлекательности региона. «Здесь в качестве потенциала для развития могут выступать природные ресурсы и наука. В последнее время в регионе делается ставка на развитие инновационных отраслей, чтобы сделать инвестору комфортные условия, позволяющих как можно более полно реализовать конкурентные преимущества Омской области, заключающиеся в выгодном географическом положении, емком потребительском рынке, наличии высококвалифицированных трудовых ресурсов, мощном перерабатывающем комплексе (нефтепереработка, авиастроение, химия, ВПК), а также традиционно развитом научно-исследовательском секторе» [1, с. 123].

Все указанные данные позволяют сделать неутешительный вывод относительно перспектив экономического развития Омской области на основе реализации инновационного потенциала. В регионе имеется высокая доля чистых научных исследований и не востребованных патентов, поэтому велика вероятность того, что в ближайшем будущем слишком большая доля «чистых» научных разработок, не востребованных потребителем (т.е. производством), на фоне небольших объемов затрат в абсолютном выражении затормозит развитие ключевых отраслей промышленности, сельского хозяйства и строительства. К тому же, преобладание вложения средств предприятиями в разработки, а не в фундаментальные и прикладные исследования, демонстрируют увеличивающийся разрыв между производством и наукой, что, как уже было сказано

выше, способно отрицательно сказаться на экономике региона.

Список литературы

1. Покровский Г.Е. Инновационный вектор развития Омского региона в рамках реализации федеральных программ. (печ). //Научный журнал «Национальные приоритеты России». – 2012. - №2 (7). – С. 67-73.
2. Покровский Г.Е. Проблемы развития инновационного сектора экономики Омской области и инструменты его стимулирования (печ) Омск: НП «Центр Маркетинговых коммуникаций», 2012. – 65. (С.38-46)
3. Постановление Правительства Омской области от 11.04.2007 г. № 43-п «О Концепции развития инновационной инфраструктуры на территории Омской области до 2015 года» // Сборник правовых актов органов исполнительной власти Омской области. 2007. № 2. Ст. 49.
4. Омский областной статистический ежегодник: стат. сб. в 2 ч. Омкстат. – Омск, 2013. – Ч. II. – 410 с.
5. Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2020 года. Приложение к Указу Губернатора Омской области от 13 февраля 2006 г. N 18 // Официальный портал «Омская Губерния». - <http://gubernator.omskportal.ru/ru/governor/region/DevelopmentStrategy.htm>

Лямзин Р. В.

МЕРЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ С НИЗКИМ УРОВНЕМ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского, Омск, преподаватель Омского государственного технического университета, Омск, Россия.

АННОТАЦИЯ

Обеспечение устойчивого развития экономики регионов с низким уровнем инновационного потенциала предполагает формирование механизма, представляющего собой систему мер воздействия, которые определяют изменения параметров системообразующих элементов региональной системы при поддержании ее динамического равновесия для перехода на новый уровень развития. Базовым элементом этого механизма являются технологии выявления резервов для реализации инновационного потенциала и инструменты, использование которых позволит органам управления принимать эффективные решения в соответствии с региональной спецификой.

Ключевые слова: инновационный потенциал, региональная стратегия развития.

Для регионов с низким уровнем инновационного потенциала следует предложить пять основных механизмов, обеспечивающих наиболее продуктивное использование накопленного в регионе инновационного потенциала:

1. стимулирование действующих компаний региона к активному использованию инноваций;
2. стимулирование формирования малых инновационных компаний;
3. привлечение внешних инвестиций в высокотехнологичную область;
4. формирование эффективной инфраструктуры в целях поддержки инноваций;

5. повышение уровня региональной инновационной культуры.

Первые три механизма определяют целевые группы воздействия стратегии развития инновационного потенциала региона. Последние два — формируют базу для реализации данной стратегии. Следовательно, все механизмы взаимосвязаны друг с другом и направлены на реализацию целей и общей миссии стратегии развития регионального инновационного потенциала.

Механизм 1. Стимулирование действующих компаний региона к активному использованию инноваций. Цель данного механизма - оказывать помощь действующим предприятиям в активном использовании инноваций всех

направлений (технически инноваций, инноваций в сфере маркетинга, менеджмента, финансов). Подготовительная деятельность по реализации целей данного механизма включает [6, с. 233]:

- 1) формулирование кластеров более перспективных предприятий, работающих в технологических областях, обладающих значительным потенциалом для роста, которые будут оказывать большое влияние при осуществлении инновационной политики;
- 2) анализ проблем, потребностей, причин, которые препятствуют развитию предприятий;
- 3) разработка механизмов и моделей, позволяющих стимулировать взаимоотношения между предприятиями и научными учреждениями.

К числу основных задач первого механизма можно отнести [8, с. 7]:

1. обеспечение актуальной информацией отобранные предприятия со стороны научно-образовательного сектора об имеющихся и ведущихся научно-технологических разработках, со стороны органов государственной власти и местного самоуправления, а также со стороны субъектов инновационной инфраструктуры о наличии бизнес-партнеров, квалифицированных кадров, способов продвижения товаров и услуг;
2. обеспечение финансовой и организационной поддержки со стороны органов государственной власти и местного самоуправления, субъектов инновационной инфраструктуры, руководства предприятий и научных организаций совместных проектов и мероприятий представителей научных кругов и бизнеса;
3. формирование при финансовой и организационной поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления и руководителей учреждений научно-образовательного сектора специальных структур по связям с бизнесом (офисы коммерциализации научно-технологических разработок);
4. оказание организационной помощи по привлечению финансовых средств федерального бюджета, грантовой помощи органами государственной власти и местного самоуправления опытно-конструкторских работ (ОКР), которые проводятся предприятиями на условиях паритетного финансирования;
5. оказание организационной поддержки органами государственной власти и местного самоуправления работы на предприятиях аспирантов, студентов и молодых специалистов;
6. оказание финансовой, информационной, организационной, кадровой поддержки органами государственной власти и местного самоуправления, субъектами инновационной инфраструктуры в реализации предприятиями инновационных проектов;
7. оказание дополнительной поддержки проектов средних и малых компаний за счет средств регионального Фонда финансирования проектов развития научно-технической, научной и инновационной деятельности;
8. обеспечение независимой оценки конечных результатов.

Механизм 2. Стимулирование формирования малых инновационных компаний. Цель механизма - формирование условий для развития новых малых технологически ориентированных, инновационных компаний, в том числе выделяющихся из научно-технических организаций

[5, с. 107]. Этот механизм обладает значительным потенциалом для развития региона. Во-первых, рост новых малых инновационных компаний, использующих научно-технический потенциал, - это практическая возможность для коммерциализации новейших разработок научно-технических учреждений. Во-вторых, малые инновационные компании создают основу для будущего регионального инновационного потенциала. В-третьих, развитие новых малых инновационных компаний формирует новый имидж региона, развитие экономики которого осуществляется при использовании новейших знаний. Новые компании - это значительный вклад в развитие экономики, расширение налоговой базы, формирование новых рабочих мест, снижение безработицы.

Реализация второго механизма включает следующую подготовительную работу [1, с. 15]:

- анализ проблем, зарождающихся в процессе создания и развития новых малых инновационных компаний на базе опыта действующих предприятий;
- оценка возможностей субъектов инфраструктуры, оказывающих помощь начинающим малым инновационным компаниям;
- формирование условий для создания и развития малых инновационных компаний в основных технологических областях.

К основным задачам второго механизма можно отнести [4, с. 43]:

1. формирование в вузах лекций по основам предпринимательства, включая применение формы мастер-классов успешных предпринимателей;
2. формирование системы подготовки и переподготовки предпринимательских проектов при участии органов государственной власти и местного самоуправления, субъектов инновационной инфраструктуры, а также руководителей высших учебных и научных учреждений;
3. формирование реально функционирующих бизнес-инкубаторов, оказывающих начинающим компаниям консалтинговую помощь и предоставляющих им для работы помещения;
4. подготовка при поддержке органов государственной власти и местного самоуправления, финансовых структур, субъектов инновационной инфраструктуры и частных лиц инвесторов для новых высокотехнологических предприятий;
5. формирование при поддержке органов государственной власти и местного самоуправления и субъектов инновационной инфраструктуры системы продвижения высокотехнологичной продукции в России и за границей.

Важнейшей задачей для экономики региона является восстановление процесса производительного накопления на уровне, достаточном для того, чтобы блокировать деградацию производительных сил и создать условия для их ускоренной реконструкции.

Ожидаемые итоговые результаты от реализации второго механизма включают [6, с. 83]:

- создание от пяти до десяти новых высокотехнологических малых инновационных компаний в год с высокой степенью выживаемости (не менее 60-70 %);
- формирование нового имиджа региона, в котором осуществляется рост новых предприятий и развитие бизнеса;

- создание положительного отношения к коммерциализации научно-технических разработок и использованию научно-технического потенциала для развития бизнеса;

Механизм 3. Привлечение внешних инвестиций в высокотехнологичную область. Цель данного механизма - применение конкурентных преимуществ для привлечения внешних инвестиционных вложений в регион (сильные идеи, знания, наука и возможность их использования для регионального экономического развития).

Третий механизм включает в себя следующую подготовительную работу:

- анализ активности международных организаций регионального научно-технического сектора и подбор научных областей, в которых совершены научные достижения мирового масштаба и настроены международные взаимоотношения с научными организациями и предприятиями;
- создание комплекса условий, формирующих наиболее благоприятную атмосферу для инвесторов.

К числу основных задач третьего механизма относятся организационная поддержка и формирование условий:

1. со стороны органов государственной власти и местного самоуправления заключение международных контрактов в отобранных областях вплоть до формирования международных научно-технических центров;
2. для привлечения инвестиций со стороны органов государственной власти и местного самоуправления, субъектов инновационной инфраструктуры, а также с возможностью формирования специализированного агентства, повышения инвестиционной привлекательности региона в технологических областях, связанных с научно-техническими сферами сформированного международного научно-технологического центра;
3. для формирования совместных компаний и создания филиалов национальных и зарубежных предприятий, функционирующих в производственной области;
4. для привлечения учреждений научно-технологического сектора, предприятий, субъектов инновационной инфраструктуры для открытия научно-технологического парка.

Реализация третьего механизма предполагает следующие ожидаемые результаты [8, с. 43]:

- увеличение численности разных форм коммерческих соглашений в технологических сферах, сопряженных с функционированием международного научно-образовательного центра;
- привлечение наукоемких предприятий и организаций в регион;
- формирование историй успеха, которые будут представлять собой базу для последующей масштабной программы по продвижению региона на международный научно-технологический рынок.

Механизм 4. Формирование эффективной инфраструктуры в целях поддержки инноваций. Цель данного механизма - формирование эффективно функционирующей инфраструктуры, стимулирующей быстрое развитие инновационной активности в регионе.

Опыт зарубежных стран говорит о том, что инфраструктура стимулирования развития инновационной деятельности - реальный инструмент положительного влияния властей на экономическое развитие региона. Наличие

данного отдельного приоритетного направления в региональной инновационной политике обусловлено несколькими причинами [9, с. 133]:

- во многих регионах отсутствуют самостоятельные основные элементы инфраструктуры в целях стимулирования инноваций;
- действующая инфраструктура для стимулирования инновационной активности не в полной степени приспособлена к потребностям целевых групп инновационной политики (действующие предприятия, применяющие инновации, малые инновационные компании, научно-технические учреждения);
- разные компании, направленные на региональное экономическое развитие, не функционируют как интегральная инфраструктура, что, в свою очередь, ослабляет ее возможности.

В состав важнейших задач четвертого механизма входит:

1. формирование в условиях стимулирования органов государственной власти и местного самоуправления недостающих частей инновационной инфраструктуры;
2. организация мер по стимулированию развития инфраструктурной сети;
3. расширение сети внешних взаимоотношений инновационной инфраструктуры;
4. проведение регулярного независимого анализа деятельности региональных инновационных учреждений.

Ожидаемые итоговые результаты реализации четвертого механизма:

- наличие высококвалифицированных кадров, способных оказать помощь, соответствующую требованиям различных целевых групп и основным задачам инновационной политики;
- реально функционирующий пакет услуг, способствующий развитию различных целевых групп инновационной политики.

Механизм 5. Повышение уровня региональной инновационной культуры. Цель данного механизма - эффективное применение человеческих ресурсов для реализации разных направлений инновационной политики.

Реализация пятого механизма включает следующую подготовительную работу [11, с. 45]:

- оценка спроса в обучении разных целевых групп;
- подбор и подготовка преподавательского состава;
- разработка программ и схем обучения.

К числу основных задач пятого механизма относятся:

1. разработка курсов в целях обучения персонала организаций; формирование органами государственной власти и местного самоуправления условий, стимулирующих участие организаций в данном процессе;
2. подготовка высшими и средними профессиональными учебными учреждениями кадров для расширяющихся инновационных производств, включая применение системы госзаказа;
3. осуществление вузами подготовки профессиональных консультантов для компаний инновационной инфраструктуры с прохождением стажировки на российских предприятиях и за рубежом;
4. подготовка вузами сотрудников средств массовой информации в целях обеспечения высококвалифицированной информационной поддержки процесса реализации инновационной политики;

5. рост уровня региональной инновационной культуры.
Реализация пятого механизма подразумевает достижение следующих результатов [10, с. 147]:

- рост эффективности взаимоотношений между разными целевыми группами, включенными в процесс реализации инновационной политики;
- рост кадрового потенциала в организациях, консалтинговых компаниях до международных стандартов;
- формирование и развитие инновационного мышления.

Инновационная политика будет успешной только если все ее участники придут к единому мнению. Консенсус в процессе реализации инновационной политики - это сотрудничество лидеров региона, распределение функций, ответственности и задач инновационной политики. Важные условия для прихода к консенсусу по инновационной политике в процессе ее реализации - формирование надежной коммуникации и связей между участниками политики, учет взаимных интересов.

Одним из важнейших механизмов стимулирования развития регионального инновационного потенциала является согласование разных стратегических инициатив и направлений (федеральные и региональные, ведомственные и межведомственные проекты и программы), реализуемых разными участниками в рамках инновационной политики, использование и единовременное расширение возможностей данных проектов и программ.

Деятельность по стимулированию развития регионального инновационного потенциала - работа, затрагивающая разные сферы общественной и экономической жизни. Реализация многочисленных направлений инновационной политики требует разработки правового обеспечения на федеральном и региональном уровне [2, с. 174].

Важным механизмом стимулирования развития инновационного потенциала региона является концентрация всех "ресурсов на наиболее приоритетных направлениях. Органы управления инновационной политикой, полагаясь на данные мониторинга и оценки, смогут определять и корректировать наиболее приоритетные направления в развитии инновационного потенциала региона, находить точки роста и декларировать данные приоритеты для разных экономических секторов [3, с. 35].

Необходимо обратить особое внимание на технологии совершенствования и повышения инновационного потенциала регионально-экономических систем, а именно, кластерам в системе развития регионального инновационного потенциала. Сегодня важнейшей задачей для экономики региона является восстановление процесса производительного накопления на уровне, достаточном для того,

чтобы блокировать деградацию производительных сил и создать условия для их ускоренной реконструкции.

Список литературы

1. Андрианов К.Н. Основные тенденции развития производства в экономике России в годы либерализации экономических процессов / К.Н. Андрианов // Экономический журнал - 2009. - № 6. - С. 4-26.
2. Бойко И.В. Инновационная экономика: мировой опыт и Россия / И.В. Бойко // ЭКО. - 2010. - № И. - С. 170-178.
3. Ганчеренок И. Инновационная деятельность, наука и высшее образование: международные стратегии и национальные приоритеты / И. Ганчеренок // Ученый совет. - 2007. - № 5,- С. 75-78; Ректор вуза,- 2006,- № 12,- С. 33-37.
4. Губанова Е.С. Обоснование и выбор приоритетов инвестирования в экономике региона / Е.С. Губанова; РАН. Вологод. науч.-координац. центр ЦЭМИ. - Вологда, 2002. - 104 с.
5. Давыденко Т. Система селективного управления научной и инновационной деятельностью: [в Белгородском гос. ун-те] / Т. Давыденко, Т. Гущина, Л. Верзунова // Высшее образование в России.- 2007- № 3.- С. 105-108.
6. Евстигнеева Л. Глобализация и российские регионы / Людмила Евстигнеева, Рубен Евстигнеев // Пробл. теории и практики упр. - 2007. - № 1. - С. 81-88.
7. Заславская Т.И., Шабанова М.А. Трансформационный процесс в России и институционализация неформальных практик. Истоки: Экономика в контексте истории и культуры / Под ред. Я.И. Кузьмина и др. - М.: ГУ-ВШЭ, 2008. - С. 208-261.
8. Ковалевский В. Университетский комплекс и инновационный потенциал региона: [Оренбургский гос. ун-т] / В. Ковалевский // Высшее образование в России - 2007 - № 4 - С. 3-11.
9. Региональная экономика: Учеб. / В.И. Видяпин, М.В. Степанов, Н.И. Синдяшкин и др.; Под ред. В.Н. Видяпина, М.В. Степанова; Рос. экон. акад. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 233 с.
10. Родионова И.А. Региональная экономика: Учеб. пособие для студентов экон. специальностей / И. А. Родионова. - М.: Экзамен, 2003. - 354 с.
11. Экономический рост в России в контексте мирового опыта: влияние исходных условий, институтов и экономической политики: Материалы семинара «Стратегия развития» от 2 дек. 2002 г. / Ин-т комплексных стратег, исслед. - М., 2003. - 78 с.

Лютых О. Ю.¹, Сидорова О. Е.²

АНАЛИЗ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

¹Канд. ист наук, доцент ВАК, доцент кафедры Экономики и управления «Красноярского государственного педагогического университета им. В.П.Астафьева», г. Красноярск

²Студентка «Красноярского государственного педагогического университета им. В.П.Астафьева, Институт психолого-педагогического образования», г.Красноярск

Fierce Oleg Yuryevich, Kand. an ist of sciences, the associate professor of VAK, the associate professor Ekonomiki and managements "Krasnoyarsk state pedagogical university of V.P. Astafyev", Krasnoyarsk
Sidorova Olga Evgenyevna, The student "Krasnoyarsk state pedagogical university of V.P. Astafyev, Institute of psychology and pedagogical education", Krasnoyarsk

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы оценки стоимости капитала инвестиционного проекта. Актуальность статьи обусловлена тем, что в основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежит оценка и сравнение объёма предполагаемых инвестиционных вложений и будущих денежных поступлений. Одной из важнейших предпосылок эффективного управления капиталом предприятия является оценка его стоимости.

ABSTRACT

This article deals with the evaluation of the cost of capital investment project. The relevance of the article due to the fact, due to the fact that the basis for management decision-making nature of the investment is assessed and compared the volume of prospective investments and future cash flows. One of the most important prerequisites for effective capital management company is to assess its value.

Ключевые слова: стоимость капитала, инвестор, подходы и модели определения стоимости капитала, стоимость привлеченного капитала, эффективная стоимость заемных средств, взвешенная средняя стоимость капитала.

Keywords: cost of capital, the investor approaches and models determine the cost of capital, cost of capital, the effective cost of borrowing, the weighted average cost of capital.

Стоимость капитала представляет собой цену, которую предприятие платит за его привлечение из различных источников.

Концепция такой оценки исходит из того, что капитал, как один из важных факторов производства, имеет как и другие его факторы, определенную стоимость, формирующую уровень операционных и инвестиционных затрат предприятия. Эта концепция является одной из базовых в системе управления финансовой деятельностью предприятия. При этом она не сводится только к определению цены привлечения капитала, а определяет целый ряд направлений хозяйственной деятельности предприятия в целом [1,2,3]. Рассмотрим основные сферы использования показателя стоимости капитала в деятельности предприятия [4,5,6,7].

1. Стоимость капитала предприятия служит мерой прибыльности операционной деятельности. Так как стоимость капитала характеризует часть прибыли, которая должна быть уплачена за использование сформированного или привлеченного нового капитала для обеспечения выпуска и реализации продукции, этот показатель выступает минимальной нормой формирования операционной прибыли предприятия, нижней границей при планировании ее размеров.
2. Показатель стоимости капитала используется как критериальный в процессе осуществления реального инвестирования. Прежде всего, уровень стоимости капитала конкретного предприятия выступает как дисконтная ставка, по которой сумма чистого денежного потока приводится к настоящей стоимости в процессе оценки эффективности отдельных реальных проектов. Кроме того, он служит базой сравнения с внутренней ставкой доходности по рассматриваемому инвестиционному проекту — если она ниже, чем показатель стоимости капитала предприятия, такой инвестиционный проект должен быть отвергнут.
3. Стоимость капитала предприятия служит базовым показателем формирования эффективности финансового инвестирования. Так как критерий этой эффективности задается самим предприятием, то при оценке прибыльности отдельных финансовых инструментов базой сравнения выступает показатель стоимости капитала. Этот показатель позволяет

оценить не только реальную рыночную стоимость или доходность отдельных инструментов финансового инвестирования, но и сформировать наиболее эффективные направления и виды этого инвестирования на предварительной стадии формирования инвестиционного портфеля. И естественно, этот показатель служит мерой оценки прибыльности сформированного инвестиционного портфеля в целом.

4. Показатель стоимости капитала предприятия выступает критерием принятия управленческих решений относительно использования аренды (лизинга) или приобретения в собственность производственных основных средств. Если стоимость использования (обслуживания) финансового лизинга превышает стоимость капитала предприятия, применение этого направления формирования производственных основных средств для предприятия невыгодно.
5. Показатель стоимости капитала в разрезе отдельных его элементов используется в процессе управления структурой этого капитала на основе механизма финансового леввериджа. Искусство использования финансового леввериджа заключается в формировании наивысшего его дифференциала, одной из составляющих которого является стоимость заемного капитала. Минимизация этой составляющей обеспечивается в процессе оценки стоимости капитала, привлекаемого из разных заемных источников, и формирования соответствующей структуры источников его использования предприятием.

Уровень стоимости капитала предприятия является важнейшим измерителем уровня рыночной стоимости этого предприятия. Снижение уровня стоимости капитала приводит к соответствующему возрастанию рыночной стоимости предприятия и наоборот. Особенно оперативно эта зависимость реально отражается на деятельности акционерных компаний открытого типа, цена на акции которых поднимается или падает при соответственно снижении или росте стоимости их капитала.

Следовательно, управление стоимостью капитала является одним из самостоятельных направлений повышения рыночной стоимости предприятия, что является одной из целей управления его прибылью.

6. Показатель стоимости капитала является критерием оценки и формирования соответствующего типа политики финансирования предприятием своих активов (в первую очередь — оборотных). Исходя из реальной стоимости используемого капитала и оценки предстоящего ее изменения предприятие формирует агрессивный, умеренный (компромиссный) или консервативный тип политики финансирования активов.

Привлечение дополнительного капитала предприятия как за счет собственных, так и за счет заемных источников имеет на каждом этапе развития предприятия свои экономические пределы и, как правило, связано с возрастанием средневзвешенной его стоимости. Так, привлечение собственного капитала за счет прибыли ограничено общими ее размерами; увеличение объема эмиссии акций и облигаций сверх точки насыщения рынка возможно лишь при более высоком размере выплачиваемых дивидендов или купонного дохода; привлечение дополнительного банковского кредита в связи с ростом финансового риска для кредиторов (из-за снижения уровня финансовой

устойчивости предприятия) может осуществляться лишь на условиях возрастания ставки процента за кредит и т.п.

Список литературы

1. Разработка и анализ проектов. Т. 1, Т. 2 — Вашингтон: Институт Экономического Развития Всемирного Банка, 2013.
2. Проект и его жизненный цикл. Т. 1, Т. 2 — Вашингтон: Институт Экономического Развития Всемирного Банка, 2013.
3. Руководство по циклу проекта. — Вашингтон: Институт Экономического Развития Всемирного Банка, 2012.
4. Банковское дело и финансирование инвестиций. Под ред. Н. Брука. Т. 1, Т. 2 — Вашингтон: Институт Экономического Развития Всемирного Банка, 2012.
5. Липсиц И.В. Коссов В.В. Инвестиционный проект. — М.: изд-во “Бек”, 2013.
6. Беренс В. Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций, перевод с английского “Manual for the Preparation of Industrial Feasibility Studies” — UNIDO, М.: “Интерэксперт”, 2013.
7. Гарнер Д., Оуэн Р., Конвей Р. Привлечение капитала, изд-во Д. Уайли анд Санз, М.: 2012.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Долгополов Д. В.***ПРОБЛЕМА КОНКУРЕНЦИИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ***канд. эк. наук, ст. преподаватель Международного Университета «Дубна», Дубна**THE COMPETITION ISSUE IN INNOVATIONAL DEVELOPMENT**Dolgoplov Dmitry, Candidate of Science, lecturer of International University Dubna, Dubna***АННОТАЦИЯ**

В статье предпринята попытка рассмотрения процесса инновационного развития с точки зрения марксистской политической экономики. Были проанализированы основные условия внедрения инноваций в производственный процесс с точки зрения современной эволюционной экономической теории. Был сделан вывод о роли конкуренции в процессе внедрения базисных инноваций.

ANNOTATION

The article concerns the process of innovational development through the Marxist political economy point of view. The article analyzes the main requirements of innovation adoption in the production process in terms of modern evolutionary economy. The article concludes the significance of economic competition in the basic innovations' adoption.

Ключевые слова: инновационное развитие, конкуренция, политическая экономия, эволюционная экономическая теория.

Keywords: innovational development, competition, politic economy, evolutionary economic theory.

Одним из наиболее часто употребляемых терминов последнего времени в российской экономике является «инновационное развитие». Несмотря на множество выгод, которые сулит экономике переход к данному типу экономического развития, оно также сопряжено с рядом противоречий, лежащих, в первую очередь, в области «созидательного разрушения», о котором писал еще Йозеф Шумпетер. Закрытие устаревших предприятий, отмирание отраслей, потеря множества рабочих мест – все это неминуемые последствия перехода к новым реалиям экономической жизни. Противоречивость инновационного развития проявляется так же и в том, что технологические и научные нововведения, на которых оно основывается, зачастую оказываются востребованными лишь через несколько десятилетий, что демонстрирует инертность инновационного процесса. При этом здесь речь идет не о постепенном внедрении уже созданной и коммерчески опробованной новой технологии или способе производства, а о нежелании производителей брать на вооружение научные достижения и открытия своего времени. Так, например, научные достижения Промышленной революции, начавшейся в последней трети XVIII века, практически не были широко использованы до середины XIX века, при этом большинство промышленников того времени опирались на свои «полуформальные и прагматические знания» [3, 111]. В современном же мире можно отметить примеры весьма ограниченного использования новых типов двигателей для автомобилей, систем беспроводной передачи информации и электроэнергии, разработанными еще в первой половине XX века, а также замедленное внедрение научных достижений в области биомедицины и других передовых областей науки.

При этом, когда происходит реальная коммерческая апробация тех или иных технологических процессов в производстве, изменения происходят скачкообразно. Именно по этой причине все крупные изменения в научно-технической сфере принято называть «революциями» – их стремительность и необратимость, когда изменения все

же начинают происходить, уничтожает старые технологические устои и способы производства, открывая дорогу новым громким именам и предприятиям. Подобные изменения в научно-технической сфере перекликаются с идеями сальтационизма в эволюционной биологии – постепенное накопление внутренних изменений приводит к резкому скачку в развитии. Так почему же происходит этот резкий скачок в инновационном развитии, который, в конечном итоге, может изменить даже основы экономических взаимоотношений?

Для того чтобы ответить на столь сложный вопрос необходимо рассмотреть процесс инновационного развития с точки зрения марксистской политической экономики. В Экономической энциклопедии «Политическая экономия» под редакцией А.М. Румянцева рассмотрено понятие избыточной прибавочной стоимости, которая «стимулирует внедрение новой техники и совершенствования методов производства» [4, 322]. Избыточная прибавочная стоимость возникает из-за желания капиталистических производителей увеличить производительность труда на предприятии, продавая товары с меньшими издержками производства по существующим рыночным ценам. Но капиталистический производитель редко оказывается на рынке в одиночестве – именно по этой причине он ограничивает использование новых технологий, защищая их различными юридическими способами от своих конкурентов. Интерес же капиталиста в технологическом прогрессе состоит в том, что машины вытесняют труд искусного рабочего, заменяя его трудом менее образованного, с меньшей заработной платой. Например, в статье Карла Маркса «Наемный труд и капитал» можно найти следующее резюме: «Чем больше возрастает производительный капитал, тем больше расширяется разделение труда и применение машин. Чем больше расширяется разделение труда и применение машин, тем более усиливается конкуренция между рабочими, тем более уменьшается их заработная плата» [1].

Таким образом, мы можем заметить, что производителю выгодно скорейшее внедрение достижений научно-технологического прогресса, ведь это позволит ему в большей мере использовать свое преимущество на рынке. Но, в то же самое время, производитель не желает делиться секретами своих производственных технологий с конкурентами, что замедляет процесс внедрения нововведений в экономическую действительность. Так какие же условия необходимы производителю для того, чтобы внедрить новые технологии в производство?

Очевидно, для этого необходима невозможность дальнейшего извлечения дополнительной прибыли на рынке. Если уровень издержек производства постепенно сравнивается с рыночной ценой, прибыль производителя постепенно снижается, а в будущем он начнет даже нести убытки. Таким образом, до тех пор, пока на рынке сохраняется благоприятная ситуация, производитель не будет рисковать своим статус-кво ради повышения производительности труда в долгосрочной перспективе. Данный феномен был описан Герхардом Меншем и назван «технологическим патом», который связан с внедрением все большего и большего числа улучшающих инноваций (то есть тех инноваций, которые основаны на одной и той же фундаментальной технологии производства) вместо принятия новой базисной инновации, внедряющей в производство новые технологии [2, 190-191]. Ведь для того, чтобы внедрить новую базисную инновацию, необходимы три основных условия: наличие свободной рабочей силы, склонность к риску и положительный эффект масштаба.

Рассмотрим каждое из этих условий в отдельности. Наличие свободной рабочей силы является довольно существенным фактором для создания новых производств – ведь при стабильном уровне зарплат и низком уровне безработицы сложно привлечь людей в производство с высоким уровнем риска. Именно по этой причине все крупные промышленные революции были связаны либо с кризисными процессами, когда резко повышался уровень безработицы, либо, как в случае с технологическим прогрессом в Англии XVIII века или Китая середины XX века, с политикой «обезземеливания крестьян», которым необходимо было искать себе новые средства к существованию. Именно эта свободная рабочая сила создает капитал – основу применения новой технологии. Без создания средств производства, без первоначального промышленного скачка невозможен переход к инновационному пути развития. Это подтверждается опытом множества стран – начиная от развитых, где существовал люмпен-пролетариат, заложивший основы промышленного процветания Англии, Германии и Франции, заканчивая современными примерами бедных крестьян из Китая и Индии, уезжающих из своих деревень в крупные города для поиска работы на промышленных предприятиях. Как ни прискорбно, но именно эксплуатация рабочих в своей самой грубой форме является одной из предпосылок выхода на инновационный путь развития. И эта эксплуатация может быть оправдана разными научными доктринами и идеологиями.

Склонность к риску является, скорее, психологическим фактором и является одним из ключевых факторов в шумпетерианской теории инновационного развития. Инновационный предприниматель у Шумпетера – это личность, способная и готовая взять на себя риск построения собственного дела и со смелостью открыть новые возмож-

ности, предоставленные научно-технологическим прогрессом. И, несмотря на высокую роль психологических факторов, отмеченных Шумпетером, нельзя не признать, что подобного рода личности всегда найдутся в любую эпоху – проблема состоит в предоставлении им возможности свободно творить и раскрывать возможности инновационного развития. Можно привести пример множества ученых, – от Николая Коперника до Николая Теслы – которые опередили свое время, и их открытия стали востребованными лишь несколько десятилетий спустя, когда появлялись необходимые условия для их внедрения в экономическую действительность.

Последнее условие наиболее интересно с экономической точки зрения. Как известно, при положительном эффекте от масштаба производства средние издержки снижаются по мере роста фирмы. Это вполне естественный процесс, способствующий укрупнению предприятий, особенно в капиталоемких и наукоемких отраслях. Однако эффект от масштаба порождает зависимость от размеров фирмы – крупным предприятиям куда сложнее перестроиться на новые способы производства, ведь бюрократизация, а также первоначальные издержки, необходимые для переориентации предприятия на новые технологии, сильно усложняют процесс. К тому же, не факт, что новые технологии производства дадут возможность сохранить текущую норму прибыли, что делает процесс принятия решений весьма и весьма болезненным. Эксплуатация эффекта от масштаба производства схожа с эксплуатацией избыточной нормы прибыли в марксистской политической экономии – капиталист становится заложником того нововведения, которое позволило ему стать крупным производителем. В современной экономике этот процесс сопровождается высокой степенью дифференциации продукции, что порождает монополистическую конкуренцию именно в тех отраслях, которые, в большинстве случаев, являются носителями передовых научных достижений (например, электроника, точное машиностроение, химическая промышленность).

Необходимо отметить, что эксплуатация эффекта от масштаба не может быть бесконечной. Рано или поздно наступает предел использования монополярной ренты от обладания базисным улучшением, так же как наступает предел получения избыточной прибавочной стоимости от конкретной технологии. В этом случае производитель может применить новую технологию производства, которая позволит ему вновь использовать эффект от масштаба. Однако данную возможность производители редко реализуют в экономической действительности. Почему?

Здесь необходимо вспомнить экономический закон конкуренции, который гласит, что каждый участник рынка стремится к получению наиболее выгодных условий производства и сбыта продукции, а также пользования капиталом. Наиболее выгодные условия, очевидно, заключаются в получении наибольшей нормы прибыли, чего можно достичь путем постепенного снижения производственных издержек. Расширение производства предоставляет наиболее комфортный для производителя путь снижения издержек за счет экономии на эффекте масштаба. Когда же эта концепция перестает работать, производитель переходит к следующей возможности – снижению затрат на трудовые ресурсы. Обычно этот путь связан с сокращением заработной платы, либо с увольнением части персонала предприятия. Применение новой техноло-

гии в условиях снижающейся нормы прибыли будет противоречить закону конкуренции, поскольку не повлечет за собой наиболее выгодных условий производства и сбыта продукции – напротив, повлечет за собой увеличение издержек и необходимость привлечения дополнительных высокооплачиваемых кадров, что еще больше снизит норму прибыли предприятия. Таким образом, производитель ставит краткосрочные цели выше долгосрочных, что влечет за собой еще большее ухудшение ситуации в долгосрочной перспективе, причем не только с точки зрения индивидуального предприятия, но и во всей экономике, в целом.

Здесь нельзя не вспомнить о равновесии Нэша, которое предполагает учет не только собственных индивидуальных интересов, но также интересов группы, в которой данный индивид существует. Безусловно, постепенная монополизация отрасли наиболее прогрессивной и технологически-продвинутой компанией влечет за собой краткосрочные выгоды для самой этой компании для экономики. Точно так же благоприятным является высокая степень дифференциации продукции. Однако в долгосрочной перспективе отсутствие прямых конкурентов начинает негативно влиять на долгосрочные перспективы – инновационное развитие затормаживается из-за эксплуатации эффекта от масштаба крупными производителями, которые не заинтересованы в долгосрочных вложениях в новые технологии производства. Поэтому необходимость изменений настолько остро чувствуется в экономике – она затрагивает также и научное сообщество, которое стремится найти новые способы решения тех проблем, которые ухудшают экономическое благосостояние всего общества. Именно по этой причине все технические достижения так концентрированы в определенные, сравнительно короткие промежутки времени – Джоэль Мокир назвал данный феномен в своей работе законом Кордуэлла [3, 354-355]. При этом общий уровень технической креативности и внедрении новаций является практически непрерывным, если рассматривать его для человеческого общества в целом. Этот парадокс связан, по мнению Мокира, с самоограничением инновационной активности – производители все меньше и меньше заинтересованы в новых исследованиях по мере того, как начинают получать все большую монопольную ренту от использования уже внедренных технологий. Однако межстрановая конкуренция и угроза будущих войн вынуждает государство и дальше стимулировать научно-технический прогресс.

Итак, можно заключить, что основой инновационного развития является конкуренция. При этом конкуренция в данном случае не предполагает свободный конкурентный рынок с множеством продавцов и покупателей, стохастически устанавливающих цену на товар. В данном случае под конкуренцией понимается процесс постоянного прямого давления на монопольную ренту от использования технологии, которая вынуждает производителей искать все более выгодные условия для производства и сбыта своей продукции (согласно экономическому закону конкуренции). Таким образом, даже ограниченное число конкурентов, которые ведут между собой борьбу за снижение издержек (тут стоит особо отметить, что ценовая война не приносит тех же результатов) путем экспериментального внедрения новых технологий, будет достаточным для того, чтобы инновационное развитие не стояло на месте. Но в большинстве случаев олигополистические

структуры рынка не дают необходимых импульсов для инновационного развития.

Проблемы взаимодействия внутри олигополистических рыночных структур связаны, в первую очередь, с возможностью ценового сговора, который является одним из основных способов решения проблем ценовой конкуренции. Даже простейшая форма ценового сговора, картель, сводит на нет любые возможности в области снижения издержек, поскольку дополнительные затраты на получение новых технологий или производственных методик будут значительно превышать выгоды от получения сиюминутной монопольной ренты от уже существующей технологии. Однако любая олигополистическая структура несет в себе угрозу прямой ценовой войны – если один из участников ценового сговора будет проводить свою стратегию.

Другим эффективным способом взаимодействия на рынке, где присутствует всего несколько игроков, является рынок монополистической конкуренции, когда каждый производитель имеет возможность занять свою узкоспециализированную нишу на рынке и не вступать в прямую ценовую конкуренцию с другими участниками рынка. С одной стороны, это способствует расширению ассортимента товаров, но, с другой стороны, каждый индивидуальный производитель не заинтересован в снижении издержек непосредственно своей продукции, поскольку потенциальные затраты на смену технологии производства значительно превышают ту потенциальную прибыль, которую он может получить, используя уже имеющиеся производственные мощности. Именно по этой причине крупной фирме проще купить мелкую фирму-инноватора, чтобы получить контроль над внедрением изобретений в массовое производство. Согласно «Статистическому сборнику по науке, технологии и промышленности стран ОЭСР» за 2009г. (OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009) лишь около 1 млрд. из около 7,5 млрд. долларов венчурного финансирования в США достается фирмам, находящимся на ранних стадиях осуществления проекта, однако необходимо помнить, что количество финансируемых фирм на ранней стадии и на стадии расширения примерно одинаково, что подтверждается статистикой консалтинговой фирмы «Price Waterhouse Coopers» [5].

Можно сделать вывод, что любой тип конкурентного рынка, без внешних инновационных импульсов, обречен на эксплуатацию монопольной технологической ренты до того момента, когда ее величина станет меньше совокупных производственных издержек, что повлечет за собой кризис технологии производства. Данная идея является основой шумпетерианской концепции, которая предполагает создание внешних инновационных импульсов, в первую очередь, со стороны государства для развития конкуренции внутри рынков с несовершенной конкуренцией, наиболее распространенными в реальной экономике. Именно государство является одним из основных институтов, способствующих инновационному развитию, поскольку взаимодействие между производителями в реальной экономической системе порождает такие типы систем, которые не заинтересованы в инновационном развитии. Данный феномен можно наблюдать в современной экономике, где множество новых технологий являются достоянием лишь отдельного региона, либо отдельной

компании (например, электрокары, биотехнологии в медицине и т.д.) и, по сути, малодоступны широкому потребителю.

Список литературы

1. Маркс, Карл. Наемный труд и капитал. [Электронный ресурс] – http://malchish.org/lib/marx/marx_naiem.htm;
2. Меньшиков С.М., Клименко Л.А. Длинные волны в экономике: когда общество меняет кожу. – М.: Междунар. отношения, 1989. – 272 с.;
3. Мокир, Джоэль. Исторические истоки экономики знаний – М.: Изд. Института Гайдара, 2012 – 408 с.;
4. Экономическая энциклопедия. Политическая экономика (в 4 томах). Гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: «Советская энциклопедия». – т. 3, Н – Социологическая школа. 1979. – 423с.;
5. Упомянутые статистические данные: OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2009 – OECD, 2009, p.23; Venture Capital Investments Q2-2010 – MoneyTree Results, National Data [Электронный ресурс] – http://www.nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=78&Itemid=102.

Пиль Э. А.

ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПЕРЕМЕННЫХ НА ОБЪЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОБОЛОЧКИ

д.т.н., профессор Санкт-Петербургского Государственного Морского Технического университета

INFLUATION DIFFERENT KINDS OF VARIABLES ON THE VOLUME OF an ECONOMIC SHELL

Pyle Edward, Doctor of Science, professor of St.Petersburg State Marine Technical University

АННОТАЦИЯ

Произведены расчеты объема экономической оболочки, на основе которых были построены более 70 графиков, некоторые из которых представлены ниже. Данные графики дают наглядное представление, как изменяется объем экономической оболочки от конкретных параметров.

ABSTRACT

After making calculations of the volume of an economic shell were made more then 70 figures. Several of these figures are presented below. These figures show us how the volume of economic shell can change under influence different kinds of variables.

Ключевые слова: расчеты, объем, экономическая оболочка, графики.

Keywords: counting, volume, economic shell, figures

В представленной статье рассматривается вопрос изменения объема экономической оболочки V_e в зависимости от ряда переменных таких как: активы, X_1 – активы, X_2 – толщина экономической оболочки и др., т.е. $V_e = f(X_1, X_2, X_3, X_4)$.

На первом рисунке представлен график зависимости V_e , когда переменные имеют следующие значения: X_1

$= X_2 = X_3 = 1, X_4 = 1 \dots 10$. Из рисунка видно, что при увеличении переменной X_1 в 10 раз значения объема экономической оболочки V_e увеличиваются практически до 12000, т.е. в 2807,24 раз больше по сравнению с первоначальной величиной.

Аналогичное увеличение объема экономической оболочки V_e до 12000 также будет при значениях переменных $X_1 = X_4 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1$, что и показано на рис. 2.

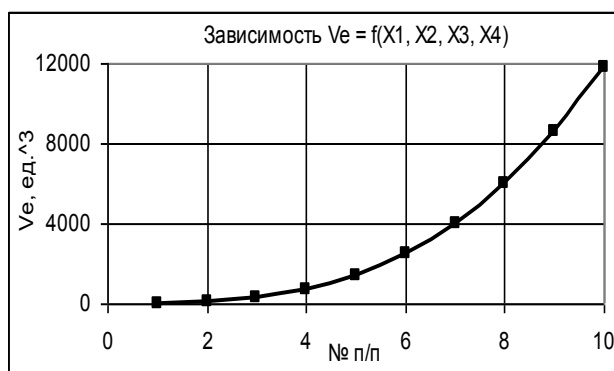


Рис. 1. Зависимость V_e при $X_1 = X_2 = X_3 = 1, X_4 = 1 \dots 10$

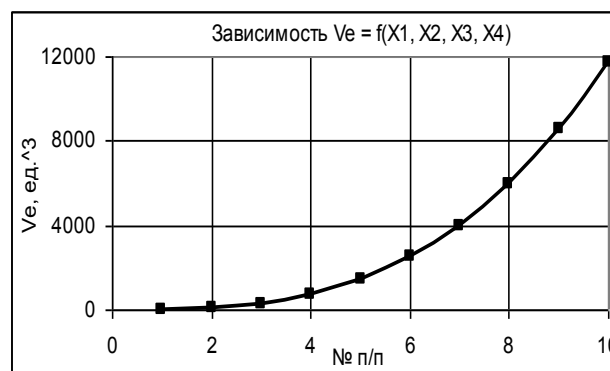


Рис. 2. Зависимость V_e при $X_1 = X_4 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1$

Как видно из рис. 3, если значения переменных будут следующими $X_2 = X_4 = 1 \dots 10, X_1 = X_3 = 1$, то в этом случае объем экономической оболочки V_e также увеличится, как и на рис. 1 и 2 до 12000.

Таким образом, можно сделать вывод, что увеличение ряда переменных в 10 раз и при постоянных значениях других переменных значения объема экономической оболочки V_e изменяются по степенному закону.

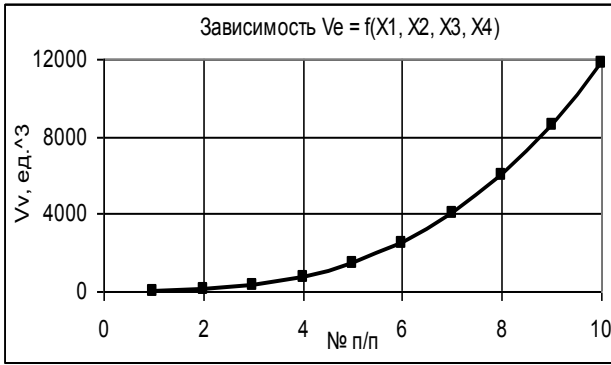


Рис. 3. Зависимость V_e при $X_2 = X_4 = 1 \dots 10$, $X_1 = X_3 = 1$

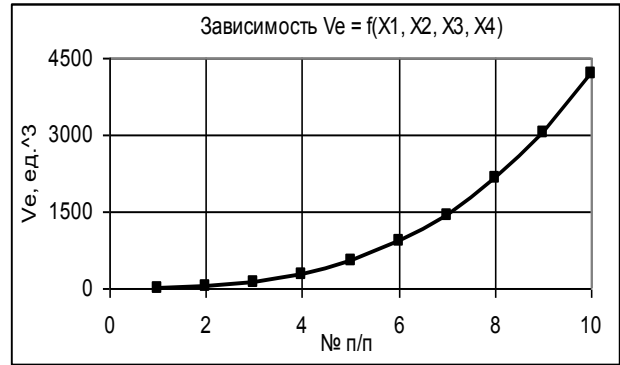


Рис. 4. Зависимость V_e при $X_1 = X_3 = X_4 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1$

Рис. 5 дает нам наглядное представление о том, как изменяется объем экономической оболочки V_e , когда три переменные уменьшаются в 10 раз, а значение одной переменной остается величиной постоянной, т.е. $X_1 = 1$, $X_2 = X_3 = X_4 = 1 \dots 0,1$. В этом случае расчетная величина значений V_e асимптотически приближается к оси абсцисс и стремится к нулю.

Если же значения переменных будут следующими: $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1$, $X_4 = 1$, то в этом случае объем экономической оболочки V_e увеличивается незначительно, как это показано на рис. 6.

Из рис. 7 видно, что построенная кривая значений объема экономической оболочки V_e полностью схожа с кривой, представленной на рис. 6. Но здесь переменные принимали следующие значения: $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1$, $X_2 = X_4 = 1$.

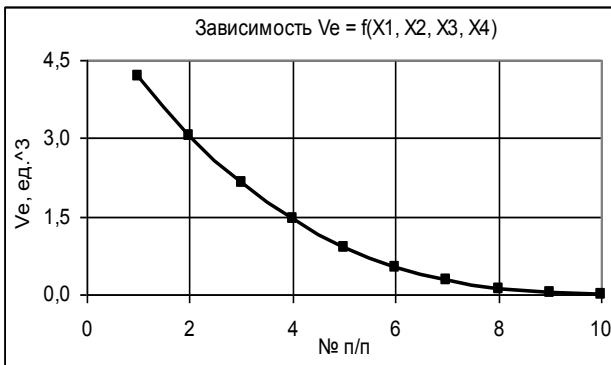


Рис. 5. Зависимость V_e при $X_1 = 1$, $X_2 = X_3 = X_4 = 1 \dots 0,1$

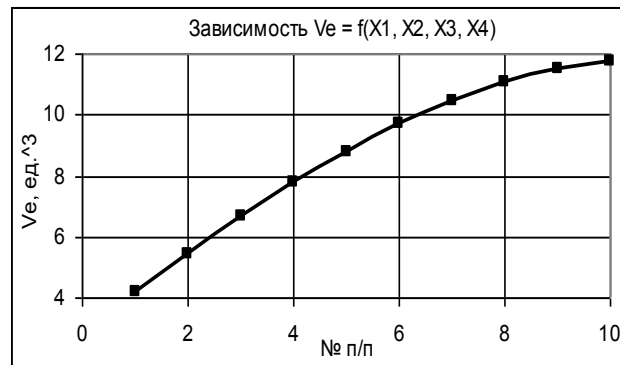


Рис. 6. Зависимость V_e при $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1$, $X_4 = 1$

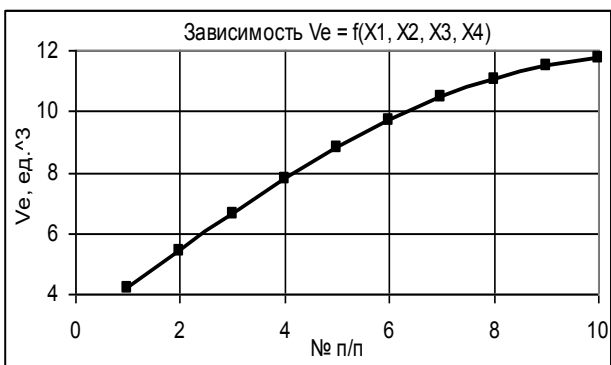


Рис. 7. Зависимость V_e при $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1$, $X_2 = X_4 = 1$

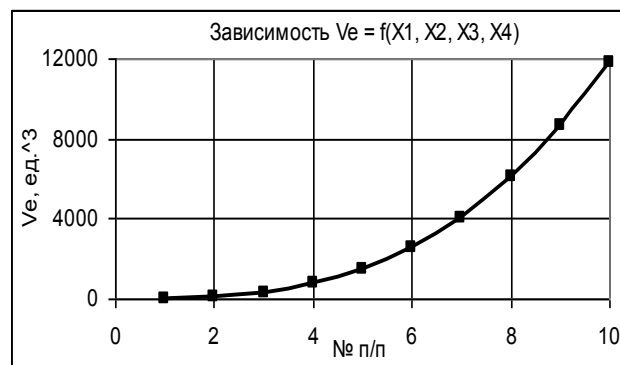


Рис. 8. Зависимость V_e при $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1$, $X_4 = 1 \dots 10$

Как видно из рис. 5, 6 и 7 уменьшающиеся значения переменных в 10 раз приводят либо к уменьшению, либо к незначительному увеличению объема экономической оболочки V_e .

Из рис. 8 видно, что при уменьшении двух переменных в 10 раз и при увеличении двух переменных в 10 раз объем экономической оболочки V_e также, как и на представленных выше рисунках увеличится до 12000, а точнее $V_e = 11850,22$.

На следующем рис. 9 показана зависимость V_e , когда одна из переменных увеличивается в десять раз, т.е. $X_1 = 1 \dots 10$, а остальные три уменьшаются в десять раз, т.е. $X_2 = X_3 = X_4 = 1 \dots 0,1$. В этом случае значения объема экономической оболочки V_e уменьшаются с 4,19 до 0,004.

Если же две переменные X_1 и X_3 уменьшаются в 10 раз (при $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1$), а другие две переменные увеличиваются в 10 раз ($X_2 = X_4 = 1 \dots 10$), то в данном случае значения объема экономической оболочки V_e достигает своего максимума, т.е. $V_e = 11850,22$, что и видно из рис. 10.

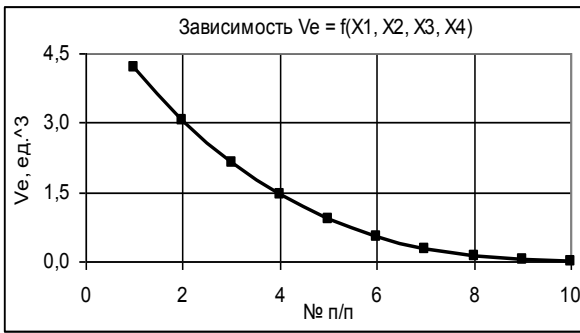


Рис. 9. Зависимость V_e при $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = X_4 = 1 \dots 0,1$

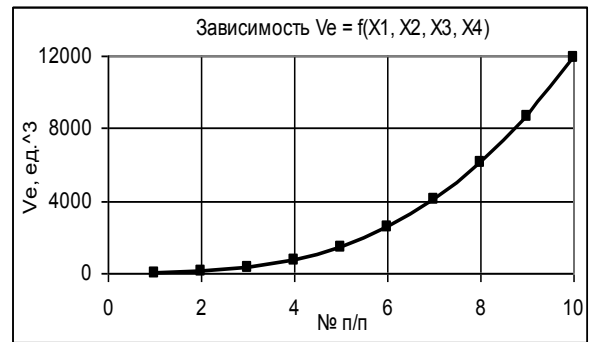


Рис. 10. Зависимость V_e при $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1, X_2 = X_4 = 1 \dots 10$

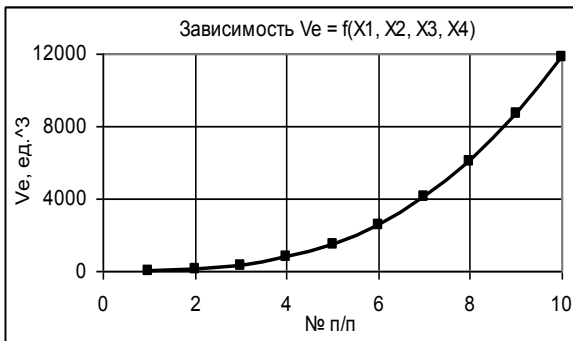


Рис. 11. Зависимость V_e при $X_1 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1, X_4 = 1 \dots 10$

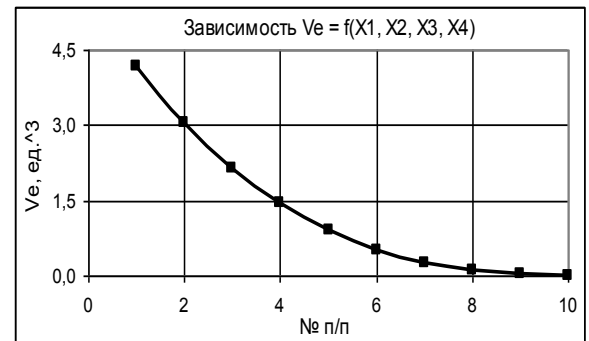


Рис. 12. Зависимость V_e при $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1, X_2 = X_4 = 1 \dots 10$

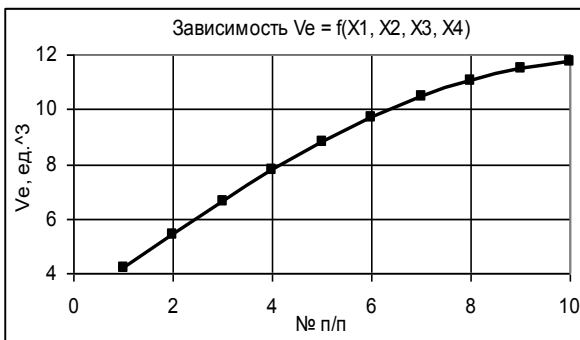


Рис. 13. Зависимость V_e при $X_1 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1, X_4 = 1$

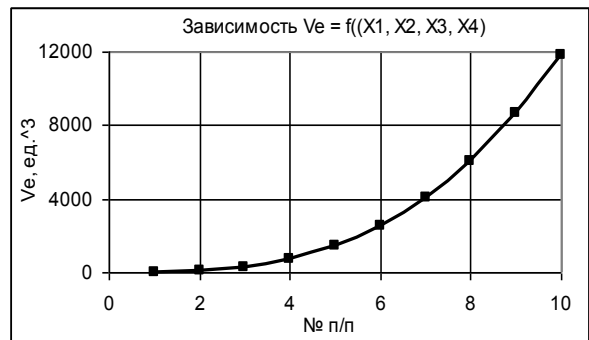


Рис. 14. Зависимость V_e при $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1, X_2 = 1, X_4 = 1 \dots 10$

Из рис. 11 видно, что не смотря на то, что здесь уже рассматриваемые переменные являются постоянными величинами, увеличиваются и уменьшаются одновременно ($X_1 = 1, X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1, X_4 = 1 \dots 10$) рассчитываемый объем V_e также достигает своего максимального значения $V_e = 11850,22$.

Если же рассчитать величину V_e , когда $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1, X_2 = X_4 = 1 \dots 10$, то мы получим такую же кривую как и на рис 9 (см. рис. 12).

Рисунок 13 практически повторяет расчетную зависимость объема экономической оболочки, которая представлена на рис. 7, только в данном случае переменные были следующими $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1, X_2 = 1, X_4 = 1 \dots 10$.

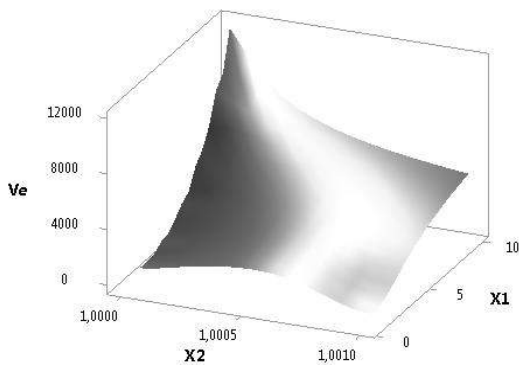


Рис. 15. 3D зависимость V_e при $X_1 = X_4 = 1 \dots 10, X_2 = X_3 = 1$

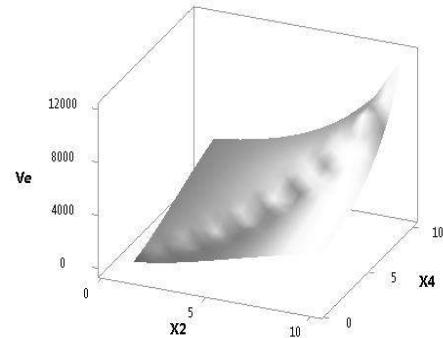


Рис. 16. 3D зависимость V_e при $X_2 = X_4 = 1 \dots 10, X_1 = X_3 = 1$

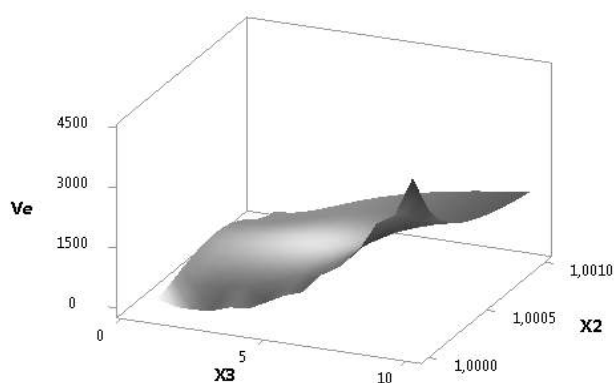


Рис. 17. 3D зависимость V_e при $X_1 = X_3 = X_4 = 1 \dots 10$, $X_2 = 1$

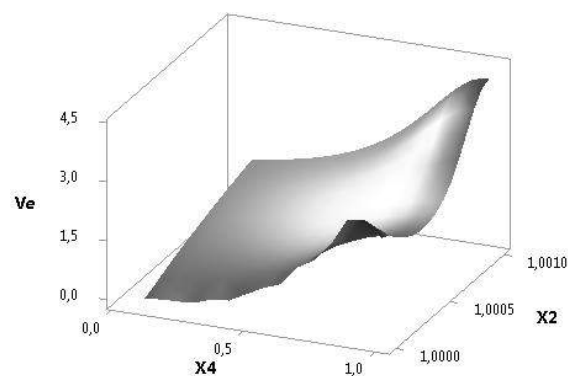


Рис. 18. 3D зависимость V_e при $X_2 = 1$, $X_1 = X_3 = X_4 = 1 \dots 0,1$

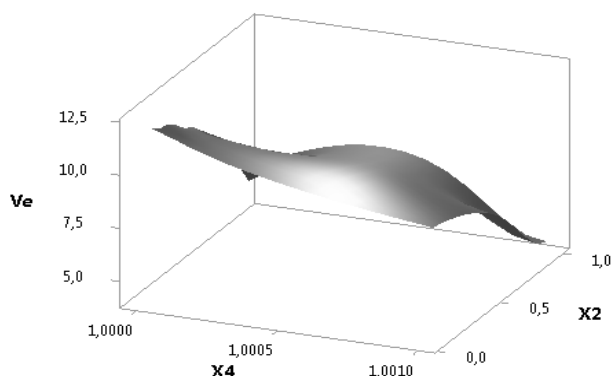


Рис. 19. 3D зависимость V_e при $X_1 = X_2 = X_3 = 1 \dots 0,1$, $X_4 = 1$

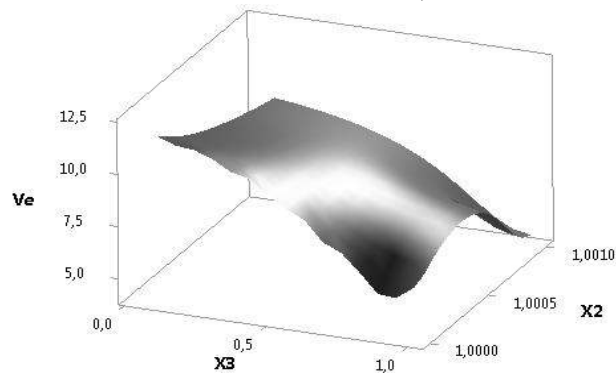


Рис. 20. 3D зависимость V_e при $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1$, $X_2 = X_4 = 1$

На последнем рис. 14 была построена кривая V_e , которая полностью соответствует кривой, представленной на рис 11. Здесь переменные принимали следующие значения: $X_1 = X_3 = 1 \dots 0,1$, $X_2 = 1$, $X_4 = 1 \dots 10$.

Ниже представлены 6 трехмерных рисунков зависимости V_e , которые дают наглядное представление, как изменяется объем экономической оболочки от двух различных переменных.

Семенова Н. М.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КОМПАНИЯМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

аспирант Финансового университета при Правительстве РФ ассистент кафедры
«Экономическая теория»

PUBLIC SUPPORT FOR SME FINANCING

Semenova Natalia, Ph.D. student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
Graduate teaching associate, Economics department

АННОТАЦИЯ

Компании малого и среднего бизнеса испытывают существенные трудности при привлечении внешнего финансирования. Это происходит из-за реализации институционального механизма рациирования (вследствие существования информационной асимметрии на финансовых рынках). Именно поэтому существует объективная потребность в государственной поддержке малого и среднего бизнеса в процессе привлечения внешнего финансирования.

ANNOTATION

Small and medium-sized businesses (SMEs) are experiencing significant difficulties in attracting external funding. This happens due to the implementation of credit rationing (because of the existence of information asymmetries in financial markets). That is why there is an objective reason for the public support of small and medium-sized businesses in their financing needs.

Ключевые слова: малый и средний бизнес; финансирование; кредитное рациирование; государственная поддержка.

Keywords: SMEs; financing; credit rationing; public support.

Во всем мире и, в особенности, в России одним из наиболее болезненных вопросов для большинства компаний малого и среднего бизнеса является проблема низкой

доступности внешнего финансирования. Стимуляция внедрения инновационных решений, обеспечивающих рост производительности, создание новых рабочих мест и

повышение общего уровня конкурентоспособности компании непосредственно связана со значительными вложениями финансовых ресурсов. Однако специфика активов и характера деятельности компаний малого и среднего бизнеса снижают их привлекательность в качестве заемщика для большинства коммерческих банков, и соответственно, существенно затрудняют доступ к заемному финансированию.

Эта проблема обычно известна специалистам как «провал рыночного финансирования». Изначально это понятие обозначало ситуацию на ранней стадии развития компании и касалось смены нерыночных источников финансирования (собственный капитал, семейный капитал, посевные фонды) на первые рыночные (бизнес-ангелы, банковские кредиты). Это классическая трактовка «провала» как проблемы перехода от краткосрочных источников к более долгосрочным была впервые сформулирована в Великобритании еще в период Великой депрессии [1].

Позднее добавился и второй аспект «провала», наблюдающийся уже при попытке перехода компании к стадии рыночной экспансии. Он выражается в том, что компании нужны настолько крупные и долгосрочные банковские кредиты, что их становится трудно получить, а финансирование в форме венчурного капитала, прямых инвестиций и, тем более, IPO еще недоступно и/или не устраивает менеджмент и собственников по своим условиям. Поэтому со временем термин «провал рыночного финансирования» получил и второе толкование – он стал обозначать ситуацию, когда существенная доля компаний малого и среднего бизнеса в принципе не может привлечь внешнее финансирование в необходимом объеме.

Это происходит потому, что финансовые рынки особым образом страдают от информационной асимметрии – из-за процесса, называемого экономистами рacionamentoм, на финансовом рынке состояние равновесия устанавливается не при равенстве предложения спросу. Как доказали Дж. Стиглиц и Э. Уэйсс [2], кредитное рacionamento является прямым следствием эффектов неблагоприятного отбора и морального риска. Так, кредитное рacionamento имеет место, если среди кажущихся идентичными заемщиков некоторые получают кредит, а другие нет, или существуют идентифицируемые группы заемщиков, которые не в состоянии получить кредит, даже предложив более высокую ставку.

Хотя аргумент рационирования относится ко всем компаниям в целом, малый и средний бизнес особенно остро страдает из-за проблем информационной асимметрии. Именно поэтому существует объективная потребность в государственной поддержке доступа компаний малого и среднего бизнеса к заемному финансированию.

Существующие на настоящий момент в мире программы поддержки компаний малого и среднего бизнеса в кредитной сфере по своему непосредственному воздействию разделяются на 3 основных направления: предоставление банкам доступа к дешевому фондированию (1), прямое финансирование и/или софинансирование кредитов (2) и предоставление государственных гарантий по кредитам (3). Отдельно можно выделить косвенную и, по своей сути, институциональную поддержку привлечения финансовых ресурсов на рынках ценных бумаг (4) или у венчурных инвесторов (5).

Если априори говорить об эффективности первых трех видов государственной поддержки, то прямое финан-

сирование или льготное кредитование со стороны государственного бюджета является наименее эффективной формой поддержки, поскольку ведет к искажению рыночного поведения и демотивирует компании улучшать свои финансовые показатели.

Субсидирование процентной ставки (например, через предоставление дешевого фондирования финансовым институтам) также не является эффективным средством повышения доступности кредитов для среднего бизнеса, поскольку на практике не занимается устранением кредитных рисков, а значит, не решает проблему кредитного рационирования.

Наиболее эффективной мерой государственной поддержки для решения проблем рационирования является выдача государственных гарантий и/или поручительств по кредитам. Гарантийная поддержка требует вовлечения меньшего объема государственных средств, а также приближает заемщика к стандартам обычного банковского кредитования.

Разберем с примерами подробнее каждый из этих трех механизмов.

Доступ к дешевому фондированию

Постоянный структурный дефицит ликвидности на банковском рынке обуславливает достаточно высокую стоимость фондирования. Поэтому нередко правительства прибегают к внедрению макроэкономических инициатив, направленных на снижение стоимости фондирования для активно кредитующих малый и средний бизнес банков, которые могут «передать» это преимущество непосредственно своим заемщикам, понизив процентную ставку.

Наиболее характерный пример такой поддержки – программа Funding for Lending Scheme (далее – FLS), реализуемая в Великобритании совместно Банком Англии и Казначейством Ее Величества с июля 2012 г. [3]. Данная инициатива позволяет коммерческим банкам получать фондирование в Банке Англии под ставку существенно ниже рыночной, стимулируя, таким образом, увеличение рынка корпоративного кредитования. К сожалению, об эффективности программы FLS очень тяжело судить. С одной стороны, цифры свидетельствуют, что чистый объем корпоративного кредитования все еще остается на отрицательном уровне. С другой – власти Великобритании не спешат делать однозначный вывод о провале программы, апеллируя к тому, что неизвестно, как повел бы себя рынок кредитования в непростых экономических условиях в стране при отсутствии меры, подобной FLS.

Программа, предусматривающая предоставление дешевого фондирования национальной банковской системе, безусловно, способна увеличить объемы рынка кредитования в целом. Однако подобные программы не нацелены на устранение существующих перманентных провалов рынка, а также носят скорее временный, нежели постоянный характер. Тем не менее, в сложных рыночных условиях этот подход может оказать серьезную поддержку реальному сектору экономики.

В 2013 г. в Министерстве экономического развития Российской Федерации рассматривался проект, частично отражающий этот метод поддержки корпоративного кредитования. В рамках данного предложения часть средств Фонда национального благосостояния (далее – ФНБ), порядка 100 млрд. руб., предполагалось разместить во вклады ГК «Внешэкономбанк» (далее – Внешэкономбанк) на срок 10-12 лет под ставку 5,25% годовых. Эти средства

предполагалось затем предоставлять банкам-партнерам под портфель кредитов среднему бизнесу под процент существенно ниже рыночного – 6,25% годовых.

Эта схема позволила бы коммерческим банкам предоставлять среднему бизнесу долгосрочные (5-7 лет) и более дешевые кредиты, одновременно оставаясь на своем уровне аппетита к риску. Однако Министерство финансов Российской Федерации выступило категорически против использования средств ФНБ для вложений в столь рискованные активы, из которых, помимо всего прочего, быстро изъять их было бы очень трудно [4]. Таким образом, в отсутствие альтернативы средств ФНБ от этого метода поддержки пришлось вовсе отказаться.

Финансирование/софинансирование кредитов

Данное направление поддержки предполагает непосредственное или опосредованное кредитование бизнеса с использованием специализированных финансовых инструментов и программ.

Такие программы, как например, KfW-Unternehmerkredit (Германия [5]) или Innovatiekrediet (Нидерланды [6]), чаще всего спроектированы для поддержки довольно узкой группы компаний (например, только инновационного бизнеса или только стартапов). Еще одна категория программ данного направления способствует диверсификации источников финансирования и предлагает более сложные инструменты, например, Contrat de Developpement Participatif (мезонинное финансирование под управлением банка Oseo, Франция [7]), программы Европейского банка реконструкции и развития (EBRD) или совместные инициативы Еврокомиссии, Европейского инвестиционного банка (EIB) и Европейского инвестиционного фонда (EIF).

Если говорить о России, то специализированные программы по кредитованию малого и среднего бизнеса здесь осуществляет ОАО «МСП Банк» (далее – МСП Банк), дочерняя компания Внешэкономбанка. На данный момент в работе МСП Банка можно отметить такие системные проблемы как отсутствие целевой ниши на рынке кредитования, неэффективная система разделения рисков между МСП Банком и банками-партнерами (сейчас основной кредитный риск лежит на банке-партнере, что обуславливает нежелание большинства банков заключать агентские договора) и достаточно низкий срок предоставления финансового финансирования (в среднем 3-4 года). Для реализации эффективной поддержки кредитования среднего бизнеса необходимо разработать приемлемую схему разделения принимаемого риска, определить целевую нишу и увеличить средний срок кредита (от 5 лет).

На настоящий момент программа позволяет существенно снизить процентные ставки по выдаваемым банками-партнерами кредитам малому и среднему бизнесу [8], однако, в отсутствие механизма разделения кредитных рисков массовое преодоление проблемы кредитного рационарования не представляется возможным. В существующем на настоящий момент виде программа фактически представляет собой процесс точечного предоставления дешевого фондирования финансовым институтам, параллельно дополненный условиями и ограничениями по суммам и характеру кредитных сделок. Реализация подобной схемы не влияет на аппетит банков к риску, а значит, не способна существенно повысить доступность заемных финансовых ресурсов.

Эти задачи могут быть реализованы в рамках программ софинансирования, когда часть кредита будет выдаваться непосредственно с баланса МСП Банка, что должно особо простимулировать рост кредитной активности банков в инновационном сегменте рынка. Однако есть и сложности – опыт МСП Банка по оценке кредитоспособности заемщиков пока очень ограничен, и реализация программы софинансирования потребует значительных инвестиций в бизнес-процессы и инфраструктуру.

Государственные гарантии по кредитам

Во многих странах мира гарантийная поддержка со стороны государства является ключевым инструментом государственной политики, направленной на преодоление провала рыночного финансирования малого и среднего бизнеса. Гарантия по кредиту означает, что в случае дефолта заемщика гарантийная организация (гарант) возместит банку заранее определенную долю задолженности по кредиту. Другими словами, благодаря снижению потенциальных финансовых убытков банка в случае дефолта заемщика, гарантия позволяет снизить принимаемый банком кредитный риск.

Программы гарантийной поддержки, однако, могут существенно различаться от страны к стране. Более того, часто в одной стране существуют несколько схем гарантийной поддержки, которые также могут иметь отличия друг от друга.

Во-первых, вовлечение государства может варьироваться – от государственных гарантийных схем (public guarantee scheme), управляемых специализированными агентствами или банками развития, до взаимных гарантийных схем (mutual guarantee scheme), где участие государства косвенно, и ограничивается предоставлением контр-гарантий по выданным такими взаимными обществами гарантиям.

Во-вторых, гарантийные схемы могут отличаться по целевому назначению и быть ориентированы на разные сегменты рынка – стартапы, инновационные компании или даже отдельные отрасли (например, голландская программа Garantierегeling Scheepsnieuwbouwfinanciering, которая направлена на предоставление гарантий по кредитам судостроительным компаниям [9]).

В-третьих, принципиальные различия носят и сами механизмы работы гарантийных схем. Существуют два основных механизма регулирования взаимоотношений между гарантом, банками и заемщиками: розничный и портфельный.

Существуют два основных механизма регулирования взаимоотношений между гарантом, банками и заемщиками – розничный и портфельный. Розничный гарантийный механизм предполагает прямое вовлечение гаранта в процессы оценки кредитоспособности заемщика и принятия решения о предоставлении гарантии на индивидуальной, поделочной основе. Портфельный гарантийный механизм не предполагает индивидуального характера вынесения решения о предоставлении гарантии, решение обычно принимается на основе некоторых общих характеристик (размер кредита, уровень кредитоспособности, целевое использование средств и т.д.). По сути, портфельный механизм опирается на качественный кредитный анализ, проводимый аккредитованными банками-партнерами, поэтому не требует повторной экспертизы со стороны гаранта.

В России гарантийный механизм реализуется региональными гарантийными организациями (далее – РГО) и созданным в 2014 г. АО «НДКО «Агентство кредитных гарантий» (далее – АКГ). По отдельным направлениям поддержка также оказывается МСП Банком и АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций». Принципиально и двухуровневый гарантийный механизм АКГ и РГО, и гарантийный продукт МСП Банка относятся к розничным гарантийным механизмам, т.е. предусматривают посделочную оценку каждого потенциального заемщика [10]. Однако в свете лучших западных практик (например, программы Европейского инвестиционного фонда COSME LG и InnovFin SMEG [11]) возникает сомнение в эффективности системы поддержки, построенной исключительно по розничному механизму.

Конечно, ни российская финансовая инфраструктура, ни особенности федерального устройства государства не позволяют полностью уйти от розничного механизма. Так, РГО никогда не будут готовы к реализации портфельного подхода, хотя бы по причине низкой капитализации каждой отдельно взятой организации. Однако как минимум на уровне взаимодействия АКГ и крупнейших федеральных банков портфельный подход мог бы дать существенно больший результат при том же уровне административных расходов.

Разработка подобной, более эффективной системы гарантийной поддержки приведет к существенному расширению объема оказываемой помощи, ускорению сроков принятия решений, а также к общему удешевлению программы для бюджета.

Список литературы

1. HMSO. Committee on finance and industry (Macmillan committee) Report. – BPP 1930–1 (3897), 1931.

2. Stiglitz J., Weiss A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information // American Economic Review. – 1981. – vol. 71, no. 3. – pp. 393-410.
3. Страница программы Funding for Lending Scheme на сайте Банка Англии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankofengland.co.uk/markets/pages/fls/default.aspx>.
4. Папченкова М., Кувшинова О. Борьба за риск // Ведомости. – 2013. – №183 (3445). – с. 4.
5. Страница программы KfW-Unternehmerkredit на сайте банка KfW [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Erweitern-Festigen/>.
6. Страница программы Innovatiekrediet на сайте RVO (Агентство содействию развития предпринимательства Нидерландов) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/innovatiekrediet>.
7. Условия реализации программы Contrat de Développement Participatif (материалы банка Oséo) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.essonne.cci.fr/download/file/10945>.
8. Сайт ОАО «МСП Банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mspbank.ru/> (дата обращения: 28.04.2015).
9. Страница программы Garantierегeling Scheepsnieuwbouwfinanciering на сайте RVO (Агентство содействию развития предпринимательства Нидерландов) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/gantierегeling-scheepsnieuwbouwfinanciering>.
10. Сайт АО «НДКО «Агентство кредитных гарантий» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.acgrf.ru/>.
11. Страница программ гарантийной поддержки EIF [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eif.org/what_we_do/guarantees/single_eu_debt_instrument/index.htm.

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Сергиенко О. И.¹, Домбровская И. А.², Угрюмова Н. Н.²

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНДИКАТОРА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ «ВОДНЫЙ СЛЕД» В ПРОДУКТОВОЙ ЦЕПОЧКЕ

¹*к.т.н., доцент Санкт-Петербургского национального университета информационных технологий, механики и оптики. Институт холода и биотехнологий. Санкт-Петербург. Россия*

²*Магистрант Санкт-Петербургского национального университета информационных технологий, механики и оптики. Институт холода и биотехнологий. Санкт-Петербург. Россия*

*THE PECULIARITIES OF THE ECO-EFFICIENCY INDICATOR "WATER FOOTPRINT" IN THE FOOD CHAIN
Sergienko Olga, Associate professor of Saint-Petersburg National Research University of Informational technologies,
mechanics and optics. Institute of refrigeration and biotechnologies. Saint-Petersburg. Russia
Dombrovskaya Irina, Master's degree student of Saint-Petersburg National Research University of Informational
technologies, mechanics and optics. Institute of refrigeration and biotechnologies. Saint-Petersburg. Russia
Ugryumova Natalia, Master's degree student of Saint-Petersburg National Research University of Informational
Technologies, Mechanics and Optics. Institute of Refrigeration and biotechnologies. Saint-Petersburg. Russia*

АННОТАЦИЯ

В работе рассматриваются особенности применения индикатора экологической эффективности «Водный след» в продуктовой цепочке на примере создания соковой продукции. Показана целесообразность применения индикатора экологической эффективности «Водный след», как для внутреннего аудита компании, так и для целей стратегического планирования и устойчивого управления водными ресурсами в продуктовой цепочке.

ABSTRACT

The paper presents the analysis of implementation of the eco-efficiency indicator "Water footprint" within the production chain of juices production. The work demonstrates the feasibility of eco-efficiency indicator "Water footprint" both for the internal audit and strategic planning aimed at sustainable resource management within the production chain.

Ключевые слова: индикатор экологической эффективности, «водный след», производство, промышленность.

Key words: eco-efficiency indicator, «water footprint», production, industry.

В утвержденных Президентом Российской Федерации в апреле 2012 г. «Основах государственной политики в области экологического развития РФ на период до 2030 года» в качестве одной из задач указывается на «внедрение в систему управления качеством окружающей среды методологии определения и оценки экологических рисков с целью повышения обоснованности принятия управленческих решений» [5]. Для этого используется механизм «учёта абсолютных и удельных показателей эффективности использования природных ресурсов и энергии, негативного воздействия на окружающую среду при государственном регулировании природоохранной деятельности и планировании мероприятий по охране окружающей среды, а также при оценке эффективности экономики в целом и по отраслям» [5].

По мнению авторов, основой такого управления должна стать система индикаторов экологической эффективности, поскольку «использование экологических индикаторов должно способствовать выявлению конкретных целей политики устойчивого развития в количественной форме, разработке стратегий для развития на перспективу и прогнозированию эффекта от принимаемых решений» [4, с. 3]

Поскольку водопользование является одним из важнейших экологических аспектов, особенно при выпуске водоемкой продукции, в качестве индикатора эко-

логической эффективности, целесообразно применить индикатор экологической эффективности «Водный след» [3].

Целью работы являлось рассмотрение особенностей применения индикатора экологической эффективности «Водный след» на предприятии по производству соковой продукции. В соответствии с данной целью, были определены следующие задачи: во-первых, изучить особенности данного индикатора, и, во-вторых, применить данный индикатор в продуктовой цепочке производства томатного сока.

Идея анализа водопользования на протяжении всего жизненного цикла продукции нашла широкое применение после представления концепции индикатора экологической эффективности «водный след» Hoekstra в 2002 году (Hoekstra, 2003). Водный след (Water Footprint, сокр. WF) – это индикатор использования пресной воды, включающий не только прямое, но и косвенное водопотребление в цепочке создания продукции.

Растущая глобализация торгово-экономических отношений приводит к все более полному отделению потребителя от источников сырья, воды и материалов, извлекаемых из окружающей среды для получения полезного продукта. Индикатор «Водный след» представляет собой объем пресной воды, используемой для производства продукта, потребляемый во всей цепочке поставок. Как инди-

катор экологического менеджмента, «Водный след» обеспечивает более простое и широкое понимание персоналом и потребителем того, как на предприятии относятся к использованию пресноводных систем.

Водный след может рассматриваться как комплексный индикатор изъятия ресурсов пресной воды, наряду с традиционной и регламентирующей мерами изъятия воды.

Полная оценка водного следа состоит из четырех стадий: постановка целей и границ исследования; расчет индикатора «Водный след»; оценка водного следа с точки зрения концепции устойчивого развития и формулирование выводов и предложений [3].

Концепция «водного следа» учитывает, что содержание воды в продуктах зависит от климата, технологии и выбранного временного горизонта. Водный след определяется для всей цепочки поставок или на протяжении всего жизненного цикла продукции как суммарное годовое прямое и косвенное водопотребление входящих потоков [2, с 65]:

$$WF_{prod}[P] = \frac{\sum_{s=1}^k WF_{proc}[s]}{P[P]} \quad [\text{volume/mass}]$$

где $WF_{prod}[p]$ – водный след продукции, (объем воды/масса продукции);

$WF_{proc}[s]$ – водопотребление отдельных процессов производства, (объем воды);

$P[p]$ – объем (масса) выпущенной продукции за год (масса/ед.времени).

Прямой (direct) водный след соответствует рассматриваемому производству, включая его основные и вспомогательные процессы. Косвенный (indirect) водный след соответствует процессам выращивания культур в сельском хозяйстве, транспортировки, хранения, реализации и потребления конечного продукта.

Рассматриваемое предприятие было основано в середине 1990-х гг. Оно производит соки и соковую продукцию из концентрированного замороженного концентрата. В качестве сырья применяется вода питьевого качества, сахар-песок и вкусовые добавки. Кроме непосредственно продукта, основными потребителями воды являются процессы пастеризации и охлаждения пастеризационной установки, станция мойки СІР и котельная предприятия.

В производстве томатного сока по данным водохозяйственного баланса суммарное прямое водопотребление составляет:

$$WF_{dirtom}(\text{производство}) = 2,11 \text{ т воды/т сока};$$

$$WF_{dirtom}(\text{производство концентрата}) = 2,3 \text{ т воды/т сока}.$$

Водный след на стадии выращивания томатов получен по литературным данным, по усредненному общему водопотреблению при выращивании томатов в Испании [1, с. 1219]:

$$WF_{indirtom}(\text{выращивание томатов}) = 81,3 \text{ т воды/т сока}.$$

Анализируя водный след в продуктовой цепочке, получаем, что в структуре водопользования основная доля приходится на выращивание томатов (95%) (рис. 2):

$$WF = WF_{dirtom} + WF_{dirtom} + WF_{indirtom} = 2,11 + 2,3 + 81,3 = 85,71 \text{ т воды/т сока}$$

Таблица 1

Водный след выращивания томатов в Испании (м³/т) [1]

Регион	Испаряемое водопотребление			Неиспаряемое водопотребление	Общее водопотребление
	Зеленое водопользование	Синее водопользование	Итого		
Андалузия	9,5	56,8	64,3	5,8	70,1
Мурсия	9,4	40,1	49,5	4,9	54,4
Каталония	29,6	48,6	78,1	8,3	86,5
Наварра	37,1	24,6	61,7	8,3	70,0
Другие регионы	11,1	51,1	62,2	8,3	70,5
Среднее для государства	13,6	60,5	74,1	7,2	81,3

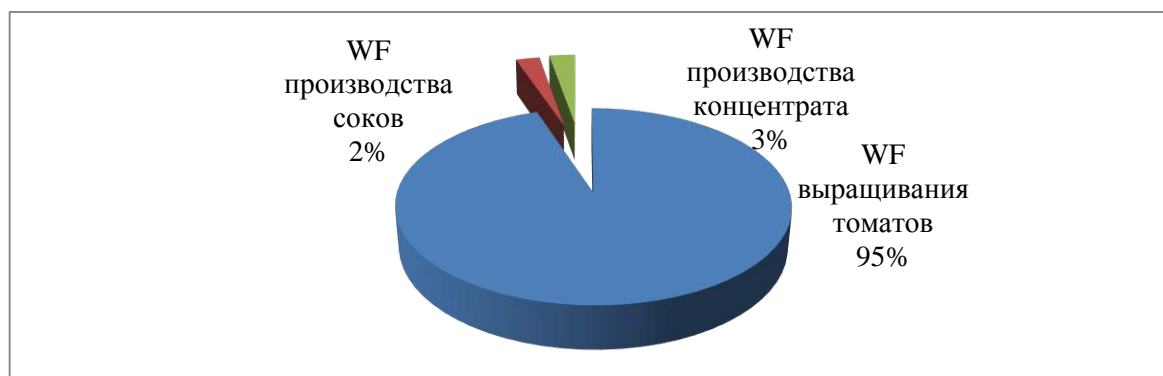


Рис.2. Структура индикатора «Водный след» в продуктовой цепочке соковой продукции

Анализ структуры «Водного следа» позволяет выявить значимые источники водопотребления, как в рамках отдельного предприятия, так и в границах продуктовой цепочки создания продукции и ответить на вопрос, что может быть сделано для сокращения водопотребления.

Выводы

Современная ситуация в российской промышленности требует более внимательного отношения к вопросам охраны окружающей среды, в том числе к проблемам водопользования. В качестве инструмента экологического

менеджмента на предприятии, оценка водного следа дает представление о реальной ситуации и помогает определить возможные меры экологического управления.

Рассмотренный индикатор экологической эффективности помогает обратить внимание руководства или правительства на определенные стадии жизненного цикла, требующих вмешательства.

Индикатор экологической эффективности «Водный след» имеет важное практическое применение. Он обеспечивает более удобное и более широкое понимание того, как потребитель или производитель относится к использованию пресноводных систем, и где в этой цепи есть проблемы.

Расчет индикатора «Водный след» дает пространственно-временную информацию о том, где потребляется вода для разных целей. Данная оценка может являться основой для обсуждения устойчивого и справедливого использования и распределения водных ресурсов, а также является хорошей основой для оценки местных экологических, социальных и экономических последствий.

Для производства сока и соковой продукции, наибольшее водопотребление приходится на сельскохозяйственную стадию, на которую следует обратить внимание. Причем, в глобальном масштабе, она может дать стимул новому законодательному регулированию. Если на производство одной тонны сока на самом предприятии используется 4,41 л воды (замороженный концентрат, сок), а

на стадию выращивания томата 81,3 л, то вопросы экологического управления должны быть в значительной степени направлены на сельское хозяйство.

Список литературы

1. A.K. Chapagain, S. Orr. An improved water footprint methodology linking global consumption to local water sources: A case of Spanish tomatoes. // Journal of Environmental Management. 2009. №90. P. 1219 – 1228.
2. K. Drastig, A. Prochnow, S. Kraatz, H. Klauss, and M. Plöchl. Water footprint analysis for the assessment of milk production in Brandenburg (Germany) // Advances in geosciences. Leibniz-Institute for Agricultural Engineering Potsdam-Bornim, Potsdam, Germany. 2010. №27. – p. 65 – 70.
3. A.Y. Hoekstra, A.K. Chapagain, M.M. Aldaya, M.M. Mekonnen. The water footprint assessment manual. Setting the global standart. Earthscan. London, UK. 2011. – 228p.
4. Грачев В.А., Плямина О.В. Индикаторы экологической эффективности и их роль для отраслей экономики // Экологический ежегодник. 2014. С. 45- 50.
5. Медведев Д.А. Основы государственной политики в области экологического развития РФ на период до 2030 года. 2012 <http://www.pravo.gov.ru/>

Сергиенко О. И.¹, Максимова М. А.², Богданова Е. А.²

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

¹канд. тех. наук, доцент Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, Институт холода и биотехнологий, г. Санкт-Петербург, Россия

²магистрант Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики, Институт холода и биотехнологий, г. Санкт-Петербург, Россия

THE ANALYSIS OF FINANCIAL INSTRUMENTS TO IMPROVE THE ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL EFFICIENCY OF BUSINESS

Sergienko Olga Ivanovna, Associate professor of Saint-Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Institute of Refrigeration and Biotechnologies, Saint-Petersburg, Russia,

Maksimova Maria Andreevna, Master's degree student of Saint-Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Institute of Refrigeration and Biotechnologies, Saint-Petersburg, Russia,

Bogdanova Elena Aleksandrovna, Master's degree student of Saint-Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Institute of Refrigeration and Biotechnologies, Saint-Petersburg, Russia,

АННОТАЦИЯ

В настоящее время во многих российских кредитных организациях оценка экологической значимости цели кредитования не проводится. Кроме оценки финансовой устойчивости заемщика, другие критерии и принципы оценки заявок отсутствуют.

В статье анализируются методики и инструкции, используемые при рассмотрении заявок на кредитование крупнейшими международными банками, ориентированными на реализацию проектов, направленных на охрану окружающей среды и решение социальных задач. Приводятся примеры успешного сотрудничества российских банков с зарубежными партнерами в области повышения эколого-экономической эффективности компаний.

ABSTRACT

Currently at many Russian credit institutions an evaluation of the ecological significance of the target of crediting is not carried out. In addition to assessing the financial stability of the borrower, other criteria and principles for assessing applications are not available.

The paper analyzes the methods and instructions used in the consideration of applications for loans by large international banks, focused on the implementation of projects aimed at environmental protection and social problem solving. The examples of successful cooperation between the Russian banks and foreign partners in improving environmental and economic performance of companies are given.

Ключевые слова: экологическая значимость; заем; софинансирование; синдицированное кредитование.

Keywords: ecological significance; loan credit; co-financing; syndicated lending.

В настоящее время банки предлагают большой выбор своих продуктов и услуг: кредиты, гарантии, инвестиции, гранты и т.д. Если физические лица могут обращаться в банк с целью оформления депозита (вклада), пластиковой карты, потребительского или другого кредита, то юридические лица, включая малый и средний бизнес, часто обращаются с целью получения кредита на усовершенствование и развитие бизнеса. Нередко эти цели можно отнести не только к экономически выгодным, но и экологически значимым.

В большинстве случаев, коммерческий банк анализирует заявки на кредит с использованием собственной инструкции или методики для оценки финансового состояния и кредитоспособности заемщика, подготовленной в соответствии с Положением Банка России № 254-П от 26 марта 2004 года «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» и иными нормативными правовыми актами по вопросам кредитной политики кредитных организаций [3]. Определение кредитоспособности заемщика осуществляется исключительно по его финансовой устойчивости. Анализируются бухгалтерский баланс, платежеспособность, прибыльность, рентабельность заемщика, но не принимаются во внимание цели его обращения в банк с заявкой. Параметры, позволяющие оценивать экологическую и социальную направленность цели кредитования, которые могли бы добавить дополнительные баллы при решении о выдаче кредита, при рассмотрении заявок в российских банках не учитываются.

Однако в мировой практике известны банки, ориентированные на улучшение экономической и экологической ситуации в развивающихся странах, на борьбу с бедностью, повышение качества образования. Крупнейшими среди международных банков, оценивающих экологическую и социальную направленность проектов, являются Всемирный банк (World Bank) и входящий в него Международный банк реконструкции и развития (сокр. МБРР, англ. International Bank for Reconstruction and Development), а также Европейский банк реконструкции и развития (сокр. ЕБРР, англ. European Bank for Reconstruction and Development, EBRD). Поддержка проектов, направленных на решение экологических проблем. Приводятся примеры успешного сотрудничества российских банков с зарубежными партнерами в области повышения эколого-экономической эффективности компаний.

Всемирный банк со времени создания в 1944 году превратился из отдельного учреждения в группу тесно связанных между собой учреждений развития. На начальном этапе своего существования оказывал содействие в послевоенном восстановлении, а теперь – вместе с остальными организациями в составе Группы Всемирного банка – Международной ассоциацией развития (МАР), Международной финансовой корпорацией (ИФК), Многосторонним агентством по гарантированию инвестиций (МАГИ) и

Международным центром по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) – способствует сокращению бедности в глобальном масштабе [5].

Международный банк реконструкции и развития – самый крупный кредитор проектов в развивающихся странах со средним уровнем доходов на душу населения. Страны, подающие заявку на вступление в МБРР, должны сначала вступить в МВФ. Все займы банка должны гарантироваться правительствами стран-членов. Займы выделяются под процентную ставку, которая меняется каждые 6 месяцев. Займы предоставляются, как правило, на 15-20 лет с отсрочкой платежей по основной сумме займа от трех до пяти лет [4].

Необходимо подчеркнуть, что банк покрывает своими кредитами лишь 30% стоимости объекта, причем наибольшая часть кредитов направляется в инфраструктурные отрасли: энергетику, транспорт и связь. С середины 1980-х гг. МБРР увеличил долю кредитов, направляемых в сельское хозяйство до 20%, а также в здравоохранение и образование [4].

В отличие от других финансовых учреждений, Всемирный банк не стремится к получению прибыли. МБРР действует на рыночной основе, пользуется своим высоким кредитным рейтингом, позволяющим ему получать средства под низкий процент, для того чтобы предоставлять кредиты своим клиентам из числа развивающихся стран также по низким процентным ставкам. Операционные расходы, связанные с этой деятельностью, Банк покрывает самостоятельно, не используя для этого внешние источники финансирования [4].

Получаемая от заемщика заявка на финансирование проекта оценивается, с тем, чтобы убедиться, что данный проект является приемлемым в экономическом, финансовом, социальном и экологическом отношении. На стадии переговоров по кредиту Банк и заемщик согласовывают задачи развития, решаемые в рамках проекта, компоненты проекта, ожидаемые результаты, контрольные показатели эффективности реализации проекта и план его реализации, а также график выделения средств займа [4].

Для оценки заявки Всемирный банк разработал Environmental, Health, and Safety General Guidelines (Руководство – Общие принципы по охране окружающей среды, здоровья и безопасности), которые представляют собой технические справочники с общими и отраслевыми примерами международной отраслевой практики. Руководство содержит уровни производительности и меры, которые, как правило, считаются достижимыми в новых проектах по существующим технологиям и по разумной цене [1].

Всемирный банк также осуществляет финансовую поддержку в форме грантов. Целью грантов является содействие разработке проектов путем стимулирования нововведений, сотрудничества между организациями и участия местных заинтересованных сторон в работе над проектами: облегчение долгового бремени стран с высоким уровнем задолженности; повышение эффективности

служб канализации и водоснабжения; поддержка программ иммунизации и вакцинации с целью снижения заболеваемости инфекционными болезнями, такими как малярия; борьба с пандемией ВИЧ/СПИДа; поддержка организаций гражданского общества; создание стимулов для сокращения выбросов парниковых газов [4].

Европейский банк реконструкции и развития был создан в Лондоне в 1991 году 61 страной и двумя международными организациями в качестве инвестиционного механизма для поддержки рыночной экономики и демократии в 34 странах мира, от Центральной Европы до Центральной Азии [2].

ЕБРР является крупнейшим инвестором в регионе, и помимо выделения своих средств, привлекает значительные объемы прямых иностранных инвестиций. Однако, хотя его акционерами и являются представители государства, ЕБРР вкладывает капитал главным образом в частные предприятия, как правило, совместно со своими коммерческими партнёрами. Он осуществляет проектное финансирование банков, предприятий и компаний, вкладывая средства, как в новые производства, так и в действующие фирмы. Он также работает с государственными компаниями в целях поддержки процессов приватизации и структурной реорганизации в них, а также совершенствования коммунального хозяйства. ЕБРР использует установившиеся тесные связи с правительствами стран региона в целях реализации курса на создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности [2].

Как и МБРР, ЕБРР привлекает средства за счёт эмиссии облигаций. Особенностью операций ЕБРР является широкое привлечение средств в национальных валютах стран Восточной Европы, включая российский рубль [2].

Устав ЕБРР предусматривает его деятельность только в тех странах, которые привержены принципам демократии. Забота об окружающей среде является составным элементом надёжно работающей системы корпоративного управления и фигурирует во всех инвестиционных операциях ЕБРР [2].

ЕБРР предлагает широкий выбор финансовых инструментов и придерживается гибкого подхода к структурированию их финансовых продуктов. Важнейшими формами прямого финансирования, предлагаемыми ЕБРР, являются кредиты, инвестиции в акции и гарантии [6].

Кредиты структурируются с учетом конкретных потребностей того или иного проекта. Кредитный риск может ложиться исключительно на Банк или частично распределяться среди участников рынка путем синдицирования кредитов [6].

Синдицирование займов (кредитов) осуществляется для достижения одной из целей ЕБРР, т.е. привлечения внутреннего и иностранного капитала в странах его операций [6]. Для достижения этой цели было решено использовать такой гибкий и рыночный подход, как синдицирование займов. Задача заключается в расширении базы софинансирования ЕБРР путем увеличения числа коммерческих кредиторов, с которыми он работает, дальнейшего внедрения новых структур и методов софинансирования и привлечения на этот рынок новых стран. Важнейшим элементом успеха этой деятельности является степень готовности коммерческих источников финансирования выделять средства [6].

ЕБРР не финансирует определенные продукты или процессы, если они наносят ущерб окружающей среде или

если обеспечить надлежащее смягчение неблагоприятного воздействия невозможно [6].

Среди российских банков, реализующих политику, которая частично или полностью совпадает с целями и задачами названных международных банков, следует назвать «НБД-Банк», «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (МСП Банк), «Черноморский банк торговли и развития» (BSTDB), «Немецкую корпорацию по инвестициям и развитию» (DEG) и многие другие [7].

Банк «Центр-инвест» является ведущим российским партнером международных финансовых институтов ЕБРР, IFC, FMO и KfW по реализации проектов энергосбережения. Банк осуществляет финансирование проектов, направленных на внедрение энергоэффективных технологий в промышленности, сельском хозяйстве, сфере услуг, бюджетной сфере, жилищно-коммунальном хозяйстве и в частных домовладениях. В рамках сотрудничества с Администрацией Ростовской области в 2011 году началась реализация проекта по установке общедомовых приборов учета в домах жителей области. На 01.01.2012 общий объем инвестиций банка «Центр-инвест» в энергоэффективные проекты достиг 3,45 млрд. рублей. Всего было реализовано 350 проектов в промышленности, сельском хозяйстве и сфере услуг. За счет кредитования жилищно-коммунального хозяйства и населения, всего было реализовано 450 проектов на проведение энергоэффективного ремонта квартир. Проведенная модернизация позволила сократить выбросы CO₂ в атмосферу на 89,2 тыс. тонн в год (эквивалент выбросов 52,1 тыс. легковых автомобилей или 254,8 тыс. баррелей нефти) [9].

Совместная программа «Меткомбанка» и «Северстали» предлагает потребителям металлов лучшую предоплатную цену на металл и льготное финансирование [8].

Компания «Северсталь» в начале 2012 года стала победителем конкурса Российского союза промышленников и предпринимателей в номинации «Социальная ответственность»: «За экологически ответственный бизнес». Основные цели Компании в области охраны окружающей среды заключаются в следующем: предупреждать загрязнение окружающей среды, участвовать в решении проблемы снижения выбросов парниковых газов; экономно и рационально использовать энергию и природные ресурсы; эффективно управлять образующимися отходами [8].

Приведенные примеры успешного сотрудничества российских банков с зарубежными партнерами и экологически ответственными российскими предприятиями показывают, что реализация экологически-значимых и экономически-эффективных проектов возможна при поддержке финансовых институтов. Необходимо включить в действующие методики оценки заявок заемщиков фактор экологической значимости проекта или экологический рейтинг предприятия. Можно ориентироваться на используемые зарубежными банками руководства или внедрять похожие схемы кредитования с низкой процентной ставкой. Успешно развивающееся сотрудничество с ведущими российскими и зарубежными финансовыми корпорациями, такими как IFC, ЕБРР, позволит российским компаниям сокращать экологически значимые аспекты.

Список литературы

1. Environmental, Health, and Safety General Guidelines. International Finance Corporation (IFC). – 2007. – 99 p.
2. Википедия. Свободная энциклопедия. // Электронный ресурс – <https://ru.wikipedia.org/>

3. Информационно-справочный ресурс Консультант-Плюс. //Электронный ресурс – <http://www.consultant.ru/>
4. Общественный ресурс по экономической тематике Forexaw.com. //Электронный ресурс – <http://forexaw.com>
5. Официальный сайт Всемирного банка. //Электронный ресурс – <http://www.worldbank.org/en/country/russia>
6. Официальный сайт Европейского банка реконструкции и развития. //Электронный ресурс – <http://www.ebrd.com/ru/home.html>
7. Официальный сайт ОАО «НБД-Банк». //Электронный ресурс – <http://nbdbank.ru/>
8. Официальный сайт ОАО «Северсталь». //Электронный ресурс – <http://www.severstal.com>
9. Официальный сайт ОАО КБ «Центр-инвест». //Электронный ресурс – <http://www.centriinvest.ru/>

Сергиенко О. И.¹, Богданова Е. А.², Максимова М. А.³

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДИКАТОРА РЕСУРСНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ MIPS ДЛЯ НЕПРЕРЫВНОГО УЛУЧШЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

¹канд. тех. наук, доцент, ²магистрант

³Магистрант, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

THE USE OF THE RESOURCE EFFICIENCY INDICATOR MIPS FOR A CONTINUOUS IMPROVEMENT OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM OF AN ENTERPRISE

Sergienko Olga, Associate professor

Bogdanova Elena, Master's degree student

Maksimova Maria, Master's degree student, Saint-Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics.

АННОТАЦИЯ

Рассматривается возможность для улучшения системы экологического менеджмента на основе применения индикатора ресурсной эффективности MIPS. Показано, что для предприятия, как ресурсно-зависимой системы, рациональное использование ресурсов, предупреждение и снижение воздействия на окружающую среду является одной из важнейших функций экологического менеджмента в общей системе менеджмента.

ABSTRACT

The paper considers a possibility to improve the environmental management system based on the application of the resource efficiency indicator MIPS. It is shown that for an enterprise as a resource-dependent system, a rational use of resources, prevention and reduction of environmental impact is one of most important functions of environmental management in the overall management system.

Ключевые слова: экологический менеджмент; непрерывное улучшение; ресурсная эффективность.

Keywords: environmental management; continues improvement; resource efficiency.

Динамично развивающийся внешний и внутренний рынок, возрастающие требования законодательства, стремление удовлетворять и превосходить ожидания потребителей ведут к тому, что для существования и устойчи-

вого развития в современном мире организациям необходимо искать и применять новые результативные модели и инструменты менеджмента.

В настоящее время в мировой практике, применяется множество концепций и подходов, способствующих улучшению общего менеджмента организации (табл. 1).

Таблица 1

Методы непрерывного улучшения общего менеджмента организации

Метод непрерывного улучшения	Краткое описание метода
Бенчмаркинг Впервые был применен в США в 1972 г. исследовательской и консалтинговой организацией PIMS. Она установила, что для нахождения эффективного решения, необходимо изучать передовой опыт других предприятий, которые успешно функционируют в схожих условиях. В 1979 году американская компания Хегох приступила к реализации проекта «Бенчмаркинг конкурентоспособности»	Сравнение процессов и особенностей продукции (услуги), ключевых показателей деятельности организации с аналогичными процессами и продукцией (услугами), показателями признанных лидеров рынка. Цель - определение возможностей для улучшения
Мозговой штурм Впервые был предложен Алексом Осборном в 1941 г.	Стимулирование открытой, свободной и творческой мыслительной деятельности в группе. Используется в качестве вспомогательного средства при планировании и решении проблем

Метод непрерывного улучшения	Краткое описание метода
Анализ Парето, принцип 20/80 Англичанин Ричард Кох предложил использовать данный принцип в качестве универсального, со ссылкой на частную закономерность, выявленную итальянским экономистом и социологом Вильфредо Парето в 1897 г. Название «принцип Парето» для «принципа 20/80» предложил Джозеф Джуран в 1941 г.	Статистический метод – построение гистограмм, позволяющих выявить причины возникновения немногочисленных, но достаточно важных проблем и сосредоточить усилия на устранении именно этих причин. Диаграммы Парето используются, в том числе, для оценки временных факторов и определения эффективности мероприятий и корректирующих действий
Самооценка Самооценка, как метод, начал применяться после выхода первой версии стандартов ИСО 9000 в 1987 г. В настоящее время «самооценка деятельности» проводится достаточно часто в связи с массовым внедрением систем менеджмента качества и проведением различных международных и национальных премий по качеству	Анализ деятельности организации собственными силами, идентификация возможностей и областей для улучшения и потенциального применения лучших методов менеджмента
SWOT-анализ В 1963 г. на конференции по проблемам бизнес-политики в Гарварде профессор Кеннет Эндрюс ввел аббревиатуру SWOT. В 1965 г. SWOT-анализ было предложено использовать как модель для разработки стратегии поведения фирмы	Стратегический метод планирования, ориентированный на выявление факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы).
Пять «S» Система рационализации рабочего места была предложена в послевоенной Японии в компании Toyota	1. Сортировка – четкое разделение на нужные и ненужные вещи, с последующим избавлением от последних. 2. Приведение в порядок или соблюдение порядка – расположение необходимых вещей таким образом, чтобы можно было быстро и просто их найти и использовать. 3. Содержание в чистоте – соблюдение в чистоте и опрятности оборудования и рабочего места 4. Стандартизация – превращение деятельности по соблюдению первых трех правил в повседневную практику. 5. Совершенствование – воспитание привычки точного выполнения установленных правил, процедур и технологических операций.
BPR Термин “Business Processes Reengineering” - «реинжиниринг бизнес процессов» ввел М.Хаммер в 1990 г. в статье «Рейнжиниринг: не автоматизируйте – уничтожайте».	Фундаментальное изменение бизнес-процессов с целью достижения резких улучшений ключевых показателей деятельности

Успех любой организации достигается за счет эффективной и результативной модели общей системы менеджмента. Под общей системой менеджмента подразумевается система управления ресурсами (человеческими, финансовыми, природными и другими) с целью реализации политики и достижения поставленных целей» [1, с.14].

Вопрос обеспечения экологической безопасности на всех этапах жизненного цикла объектов (проектирование – строительство – эксплуатация – консервация/вывод из эксплуатации); предотвращение и предупреждение негативного воздействия на окружающую среду; сниже-

ние потребления и эффективного использования электроэнергии и ресурсов; улучшение качества жизни приобретает все большее значение для внутренних и внешних заинтересованных сторон.

Наиболее известными стандартами, устанавливающими требования к системе экологического менеджмента и основные принципы управления, стали международные стандарты серии ISO 14000. По данным Международной организации по стандартизации в таблице 2 приведены сведения о количестве компаний, сертифицированных на соответствие системы экологического менеджмента требованиям стандарта ISO 14001 [3].

Таблица 2

Количество сертифицированных компаний с системами экологического менеджмента, соответствующими требованиям стандарта ISO 14001

Страна	Количество компаний, сертифицированных в соответствии с ISO 14001, шт.	
	2012	2013
Россия	1090	1272
Канада	1778	1175
Китай	91573	104735
Финляндия	1310	1422
Германия	7015	7983

Страна	Количество компаний, сертифицированных в соответствии с ISO 14001, шт.	
	2012	2013
Япония	27774	23723
Испания	19470	16051
Италия	19615	24662
США	5699	6071
Белоруссия	29	69
Великобритания	15883	16879
Франция	7094	7940

Динамика внедрения и стандартизации систем экологического менеджмента в России показана на рисунке 1 [3].

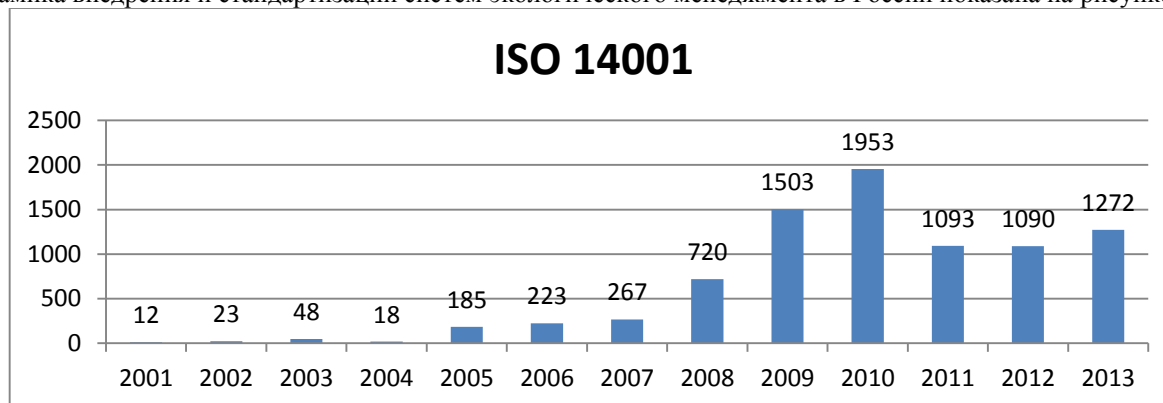


Рис. 1 Динамика развития системы экологического менеджмента в России

Однако выполнение требований международных стандартов является лишь частью необходимых условий эффективного функционирования бизнеса в современном мире.

Для предприятия, как ресурсно-зависимой системы, охрана окружающей среды включает не только сокращение выбросов и других экологических воздействий, но и ресурсосбережение. Согласно концепции устойчивого развития, изложенной в решениях Конференции ООН по охране окружающей среды и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.), одной из стратегических целей является снижение ресурсоемкости производства.

Стандарты серии ISO 14000 не содержат прямых требований обеспечения эффективности использования ресурсов, однако последние обзоры глобального потребления ресурсов показывают, что мировая экономика нуждается не только в относительном отделении (relative decoupling) экономического роста от потребления ресурсов, но и в снижении абсолютного отделения (absolute decoupling). При этом под относительным отделением понимают увеличение экономического благосостояния меньшими затратами ресурсов, что достигается за счет повышения ресурсной эффективности. Абсолютное отделение предполагает как снижение потребления ресурсов в абсолютном выражении, так и снижение воздействия экономики на окружающую среду, включая потребление [7,8].

Поскольку эффективный экологический менеджмент – это, прежде всего, ресурсно-ориентированный менеджмент, направленный на эффективное потребление ресурсов, среди функций экологического менеджмента по-прежнему функция информирования об устойчивом потреблении ресурсов.

Эффективность потребления и использования ресурсов становится всеобъемлющим подходом: предприятия, определяя свои цели и стратегии развития, включают, в том числе, и показатели использования ресурсов.

Как известно, «ресурсы являются материальными потоками и, следовательно, физически осязаемы и измеримы» [5, с.175].

Одним из способов измерения ресурсоемкости производства и потребления является определение индикатора MIPS (материальный вход на единицу услуги) и выполнение последующего анализа ресурсной эффективности. Концепция MIPS была предложена Фридрихом Шмидт-Бликом в 1992 году в целях практической реализации концепции дематериализации и управления в экономике на микро-, мезо- и макроуровнях и впервые опубликована в 1993 году в [5]. Индикатор MIPS обобщает потребление как невозобновляемых, так и возобновляемых ресурсов воды, атмосферного воздуха и эрозию почвы.

Согласно стандарту ISO 9000:2005 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» любая деятельность, в которой используются ресурсы, может рассматриваться как процесс. Под процессом подразумевается «совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующая входы в выходы» [1, с.7]. При этом процессы в организации должны планироваться и осуществляться в управляемых условиях с целью добавления ценности.

Концепция MIPS основана на том, что материальные входы в системе производства и потребления, в конечном счете, превращаются в отходы производства, воздействующие на окружающую среду. Следовательно, учет входных материальных потоков на протяжении всего жизненного цикла продукции и услуг позволит предварительно оценить потенциальное воздействие на окружающую среду, и, тем самым, способствовать своевременному принятию экологически сбалансированных решений. Уменьшение материальных потоков на стороне входа поможет избежать и минимизировать выходы и их потенциальные воздействия [4, 6]. Снижение общей нагрузки на окружающую среду на стороне входа гораздо более эффективно, чем индивидуальные меры на выходе, такие как

фильтрация выбросов, удаления CO₂ из дымовых газов, переработка отходов, сокращение токсичных веществ и т.д.),

Индикаторы ресурсной эффективности в отдельных областях потребления, например, составляют: 10 км езды на велосипеде (1,3 кг); 10 км вождения легкового автомобиля (11,3 кг); потребление вегетарианского гамбургера (6,45 кг/ кг продукта) и двойного гамбургера (28,80 кг/ кг продукта). Они показывают потенциал ресурсной эффективности при выборе наименее ресурсоемких вариантов производства и потребления [4,6].

Оценка более пятисот предприятий в Европе, в частности в Германии, показывает, что благодаря политике ресурсной эффективности, было сэкономлено порядка 210 тыс. евро в год, что соответствует 2% от годового оборота предприятий [7,8].

Выводы и заключение

MIPS – это целевой и практический показатель, который позволяет идентифицировать положительные, в том числе и финансовые, возможности ресурсосберегающей деятельности с точки зрения снижения затрат и потребления ресурсов для производства продукции и услуг.

С помощью показателя MIPS предприятия могут непрерывно анализировать эффективность и ресурсоемкость на протяжении всего жизненного цикла выпускаемой ими продукции или оказываемых услуг. В тоже время, анализ и оценка ресурсоемкости отдельных операций и видов деятельности может способствовать улучшению и оптимизации наиболее важных процессов, и в целом развитию устойчивой предпринимательской деятельности, повышению конкурентоспособности [2].

Материальный вход на единицу продукции (MIPS) можно использовать как индикатор или критерий для сокращения расхода природных ресурсов или материального входа MI, а также для увеличения срока службы и повышения надежности эксплуатации конечного продукта S.

Для предприятий, как ресурсно-зависимой системы, рациональное использование ресурсов, предупреждение и снижение воздействия на окружающую среду является одной из важнейших функций экологического

менеджмента в общей системе менеджмента. Применение концепции MIPS позволит предприятиям проводить анализ эффективности ресурсоемкости на протяжении всего жизненного цикла продукции или услуги.

Список литературы

1. Международный стандарт ISO 9000:2005 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» [Электронный портал] // Справочно-информационный интернет-портал. Режим доступа: [http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/std/iso_9000-2005\(r\).pdf](http://www.pqm-online.com/assets/files/lib/std/iso_9000-2005(r).pdf), свободный. Яз. рус.
2. Основы теории эко-эффективности: Монография. / Под науч. ред. О.Сергиенко, Х. Рона. – Спб.: СПбГУНиПТ, 2004. – 31 с.
3. Справочно-информационный интернет-портал. Режим доступа: <http://www.iso.org>, свободный. Яз.англ.
4. Bringezu, S., Bleischwitz, R., Eds.; Sustainable Resource Management: Global Trends, Visions and Policies; Greenleaf: Sheffield, UK, 2009.
5. Georg Mu"ller-Christ. Sustainable Management Coping with the Dilemmas of Resource-Oriented Management; Springer-Verlag Berlin Heidelberg - 2011 – 175 p.
6. Schmidt-Bleek, F. Wieviel Umwelt braucht der Mensch. MIPS—Das Ma. fur okologisches Wirtschaften; Birkhauser: Berlin, Germany, 1993.
7. Science Communication Unit, University of the West of England, Ed.; Science for Environment Policy In-depth Report: Resource Efficiency Indicators; Report Produced for the European Commission DG Environment, University of the West of England: Bristol, UK, 2013. Available online: <http://ec.europa.eu/science-environment-policy> (accessed on 24 May 2013).
8. Weidema B.P., Pedersen R.L. Life Cycle Screening of Food Products/ Methodological Proposals. - Danish Academy of Technical Sciences. Lyngby, Denmark. - 2005. - 54 p.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

*Гималетдинов С. Х.***ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

аспирант кафедры инновационной экономики Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан.

FOREIGN EXPERIENCE OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

Gimaletdinov Salavat, graduate student of chair the innovation economy of the Bashkir Academy of Public Service and Administration under the President of the Republic of Bashkortostan

АННОТАЦИЯ

Одним из приоритетных направлений развития экономики, является взаимодействие и партнерство государства и частного лица. В данном случае мы бы хотели проанализировать западные модели развития этой экономической схемы, с целью выработки собственной стратегии на примере развития частного сектора и его отношения с государством в западных странах. Темпы их экономического развития позволяют их брать в качестве примера и, возможно, даже образца, но, естественно исходить из российской действительности, внедряя схемы и модели, исходя из целесообразности.

ABSTRACT

One of the priorities of economic development, is the interaction and partnership between the state and individuals. In this case, we would like to analyze the western model of development of this economic scheme, we, in order to develop its own strategy on the example of the private sector and its relationship with the state in Western countries. The pace of economic development allow them to take as an example, and perhaps even sample, but of course come from the Russian reality, introducing schemes and models, on the basis of expediency.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, производственная инфраструктура, законодательная база, бизнес-структура, субъект экономики.

Keywords: public-private partnerships, industrial infrastructure, legal framework and business structure, the subject of the economy.

Понятие государственно-частного партнерства (Public-Private Partnership - PPP) появилось в Западных странах в конце 80-х гг. для установления взаимодействий государства и бизнеса в области производственной и социальной инфраструктуры, атомной энергетики, обороны, безопасности, уголовного права. Возникновение данных отношений обусловлено сокращением функций государственного управления в области социально-значимых направлений экономического развития, которые стали передаваться бизнес-структурам. При этом собственность, по условиям государственно-частного партнерства, на данные объекты, регулирование и контроль остаются за государством. Зарубежный опыт [2, 1] показывает, что отдельные законы по государственно-частному партнерству отсутствуют в рамках их правового поля, а отношения регламентируются общим публичным законодательством, законодательством по видам деятельности, концепциями развития и соглашениями о партнерстве.

Центральным звеном системы управления государственно-частным партнерством в зарубежных странах выступает отдельное юридическое лицо, которое формируется Правительством страны и отвечает за осуществление деятельности партнерства государства и бизнес-структур, а также выступает в качестве эксперта по проектам в исследуемой области. Центральное звено может быть как частью государственной власти, так и автономным субъектом экономики. Подобным органом управления в Великобритании и Канаде выступает Министерство финансов, в подчинении которого находятся департаменты, агентства и отделы; в Индии – отдельный орган департамента ин-

фраструктуры министерства экономики; в Польше – министерство инфраструктуры; в Японии – орган в составе канцелярии премьер-министра.

Например, в Великобритании проекты государственно-частного партнерства осуществляются в различных областях общественного производства. Так за период 1992-2007 гг. осуществлено порядка 900 проектов. С 2001 г. по 2007 г. суммарные инвестиции в проекты государственно-частного партнерства составили примерно 42 млрд. евро, что значительно превышает общеευропейские показатели. В настоящий период проекты государственно-частного партнерства экономят до 17 % средств бюджета Великобритании. При этом в данной стране отсутствует законодательство по государственно-частному партнерству. Взаимоотношения государства и бизнес-структур строятся на основе директив Европейского Союза, относящихся к публичным контрактам, публичным услугам. Также регулирование осуществляется на основе нормативно-правовых документов в области проведения конкурсных торгов, недвижимости, договоров, налогообложения, конкуренции и др. Реализация государственно-частного партнерства основывается на принципах, формируемых Казначейством ее Величества и иными органами государственной власти и имеющих директивную силу. Вместе с тем разрабатываются различные рекомендации по проектным соглашениям, носящие ограничительный характер в отношении прав собственности.

На основе анализа исследований в области международного опыта реализации проектов государственно-частного партнерства выявлено, что Великобритания реа-

лизует централизованный подход к установлению взаимоотношений государства и бизнес-структуры посредством формирования подразделений, которые устанавливают обязательность компетенции регулирования данного подразделения в области партнерства, а департаменты и органы местного самоуправления реализуют проекты государственно-частного партнерства.

В Японии существует совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих государственно-частное партнерство, включающая в себя следующие:

- Закон «О частной финансовой инициативе» от июля 1999 г. (с последующими изменениями);
- Закон «О реформе предоставления государственных услуг путем установления конкурентных торгов» № 51 от 2006 г.;
- Закон «Об органах местного самоуправления» от 2003 г. (пересмотренный);
- Закон «О государственной собственности» № 73 от 1948 г.;
- Закон «О местном самоуправлении» № 67 от 17.04.1947 г.

Следует отметить, что законодательство Японии устанавливает ограничения по проектам государственно-частного партнерства в области транспорта, городских садов и систем водоотведения, а именно: запрещается частная собственность на данные объекты, эксплуатация и управление ими. Отмечено, что законодательство Японии недостаточно проработано по ряду вопросов государственно-частного партнерства, среди которых можно выделить вопросы процедур переговоров в ходе заключения соответствующего соглашения, аспекты оценки проектов и некоторые другие вопросы практики реализации проектов.

В данной стране в качестве основного органа управления в области отношений государственно-частного выступает Управление по содействию частной финансовой инициативе в структуре Секретариата Кабинета министров Японии (PFI Promotion Office), работа которого осуществляется на основе ст. 21 Закона Японии «О частной финансовой инициативе» от 1999 года (с изменениями от 2010 года).

В таких странах как Республика Корея, Чехия, Германия и Португалия формируются специализированные государственно-частные компании для осуществления функций управления. В Ирландии и Австралии формируются межведомственные органы управления государственно-частного партнерства. В меньшей степени государственно-частное партнерство развито в США, органы по управлению данными отношениями сформированы в семи штатах страны и они представляют собой автономные структуры (например, Отдел ГЧП на транспорте, Отдел высокоэффективного предпринимательства на транспорте Колорадо, Отдел инновационного партнерства и альтернативного финансирования, Комиссия по общественной инфраструктуре). Данное обстоятельство связано с особенностями формирования нормативно-правовой базы США на государственном и региональном уровнях.

При более детальном рассмотрении управления государственно-частным партнерством в Соединенных Штатах Америки отмечено, что в качестве органов, выполняющих функции управления установлены следующие:

1. Национальный совет по государственно-частному партнерству (государственно-общественная структура) привлекает к участию в государственно-частном партнерстве структуры частного бизнеса.

2. Секретариат глобальной инициативы партнерства при Государственном Департаменте США.
3. Федеральное управление шоссейных дорог Департамента транспорта США содействует развитию транспортной инфраструктуры, обеспечивающей реализацию проектов государственно-частного партнерства.
4. Специальная комиссия по государственно-частным партнерствам обеспечивает реализацию инновационной политики и инновационного инвестирования при реализации проектов государственно-частного партнерства.

В качестве нормативно-правовой базы государственно-частного партнерства в США следует выделить следующие документы:

- 1) федеральные специализированные законы о государственно-частном партнерстве: Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве в оказании помощи детям» от 2012 года; Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве в профессиональной сфере» от 2011 года;
- 2) обеспечивающие реализацию государственно-частного партнерства федеральные акты: Федеральный закон «Об интермодальных наземных перевозках и их эффективности» от 1991 года; Федеральный закон «О национальном общественном транспорте» от 1974 года;
- 3) специализированные законы штатов о государственно-частном партнерстве: Закон штата Иллинойс «О государственно-частном партнерстве в сфере транспорта»; Закон штата Джорджия «О государственно-частном партнерстве на уровне штата и местного самоуправления» от 2010 года и др.;
- 4) обеспечивающие реализацию государственно-частного партнерства законы отдельных штатов.

В наибольшей степени и на более высоком уровне механизм государственно-частного партнерства развит в Германии. Механизмы государственно-частного партнерства в рамках данной страны используются с 1980-х годов. Наибольшее распространение взаимовыгодное сотрудничество государства и бизнеса получило с 2004 г. В настоящее время инвестиции со стороны государства в отношении проектов государственно-частного партнерства составляют более 4 % от общих инвестиций, выделяемых на развитие. На основе аналитических данных национального ведомства Германии выявлено долевое соотношение проектов государственно-частного партнерства, реализуемых на государственном, земельном и муниципальном уровнях. Доля государственно-частного партнерства на муниципальном уровне достигает более высоких показателей в проектах, имеющих отношение к вопросам школьного характера (29,5 %); спорту, туризму и отдыху (28,3 %); транспортно-инфраструктурным (19,2 %) и административным проектам (14,8 %). Для федерального уровня характерны проекты государственно-частного партнерства в области строительства, оборудования и модернизации дорожной инфраструктуры. Данное соотношение свидетельствует о том, что одним из ключевых факторов реализации отношений государственно-частного партнерства в той или иной области являются показатели наибольшей эффективности, которые находятся в непосредственной взаимосвязи с факторами необходимости стартового капитала бизнес-структуры и высокой окупаемостью.

Следует отметить, что, несмотря на развитость отношений государственно-частных партнерств, в Герма-

нии отсутствует не только единая унифицированная концепция государственно-частного партнерства, но и законодательно утвержденная трактовка понятия «государственно-частное партнерство».

В настоящее время к органам управления проектами государственно-частного партнерства в Германии относятся:

- Федеральное министерство финансов, АО «Государственно-частное партнерство – Германия (Партнерство Германия)», «ÖPP Deutschland AG (Partnerschaften Deutschland)», которые реализуют функции управления государственно-частным партнерством на федеральном уровне;
- региональные министерства финансов, специализированные группы по государственно-частным партнерствам, которые реализуют функции управления государственно-частным партнерством на региональном уровне;
- органы управления муниципалитетами, которые реализуют функции управления государственно-частным партнерством на муниципальном уровне.

Следовательно, Центральным органом в данном случае выступает консалтинговое общество ÖPP Deutschland, акционерами которого являются федерация, десять региональных субъектов, около восьмидесяти муниципалитетов, государственные заказчики и бизнес-структуры. Эффективное использование взаимодействия государства и бизнеса позволяет значительно увеличить показатели инвестиционной привлекательности инфраструктурных институтов страны, и на основе этого, улучшить качество жизнеобеспечения.

На основе аналитических данных установлена высокая эффективность проектной деятельности в Германии, которая определяется прежде всего как экономическими, так и неэкономическими эффектами, такими как сокращение срока реализации проекта, высокое качество выполнения, увеличение функциональности и др. Отмечается также прогрессивное тенденция дальнейшего развития использования государственно-частного партнерства в экономике страны, что подтверждается увеличением количества реализуемых проектов, увеличением объема инвестиций.

Таким образом, исходя из зарубежного опыта построения механизма государственно-частного партнерства, определены следующие направления формирования законодательной базы в данном направлении в рамках Российской Федерации: общая законодательная база, межотраслевая законодательная база и отраслевая законодательная база. Следует отметить отсутствие необходимости в формировании отдельных законов в целях реализа-

ции конкретных проектов и программ. В рамках национального законодательства актуализируется юридическое закрепление распределение прав собственности, налогообложения, разрешения конфликтов и обязанностей по управлению рисками в области отношений государства и бизнес-структур. Наличие четко регламентированных и адаптированных нормативно-правовых актов, в условиях особенностей рыночной среды Российской Федерации, выступает в качестве активирующего фактора и стимула для бизнес-структур по реализации социально-значимых проектов при участии государственных структур. Эффективность реализации проектов государственно-частного партнерства определяется следующими параметрами взаимодействия:

- 1) соответствие модели государственно-частного партнерства региональным и экономическим условиям;
- 2) соответствие целей государства преследуемым целям бизнес-структур;
- 3) приоритет выбора бизнес-структур государством на основе использования их потенциала для реализации приоритетных задач проекта;
- 4) привлечение населения к оценкам эффективности проектов государственно-частного партнерства;
- 5) структурирование и уточнение особенностей проекта государственно-частного партнерства в соглашениях между партнерами;
- 6) обеспечение гарантийных обязательств, в том числе и по финансовым рискам;
- 7) обеспечение соответствия уровней компетенций государственного сектора реализуемым проектам в сфере государственно-частного партнерства;
- 8) установление взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнес-структур;
- 9) установление оптимальных соотношений государственных и частных инвестиций.

Нормативно-правовое регулирование в области государственно-частного партнерства, учитывающее вышеприведенные условия, позволяет сформировать эффективные формы, модели и механизмы взаимодействия государства и бизнес-структур.

Литература

1. Istrate E., Puentes R. Moving Forward on Public Private Partnerships: U.S. and International Experience with PPP Units. Washington, DC: Brookings Institution. 2011
2. Public-Private Partnership Units: Lessons for their Design and Use in Infrastructure. Washington, D.C. World Bank and the Public-Private Infrastructure Advisory Facility (PPIAF), 2012.

Захарова С. В., Требушкова Е. И.

НЕСОБЛЮДЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В ОБЛАСТИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ

студентка 4 курса Юго-Западного государственного университета

АННОТАЦИЯ

Цель: проанализировать несоблюдение законодательства в области экспортного контроля.

Методы: методическое сравнение, исследование, сопоставление, анализ данных статистической отчетности.

Результаты: в 2014 году по сравнению с 2013 годом количество проведенных проверок в области государственного контроля уменьшилось.

Выводы: мировая система экспортного контроля или национальная программа экспортного контроля в организации будут действовать лишь в том случае, если лица, принимающие решения о вывозе или причастные к этому процессу, будут знать, что в случае нарушений действующего законодательства в области экспортного контроля они точно понесут наказание.

Ключевые слова: экспортный контроль, законодательство, система.

Улучшение системы экспортного контроля является одной из самых главных задач, стоящей как: перед Российской Федерацией, так и другими странами-участниками международных режимов по экспортному контролю

Главным принципом государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации является совместная деятельность экспортного контроля, осуществляемого в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности, политических, экономических и военных интересов, а также выполнения международных обязательств Российской Федерации по недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия.

Под экспортным контролем понимается комплекс мер, обеспечивающих реализацию установленного законодательством порядка осуществления внешнеэкономической деятельности в отношении товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения (ядерного, химического, бактериологического (биологического) и токсинного оружия), средств его доставки (ракет и беспилотных летательных аппаратов, способных доставлять оружие массового поражения), а также иных видов вооружения и военной техники. Экспортный контроль основывается на запретиительно-разрешительном (лицензионном) порядке вывоза конкретных изделий и технологий, попавших в специальные техконтрольные списки. При этом вывоз товара понимается в этом случае шире: речь идет не только о таможенной процедуре экспорта, а о всех внешнеэкономических операциях, предусматривающих трансграничное перемещение контролируемых товаров и технологий [1, с.131].

В мировой деятельности объектами экспортного контроля являются:

- изделия военного назначения, то есть вооружение, военная техника, работы, услуги, результаты интеллектуальной деятельности, применяемые в военно-технической области;
- оборудование и предметы, связанные с использованием атомной энергии;
- промышленные изделия и технологии "двойного назначения", то есть применяемые в гражданских и военных целях.

Мировая практика экспортного контроля исходит из того, что действие ограничительного режима должно распространяться также на изделия, произведенные из контролируемых предметов таких как, например, сырья и материалов или содержащие их в качестве компонентов.

Поставки изделий и предметов, которые попадают под действие экспортного контроля, осуществляются сверх установленных лимитов (квот), могут допускаться при наличии специального разрешения.

Неисполнение требований законодательства РФ в области экспортного контроля грозит уголовной и административной ответственностью. Уголовным Кодексом РФ предусмотрена уголовная ответственность за нарушение установленного порядка осуществления внешнеэ-

кономических операций с товарами и технологиями, подлежащими экспортному контролю. Кодексом РФ об административных правонарушениях предусмотрена возможность применения административных санкций к юридическим и физическим лицам, нарушившим установленные правила осуществления внешнеэкономических операций с товарами, информацией, работами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности, в отношении которых установлен экспортный контроль [5, с.112]. В случае правонарушения, повлекшего за собой причинение существенного ущерба политическим и экономическим интересам России, обороне и безопасности, а также правонарушения, совершенного повторно предприятие может быть лишено правом заниматься ВЭД на срок до 3 лет. Решение о лишении организации права заниматься ВЭД принимается правительством по представлению Экспортного контроля.

Основными формами государственного регулирования внешнеэкономических сделок с контролируемой продукцией является лицензирование и разрешительный порядок временного вывоза (ввоза), реэкспорта и транзита контролируемой продукции [6, с.544].

В соответствии с российским законодательством вывоз контролируемой продукции за границу, а также передача иностранным лицам на территории страны (включая передачу связанных с ней технических данных по электронным каналам связи) должна подлежать лицензированию.

Основным звеном национальных систем экспортного контроля для обеих стран является лицензирование. Лицензирование не означает введение полного запрета на экспорт чувствительных товаров, услуг, технологий и научно-технической информации.

Лицензия – это вид разрешения на экспортно-импортные сделки, но на особых условиях, с принятием гарантий того, что поставляемые изделия или материалы, внесенные в конкретные списки, и не попадут к недоброжелателю и не будут использованы для недекларированных целей.

В РФ выдача всех лицензий осуществляется министерством торговли.

Меры экспортного контроля распространяются и на передачу технологий в процессе обучения, при осуществлении международного научного обмена, оказания консультативных и иных услуг научно-технического характера. Решение о выдаче или об отказе в выдаче лицензии принимается на основе комплексной оценки рисков, связанных с экспортной сделкой.

В области экспортного контроля в РФ нарушениями считаются:

- проведение внешнеэкономических сделок с товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, на которые распространяется экспортный контроль, без лицензий и разрешений;
- получение лицензий и разрешений путем представления поддельных документов или документов, содержащих подложные сведения;
- нарушение требования лицензий и разрешений на осуществление внешнеэкономических операций,

предмет которых является объектом экспортного контроля и др. [3, с.282].

ФСТЭК России является федеральным органом исполнительной власти России, осуществляющим реализацию государственной политики, организацию межведомственной координации и взаимодействия, специальные и техконтрольные функции в области государственной безопасности.

В рамках выполнения функций в области государственного контроля ФСТЭК России осуществляет взаимодействие с ФСБ России, ФТС России и Ростехнадзором [7, с.208].

В 2014 году Службой проведено 144 проверки (в 1-м полугодии – 93 проверки, во 2-м полугодии – 51 проверка). Количество проведенных проверок уменьшилось по сравнению с 2013 годом на 18,75 % (в 2013 году -171 проверка, в 2012 году - 142 проверки).

Уменьшение количества проверок обусловлено сокращением в 2014 году количества внеплановых проверок (с 26 в 2013 году до 3 в 2014 году).

Из общего количества проведенных в 2014 году 144 проверок по результатам 99 (68,75% от общего количества проверок) проверок выявлено 600 (в 2013 году - 629) нарушений обязательных требований законодательства Российской Федерации, при этом выдано 38 (в 2013 году – 28) предписаний об устранении выявленных нарушений. Все предписания исполнены в установленные сроки.

В среднем по Российской Федерации в 2014 году на одну проверку, проведенную ФСТЭК России, приходится 4,17 (в 2013 году - 3,68, в 2012 году - 2,54) вскрытых случаев нарушений обязательных требований.

Выявленные нарушения в 2014 году распределились следующим образом:

- нарушение обязательных требований законодательства – 600 правонарушений (100 % от общего числа выявленных правонарушений);
- невыполнение предписаний органов государственного контроля (надзора) – 0 правонарушений (0 % от общего числа).

В 2014 году количество проверок, по итогам проведения, которых возбуждены дела об административных правонарушениях, увеличилось по сравнению с 2013 годом на 11,76 % (2014 год – 17, 2013 год – 15).

Дела об административных правонарушениях возбуждены по итогам проведения 13 проверок в первом полугодии и 4 проверок во втором полугодии.

Общая сумма наложенных административных штрафов по сравнению с 2013 годом увеличилась на 13,26 % (2013 год – 2474 тыс. руб., 2014 год – 2802 тыс. руб.). При этом в первом полугодии сумма штрафа составила 2110 тыс. руб., во втором полугодии 692 тыс. руб.

Юридическими лицами, в отношении которых были проведены проверки, при методической помощи со

стороны ФСТЭК России разработаны планы устранения выявленных нарушений и недостатков. Ход реализации указанных планов взят под наблюдение ФСТЭК России.

Случаев оспаривания в суде юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями оснований и результатов проведения в отношении них в 2014 году ФСТЭК России мероприятий по контролю не было [2, с.163].

Таким образом, мировой системой экспортного контроля или национальная программа экспортного контроля в организации будут действовать лишь в том случае, если лица, принимающие решения о вывозе или причастные к этому процессу, будут знать, что в случае нарушений действующего законодательства в области экспортного контроля они точно понесут наказание.

Список литературы

1. Чаплыгина М.А. Бюджетная система Российской Федерации. Курский институт кооперации (филиал) АНО ВПО "Белгородский университет кооперации, экономики и права". Курск -2013. 131 с.
2. Чаплыгина М.А., Бычкова Л.В., Евглевская Т.А., Горяинов В.М. PR во внешнеэкономической деятельности. Юго-Западный государственный университет. Курск - 2014. 163 с.
3. Чаплыгина М.А, Коварда В.В. Основы документооборота в таможенных органах. Санкт-Петербург, Издательский центр «Интермедия» -2015. 282с.
4. Чаплыгина М.А. Межличностные взаимоотношения как социально-психологический фактор развития служебного коллектива. Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика (Текст): сборник статей. - Курск. ЮЗГУ, 2014.- С. 226 - 229.
5. Чаплыгина М.А. Социально-психологические факторы эффективной управленческой деятельности таможенного персонала. Наука и образование в 21 веке: Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. 31.09.2013.: в 34 частях Часть 15; Мин-во обр. и науки РФ. Тамбов: изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2013. - С.112-114
6. Чаплыгина М.А. Транснациональные корпорации в современной экономике. В сборнике: Актуальные проблемы инновационного развития экономики: Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. Белгород: Издательство БУКЭП, 2014.-Ч.2. 544 с.
7. Чаплыгина М.А. Социальное и экономическое развитие регионов: проблемы управления и регулирования. Монография. / под редакцией Гимбатова Ш.М. / -М. Издательство Перо, 2013 – 208 с.

Мохамед А. С.

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В США

соискатель ученой степени кандидата экономических наук, Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

IMPLEMENTATION OF TRANSPORTATION INFRASTRUCTURE PROJECTS IN THE USA

Mokhamad Arif Salim, Ph.D. candidate, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow

АННОТАЦИЯ

В настоящее время дальнейшее развитие мировой экономики ставится в зависимость от влияния множества факторов, среди которых приоритетное значение приобретают обновления отраслей инфраструктуры. Последствия финансового кризиса привели к дефициту средств, необходимых для долгосрочного развития отраслей инфраструктуры, что послужило причиной поиска альтернативных моделей долгосрочного финансирования.

Ключевые слова: инфраструктура, транспортная инфраструктура, финансирование, финансирование проектов транспортной инфраструктуры, инфраструктурные облигации.

ABSTRACT

The recovery of the global economy depends on many factors among which the infrastructure development has priority value. World economic crisis has influenced the role of traditional infrastructure investors. The mentioned difficulties motivate the World community to search new sources of long-term finance to bridge the current gap in sphere of infrastructure development.

Key words: infrastructure, transport infrastructure projects, infrastructure finance, transportation infrastructure projects, infrastructure bonds.

Проблемы долгосрочного развития отраслей инфраструктуры, порожденные кризисом государственных финансов и сужением банковского кредитования, побудили правительства стран с развитой экономикой приступить к поиску альтернативных схем и подходов в вопросах планирования и финансирования отраслей инфраструктуры.

При этом однозначно нельзя утверждать, что традиционный порядок решения инфраструктурных проблем, существовавший до острой стадии финансового кризиса, полностью утратил свою актуальность. Во многих странах проекты инфраструктуры реализуются в партнерстве с частным сектором, а последствия финансового кризиса привели к значительному увеличению ответственности государства в вопросах обеспечения финансирования и разработки инструментов правительственной поддержки инициаторам. В общем, в рамках традиционного подхода, проекты инфраструктуры реализуются в сотрудничестве с частным сектором и при наличии серьезной государственной поддержки. В свете сказанного современный опыт США служит этому подтверждением.

Различные механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП) находят все большее применение в инфраструктурных отраслях США. При этом главными тенденциями развития концепции ГЧП являются: использование контрактов жизненного цикла и использование моделей ГЧП в отраслях социальной инфраструктуры, как-

то: образование, здравоохранение, коммунальное обслуживание.

Контракт жизненного цикла (КЖЦ) позволяет частным партнерам, инвесторам или консорциуму получать фиксированные платежи за доступность объекта инфраструктуры. Такой механизм в значительной сфере защищает инвесторов от рисков ограниченного трафика, но в то же время государственные платежи поступают не только за доступность объекта к использованию, но и за качество инфраструктуры и ее состояния. Таким образом, на определенный отрезок времени, в обязанности частного консорциума вменена и эксплуатация, и содержание в надлежащем состоянии объекта инфраструктуры. В противном случае, со стороны государственных органов могут инициироваться меры экономического характера за нарушение норм эксплуатации и содержания объектов частными партнерами.

С позиции государства модель КЖЦ является инструментом решения проблем инфраструктуры в тех случаях, когда прямой сбор платы с населения по политическим или иным соображениям не представляется возможным.

Опыт США свидетельствует о прочной традиции применения КЖЦ в транспортной отрасли в отношении отдельных объектов инфраструктуры, как-то: туннели, мосты, участки автотрасс и железных дорог, а также железнодорожных станций. В таблице №1 приведены актуальные проекты транспортной инфраструктуры, реализуемые в США по принципу КЖЦ.

Таблица № 1

Реализуемые проекты инфраструктуры США на основе КЖЦ

проект	штат	сектор	стоить проекта (млрд. долл.)	завершения работ	срок экспл. частным консорциум
I-4 Ultimate Managed Lanes Project - строительство участка автотрассы длиной свыше 21 миль с искусственными сооружениями	Флорида; Департамент Транспорта	дороги, мосты	2,32	2021	40 лет
I-69 Section 5 P3 Project - модернизация участка автотрассы длиной 21 миль	Индиана; Департамент Транспорта	дороги	0,325	2016	35 лет
Illiana Expressway Project - строительство скоростной автодороги протяженностью 50 миль	Иллинойс и Индиана; Департаменты Транспорта	дороги	1,5	2018	40 лет
Rapid Bridge Replacement Project - модернизация 558 небольших мостов в сельской и городской местности	Пенсильвания; Департамент Транспорта	мосты	0,9	2018	28 лет

проект	штат	сектор	стоить проекта (млрд. долл.)	завершения работ	срок экспл. частным консорциумом
Portsmouth Bypass P3 Project - строительство автотрассы длиной 16 миль	Огайо; Департамент Транспорта	дороги	0,43	2019	35 лет
I-15 Project Neon - строительство дороги длиной 3,7 миль с целью ликвидации пробок в центре Лас-Вегаса	Невада; Департамент Транспорта	дороги	1,3	2020	35 лет
Purple Line (Maryland) - строительство железной дороги протяженностью 16 миль	Мэриленд; Департамент Транспорта	Ж.Д.	2,5	2020	35 лет
East End Crossing - Ohio River Bridges Project - строительство автодорог, включая мостов, протяженностью 8,5 миль	Индиана, Кентукки; Департаменты Транспорта	дороги, мосты	1,3	2016	35 лет
Presidio Parkway - модернизация автодороги, ведущей к мосту "Золотые Ворота"	Калифорния; Департамент транспорта	дороги	0,9	2017	30 лет
Denver FasTracks Eagle P3 Light Rail Project - строительство железной дороги протяженностью 34 миль	Колорадо; Департамент Транспорта	Ж.Д.	2,2	2017	29 лет
Miami Port Tunnel Project - строительство туннеля протяженностью 1,3 км	Флорида; Департамент Транспорта	Туннели	0,7	2015	35 лет

Модели КЖЦ преимущественно применяются в рамках постановления Департамента Транспорта США о финансировании транспортной инфраструктуры и инноваций (Transportation Infrastructure Finance & Innovation Act - TIFIA).

Постановление TIFIA было принято в 1998 году с целью финансовой поддержки проектов транспортной инфраструктуры в виде предоставления прямых государственных кредитов или кредитных гарантий. Прямое финансирование предоставляется по ставке Казначейства США.

Кредиты по линии TIFIA обеспечивают от 33% до 49% капитальных затрат обособленного проекта транспортной инфраструктуры. Проекты, приведенные выше в таблице № 1, отличаются не только принципиальной схемой взаимодействия с частным сектором - моделью КЖЦ, но и тем, что эти проекты частично финансированы прямыми правительственными кредитами по линии TIFIA.

По состоянию на конец 2014 года Правительство США в соответствии с механизмом TIFIA утвердило обязательства по финансированию региональных транспортных проектов в объеме 17,1 млрд. долларов [1, с. 5].

Наряду с механизмом TIFIA в США функционирует система размещения правительственных облигаций (PABs - private activity bonds), выпускаемых центральным или местным правительством, привлеченные средства от размещения которых поступают в проектную компанию, на баланс которого реализует непосредственно проект. Эмиссия данных инструментов нацелена исключительно на частных инвесторов, более того держатели облигаций освобождены от уплаты налога с купонного дохода.

Департамент Транспорта Правительства США намерено в ближайшем будущем привлечь в транспортную отрасль частных инвестиций в размере 15 млрд. долларов посредством эмиссии облигаций PAB. Следует отметить, что на конец 2014 года правительствами разного

уровня осуществлены эмиссии данных облигаций для 18 проектов на сумму более 10 млрд. долларов [1, с. 5].

Правительством США принята еще одна инициатива с целью обновления инфраструктуры железнодорожного хозяйства (мосты, станции, здания и прочие объекты) - Railroad Rehabilitation and Improvement Financing (RRIF), в рамках которой Федеральная железнодорожная администрация (Federal Railroad Administration) уполномочена предоставлять прямые кредиты и кредитные гарантии частным инвесторам на цели модернизации отдельных объектов железнодорожной инфраструктуры. Кредиты в рамках RRIF могут служить покрытием до 100% капитальных затрат и действовать наряду с механизмами обеспечения PAB и TIFIA. Администрация железных дорог США утвердила долгосрочную программу, в соответствии с которой планируется направить в железнодорожную инфраструктуру до 35 млрд. долларов с целью стимулирования частных инвестиций, однако в настоящее время освоено только 2 млрд. долларов.

Несмотря на инициативы правительства США по стимулированию частных инвестиций в отраслях транспортной инфраструктуры, аналогичные правительственные шаги в отраслях социальной инфраструктуры пока не имеют прочной основы, хотя применение модели контракта жизненного цикла в отдельных отраслях социальной инфраструктуре уже применяются.

Федеральное Агентство США по охране окружающей среды (US Environmental Protection Agency - EPA) оценивает объем инвестиций в ближайшие 20 лет в сектор водоснабжения и водообеспечения в размере 384 млрд. долларов [2, с. 4]. С целью активизации партнерства с частным сектором, в том числе привлечения инвестиций, правительство США в рамках реформ водного хозяйства приняло постановление о финансировании инфраструктуры водоснабжения (Water Infrastructure Finance and Innovation Act - WIFIA).

Постановление WIFIA разработано на базе позитивного опыта привлечения частных инвестиций в транспортную отрасль в рамках TIFIA. В соответствии с WIFIA предполагается привлечь в отрасль частные инвестиции посредством заключения контрактов жизненного цикла и предоставления государственных прямых кредитов. В первые пять лет программы Правительство США планирует нарастить объем ежегодных прямых государственных кредитов с 600 млн. долларов до 1,5 млрд. долларов.

Для развития других элементов социальной инфраструктуры, как-то: школы, университеты, больницы и прочие объекты, разработан проект закона о финансировании объектов гражданского строительства (the Buildings Infrastructure Financing & Innovation Act), в соответствии с которым в данную сферу по примеру развития транспортной инфраструктуры планируется привлечения частных инвесторов на базе заключения КЖЦ.

Рассмотренные выше меры по стимулированию частной инвестиционной активности в отраслях инфраструктуры свидетельствуют о признании высокой эффективности концепции ГЧП, как инструмента решения проблем инфраструктуры. США с начала 2000-х годов накопили значительный опыт инвестиционного партнерства с частным сектором в отраслях транспортной инфраструктуры, что в настоящее время служит основой для дальнейшего расширения практики ГЧП в сферу социального обеспечения.

Список литературы

1. Stephanie Wagner, Mayer Brown, A National Infra Bank at work//Project Finance International - Global Infrastructure report. June 2014 P. 5-7
2. Roderick Devlin, Greg Daniels, P3S – Developing an Emerging Market //Project Finance International - Global Infrastructure report. June 2014 P. 1-4

МАРКЕТИНГ

Бельская Е. Г.¹, Васютинцев А. В.²

ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК РОССИИ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

¹Канд. псих.наук, доцент Обнинского института атомной энергетики Национального исследовательского ядерного университета МИФИ

²Канд. эк.наук, доцент Обнинского института атомной энергетики Национального исследовательского ядерного университета МИФИ

RUSSIAN TOURIST MARKET IN THE TURBULENCE

Belskaja Ekaterina, PhD in psychology, associate professor of the Obninsk Institute of Atomic Energy of the National Nuclear Research University MEPI

Vasyutichev Andrey, PhD in economics, associate professor of the Obninsk Institute of Atomic Energy of the National Nuclear Research University MEPI

АННОТАЦИЯ

Целью исследования является обоснование необходимости маркетинговых исследований для предприятий, работающих на рынке туристических услуг. Грамотное, профессиональное проведение маркетинговых исследований позволяет выбрать именно те направления деятельности, где достижение поставленных целей становится возможным с минимальной степенью риска и с большей определенностью. Выживает та фирма, которая будет владеть наиболее полной информацией о реальном и потенциальном рынке покупателей, их возможностях, покупательной способности, их пожеланиях и предпочтениях.

ABSTRACT

The study aims to study the need for marketing research for companies operating in the market of tourist services. Competent, professional market research allows you to choose those activities in which to achieve these goals is made possible with a minimum of risk and with greater certainty. Survival is the company that will own the most complete information about the actual and potential market of buyers, their capabilities, purchasing power, their wishes and preferences.

Ключевые слова: туристическая услуга; условия турбулентности; изменения спроса; маркетинговая информация.

Keywords: travel services; turbulence; changes in demand; marketing information.

1. Характеристика рынка туристических услуг в России

С каждым годом российская туристическая индустрия все более активно включается в мировой рынок. Развитие туризма как никакая другая отрасль экономики стимулирует создание рабочих мест и развитие малого бизнеса, перераспределяет ресурсы между странами, оказывает стимулирующее воздействие на такие секторы экономики, как транспорт, связь, сфера услуг, торговля, строительство, производство товаров народного потребления и составляет одно из наиболее перспективных направлений структурной перестройки экономики РФ.

К сожалению, в туризме маркетингу уделяется не то внимание, которого он заслуживает в условиях рыночных отношений в России. Именно в туризме предприниматели больше ориентированы на практику и действуют в соответствии с имеющимся у них опытом. Важнейшей причиной такого положения является тот факт, что большинство туристских предприятий до недавних пор могло без особых усилий и маркетинговых исследований постоянно увеличивать и расширять клиентуру и объемы производства туристских услуг.

Темпы роста столь высоки, что некоторые аналитики уже даже называют туризм экономическим феноменом века.

В 2013 году российские граждане совершили порядка 40 млн. выездов за границу. Данный показатель на 18% превышает итога 2012г. Количество людей, выезжающих с целью отдыха, увеличилось на 21%. Традиционно

популярны у наших соотечественников Египет, Кипр, Турция и Болгария, также вырос туристический поток в Таиланд (до 60%), Италию (36%), Австрию (44%) и Грецию (23%).

Гораздо хуже дело обстоит с приемом гостей. Имея огромный потенциал, рынок туристических услуг в России, тем не менее, находится примерно на одном уровне со многими африканскими странами. Место в седьмом десятке общемирового рейтинга трудно назвать положительным результатом. Планировалось, что немалым подспорьем для отрасли станет Сочинская олимпиада, однако достигнутые ею плюсы во многом были перечеркнуты событиями на Украине.

Существует множество причин недостаточного развития рынка туристических услуг в России. Прежде всего, это высокие цены и дефицит современной инфраструктуры (хороших гостиниц среднего класса, соответствующего транспорта и т.д.). Многие гости жалуются на трудности общения, возникающие вследствие незнания иностранных языков подавляющим большинством местных жителей.

Безусловно, отрицательно влияет и обилие негативной информации в зарубежных СМИ, регулярно вещающих о разгуле преступности в стране. Также часто жалуются на злоупотребления и неадекватность со стороны сотрудников полиции и прочих государственных органов. Кроме того, нельзя не отметить достаточно низкий общий уровень сервиса, в частности, просто вопиющий непрофессионализм многих сотрудников [5].

Но уже в 2014 году наши сограждане стали более требовательны при выборе места для отдыха. Все меньше людей довольствуется только одним возможным направлением для путешествия, авиаперевозчиком и отелем.

Для десятков тысяч россиян лето и начало осени стали не долгожданной порой горящих путевок и горячих отпусков, а временем сгоревших туров и отпускных планов. Такого не было даже в разгар финансового кризиса: несколько крупных туристических операторов друг за другом начали объявлять себя банкротами или приостанавливать деятельность, не выполнив обязательств перед туристами. Это - не однодневки, а крупные компании, пережившие трудные времена. Очевидно, что дело не только в их бизнес-проблемах, но и в сложной ситуации на российском туристическом рынке в отсутствие стратегического управления даже у крупнейших туроператоров.

Летний сезон 2014 г. стал для туристического бизнеса России, как полагают в Российском союзе туриндустрии (РСТ), даже более тяжелым, чем кризисный 2009 год.

С проблемами столкнулся целый ряд компаний, работающих на туристическом рынке: о неспособности исполнять взятые на себя обязательства перед клиентами заявили 16 июля 2014г. - петербургский туроператор "Фирма Нева", 25 июля 2014г. - компания "Роза ветров Мир", 30 июля - туроператор "Экспо-тур", 1 и 2 августа 2014г.- турфирмы "Идеал-тур" и "Лабиринт", 5 августа 2014г.- группа компаний "Интаэр". 6 августа 2014г. в связи с невозможностью выполнения обязательств перед туристами объявило о приостановке своей деятельности ООО "Нордик Стар". В результате турбулентности туристического рынка за рубежом остались десятки тысяч российских туристов, еще десятки тысяч планировали отпуск, приобретя турпакеты у закрывшихся фирм. Из-за потери доверия к турбизнесу люди боятся бронировать туры. Бронировать опасаются даже турагенты, которые и продают продукт [1].

2. Турбулентность туристического бизнеса

Туристический рынок России переживает сегодня нелегкие времена, сложная ситуация способствует ужесточению конкуренции.

Необратимые изменения мировой экономики заложили основы «новой реальности»: график экономического развития больше не будет напоминать сглаженную синусоиду – он устремится вперед зигзагами беспорядочных колебаний.

В отличие от предыдущих рецессий, нынешний кризис сделал необходимым скорейший переход к новому образу мышления, который позволит бизнесу процветать на фоне тревожных волнений и постоянной угрозы хаоса. Действовать нужно будет сразу по всем фронтам: защищать уязвимые места, более оперативно реагировать на возникающие сложности и мгновенно использовать возможности роста, не забывая при этом об устойчивом развитии бизнеса. В условиях неопределенности компании сталкиваются с широким набором рисков вне зависимости от масштабов своей деятельности. Влияние турбулентности становится все более значимым, а сама она носит непредсказуемый характер и зачастую не поддается диагностике. Отягощенный фактором турбулентности, нынешний этап экономического развития заметно выделяется на предыдущих экономических циклов, поскольку сегодня можно ожидать куда большего, чем прежде, количества разномасштабных потрясений, способных стать причиной

возрастания рисков и неопределенности как на макро-, так и на микроэкономическом уровне.

Эпоха турбулентности более всего опасна своей непредсказуемостью. Теперь уже не всем компаниям удастся оправиться от нее, они не могут рассчитывать на безоблачный «реабилитационный период», обычно наступивший после экономического спада и длившийся пять-семь лет. В нынешних условиях основной тон задают турбулентность, хаос, риск и неопределенность [2].

Турбизнес в России, ориентированный исключительно на выездные направления, является достаточно рискованным, малейшее падение спроса способно привести компанию к финансовым трудностям. Турфирмам необходимо диверсифицировать бизнес, ориентируя его на смежные направления и отдых внутри страны.

Эксперты до сих пор спорят о причинах кризиса на российском туристическом рынке - по некоторым данным, он рухнул на 25% [5].

На федеральном уровне признается, что не последнюю роль в нем сыграли политическая ситуация и санкции, введенные ЕС и США против России. К примеру, то, что иностранные партнеры ужесточили требования к российским коллегам. Страны Запада перешли к более активным действиям в вопросе введения санкций против России из-за ситуации на Востоке Украины. После долгих обсуждений западные партнеры договорились об одновременном введении третьего уровня санкций – секторальных. Особенности ведения туристического бизнеса некоторыми «почившими» компаниями тоже в списке основных причин. Министр культуры РФ В. Мединский, сравнив их с финансовыми пирамидами, сказал, что «не надо жить за счет будущих продаж». Пока на туристические услуги был высокий спрос, эта модель работала и широко использовалась. Но как только он упал, произошел закономерный крах тех, кто ею злоупотреблял [3].

Причин спада спроса очень много. Говоря о наиболее значимых, эксперты называют и экономическую ситуацию в стране, вынудившую многих россиян отказаться от заграничных отпусков. Важной причиной является политическая нестабильность. Негативное влияние оказывают и настоятельные послесанкционные рекомендации руководства некоторых силовых ведомств и государственных учреждений своим подчиненным воздержаться от выездов за границу.

Поток туристов стал ниже из-за напряженной ситуацией в Украине, введения санкций, череды банкротств туристических операторов в европейской части России, роста курсов валют, от которых напрямую зависит цена на туристические пакеты, рекомендаций сотрудникам некоторых государственных организаций не ездить за границу.

Кроме того, туристическая отрасль очень закредитована. У многих туроператоров, действительно, очень большие кредиты, которые брались под определенное количество ожидаемых туристов, которые должны были прийти. Но когда произошел резкий отток туристов, конечно, компании недополучили средства в оборот, образовались большие кассовые разрывы.

Высокая конкуренция при падающем спросе на рынке туристических услуг заставляет компании бороться за выживание не на жизнь, а на смерть. По мнению юриста, члена правления Российского союза туриндустрии (РСТ) Георгия Мохова, в целом действующая экономическая модель российского туристического рынка очень рискованна [4].

Туроператорский бизнес низкомаржинальный, его доходность 3-5%, он в основном живет за счет оборотных средств и кредитов. При малейшем падении спроса или изменении конъюнктуры рынка возникает кассовый разрыв. При снижении доходов от продаж и невозможности перекредитоваться возникает разрыв между обязательствами и финансированием.

Сегодня турфирмы должны уходить от работы только с выездными потоками, необходимо диверсифицировать бизнес. Вкладываться в гостиницы, инфраструктуру, развивать внутренний туризм и смежные виды деятельности, чтобы повысить активы собственной компании. Только в этом случае может быть обеспечена устойчивость туроператора, как экономического субъекта [4]. Впрочем, даже фирмам, оставшимся «на плаву», никто не может предоставить гарантий на выживание ни в среднесрочной, ни тем более в долгосрочной перспективе. В Эпоху Турбулентности, которая будет продолжаться еще

достаточно долго, даже тем компаниям, которые успешно преодолели экономические спады, потребуются скорректировать стратегии своего поведения, чтобы устоять под натиском рисков и неопределенности [2].

1. Анализ спроса потребителей туристических услуг на примере туристической фирмы «Море отдыха»

Туристическое агентство «Море отдыха» было открыто в апреле 2002 года в г. Обнинске.. Его основные клиенты – жители г. Обнинска, а также других населенных пунктов Калужской области. Фирма имеет солидную репутацию и стабильно получает прибыль, сотрудничая с такими надежными туроператорами, как Tez Tour, Pegas Touristik и Coral Travel.

По итогам деятельности туристического агентства в 2014 году было проведено изучение спроса по направлениям, а именно: какие направления пользуются наибольшим и наименьшим спросом у туристов (см. рис. 1):

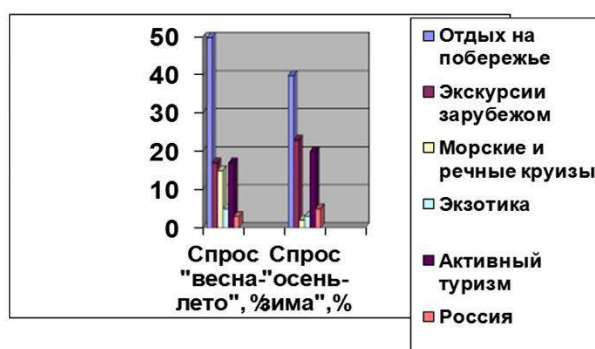


Рисунок 1. Спрос на направления в 2014 году

Из рисунка 1 видно, что наибольшим спросом у туристов как зимой, так и летом, пользуется отдых на побережье (пляжный отдых) – примерно 50 процентов отдыхающих в теплый сезон и 40 процентов отдыхающих в холодный сезон. Динамика обычных показателей отдыха на

побережье превышает все остальные показатели всех сезонов.

Далее был проведен общий анализ всех продаж турагентства за три последних года (см. рис.10), результаты которого свидетельствуют о резком снижении покупательской активности в 2014г.

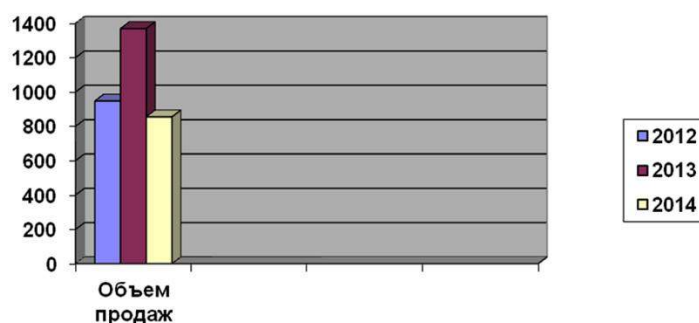


Рисунок 2. Статистика всех продаж организации за 2012 – 2014 гг.

Для того чтобы понять, в каком направлении стоит двигаться турагентству, был проведен опрос среди постоянных клиентов турагентства «Море отдыха»: «Поедете ли Вы отдыхать в 2015 году и куда?» По результатам проведенного опроса можно сделать следующие выводы.

Респонденты в возрасте от 55-и и старше (см. рис.3):

- готовы ехать в Египет и Турцию, но выбирают только пляжный отдых, без выезда за территорию отеля;
- по России предпочитают только организованные

туры (Азовское и Черноморское побережье, исключая Сочи, так как отдых в Сочи после проведения Олимпиады и создания инфраструктуры, ориентированной на клиентов с высоким уровнем доходов, оценивается как слишком дорогой), экскурсионные туры (по Золотому кольцу, малые города северо-восточной Руси и т.д.), туры исторические. Кроме того, у респондентов этой возрастной группы вызывает интерес санаторно-оздоровительное лечение;

- также готовы поехать в санатории республики Беларусь.

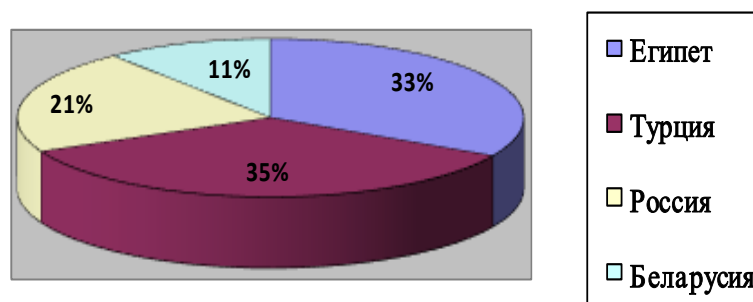


Рисунок 3. Предпочтения места отдыха респондентов в возрасте от 55-ти и старше

Респонденты в возрасте от 35 до 55-ти лет (см. рис.4):

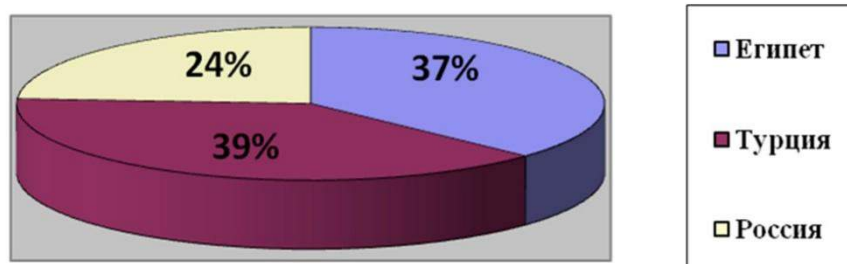


Рисунок 4. Предпочтения места отдыха респондентов в возрасте в возрасте от 35-ти до 55-ти

- готовы поехать в Египет и Турцию. Турцию выбирают из-за оптимальных соотношений цены и качества, а также предлагаемую концепцию отдыха, идеально отвечающую требованиям российских отдыхающих. Египет привлекает ценой и наличием системы «все включено» практически в каждом отеле;
- Россия также вызывает интерес по таким направлениям, как туры выходного дня, экскурсионный и пляжный отдых.

Молодежь от 25 до 35-ти лет (см. рис.5):

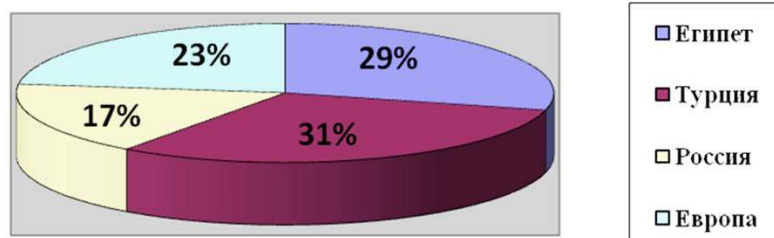


Рисунок 5. Предпочтения места отдыха респондентов в возрасте от 25-ти до 35-ти

- Европа по-прежнему привлекательна для данной возрастной группы, но только самостоятельно (поиски заказ билетов, бронирование гостиниц осуществляется через сеть Интернет), так как это обходится дешевле.
 - на территории России, по данным опроса, молодежь предпочитает так называемую «экзотику», активный и экстремальный отдых (пешеходные или конные походы в горы (Уральские и Кавказские: Приэльбрусье, Домбай, Красная Поляна), альпинизм, джиппинг и сафари на снегоходах и квадроциклах, знаменитое озеро России Байкал, водный спорт и т.д.);
 - молодые люди также готовы поехать в Турцию и Египет, но здесь важны развлечения, экскурсии, водный спорт.
- По результатам опроса можно сделать следующие выводы:
- 1) для всех возрастных групп, в том числе и для молодежи, наиболее привлекательными остаются направления в Турцию и Египет;
 - 2) резко возрос интерес к отдыху на территории России (по сравнению с 2014 г., когда только 3-5% покупателей приобретали путевки для отдыха на территории России, спрос на российские направления вырос до 17-24 %);
 - 3) для всех возрастных групп такие дорогостоящие туры, как Таиланд, Доминикана, Мальдивы и т.д., отпадают из-за ценового барьера.
- Результаты опроса убедительно показывают, что предпочтения покупателей туристической услуги резко меняются в зависимости от финансового положения, политической ситуации и смены возрастных приоритетов. Без маркетинговых исследований и получения необходимой достоверной и надежной информации невозможно принять адекватные решения, как в краткосрочном периоде, так и в долгосрочной перспективе.
- Маркетинг в туризме - это система управления и организации деятельности туристских компаний по разработке новых, более эффективных видов туристско-экскурсионных услуг, их производству и сбыту с целью получения прибыли на основе повышения качества туристского

продукта и учета процессов, которые протекают на мировом туристском рынке.

Для каждой организации, приступающей к разработке и продаже нового пакета услуг, жизненно важными являются вопросы: в каких именно услугах нуждаются потребители и какую цену они согласны заплатить за них. Знание рыночной конъюнктуры в области туризма - первоочередная задача любого туристского предприятия.

В наши дни подавляющее большинство компаний плохо подготовлены, если вообще готовы к тому, чтобы добиваться успеха в условиях продолжительной и непредсказуемой турбулентности.

Новые возможности возникают, когда бизнес способен предпринимать четкие и своевременные действия предупреждающего характера, мобилизовать свою организационную структуру, чтобы успешно противостоять турбулентности. Чтобы новая реальность не застигла предприятия туристического бизнеса врасплох, необходимы наиболее современные методы обнаружения турбулентности, разработка маркетинговой политики на основании точной и своевременной информации. Один из основных источников получения такой информации - проведение маркетинговых исследований.

Маркетинговые исследования в туризме помогают:

- выявить услуги, пользующиеся наибольшим спросом;
- улучшить взаимоотношения с потенциальными потребителями;
- приобрести доверие потребителей за счет понимания их запросов;
- понимать, чем руководствуется потребитель, принимая решение о приобретении туристских услуг;
- выяснить источники информации, используемые

при принятии решения о покупке;

- установить, кто и каким образом оказывает влияние на выработку и принятие решения о приобретении туристического продукта;
- создать систему обратной связи с потребителями туристических услуг;
- прогнозировать потребности выбранного сегмента.

Список литературы

1. Как на российский туристический рынок повлияли санкции ЕС и США. // Мой Крым. - 12.09.2014. [Электронный ресурс]. URL: http://mycrimea.su/news/14/09_12_russia.php.
2. Каслионе Дж.а. Chaotics: искусство управления в эпоху турбулентности. – 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://performance.ey.com/wp-content/uploads/downloads/2011/10/Chaotics.pdf>.
3. Колязина Виктория. Туристический рынок в России: тенденции и прогнозы. – 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.km.ru/turizm/2014/10/15/samostoyatelnyi-turizm-v-rossii-i-zarubezhom/749665-turisticheskii-rynok-v-rossii>.
4. Коновалова Мария. Почему закрываются туроператоры: путешественники не готовы платить. // Деловой квартал - 06.08.2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://ekb.dk.ru/news/pochemu-zakryvayutsya-turoperatory-puteshestvenniki-ne-gotovy-platit-236876625>.
5. Рынок туристических услуг // Информационно-аналитическое агентство «Деловые новости». – 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://delonovosti.ru/business/2231-rynok-turisticheskikh-uslug-izmenitsya.html>.

Гайфулина Р. Р.¹, Корсакова И. В.²

КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

¹доцент, канд. тех. наук Кемеровского института (филиала) РЭУ им. Г.В.Плеханова

²канд. тех. наук, доцент Кемеровского института (филиала) РЭУ им. Г.В.Плеханова

Маркетинговые концепции пережили ряд изменений, которые отражали изменения в рыночной деятельности любой организации. Главной особенностью эволюции маркетинга является перенос внимания с производства и товара на достижение максимальной потребительской удовлетворенности, ориентацию на проблемы и желания потребителей, повышение качества жизни, заботу о сохранении и улучшении экологии.

Концепция маркетинга партнерских отношений - маркетинг взаимодействия или маркетинг взаимоотношений, концепция и практика такого маркетинга ориентирована не на рыночные сегменты, а на индивидуальных покупателей. Маркетинг партнерских отношений представляет собой систему маркетинга, ориентированную на установление долговременных и взаимовыгодных отношений с покупателями и другими субъектами рынка. Ян Гордон дает следующее определение маркетинга партнерских отношений: «Маркетинг партнерских отношений — это непрерывный процесс определения и создания новых

ценностей вместе с индивидуальными покупателями, а затем совместного получения и распределения выгоды от этой деятельности между участниками взаимодействия»[2].

Таким образом, маркетинг партнерских отношений — это не столько усилия по продажам, сколько усилия по сотрудничеству в рамках целевого рынка.

В отличие от маркетинга менеджмента, где преобладает маркетинг сделок маркетинг отношений преследует цели привлечения, сотрудничества и удержания прибыльных постоянных клиентов для обеспечения прибыли организации в долговременном периоде.

Первые упоминания о необходимости исследования проблемы ориентации на клиента ведутся с середины 1950-х гг. в рамках формирующейся концепции рыночной ориентации (П. Дракер, Дж. Мак Китерик, Т. Левитт). Л. Берри подразумевал под новой концепцией «завоевание клиентов, поддержание и укрепление взаимоотношений с ними» [1].

Цель маркетинга взаимоотношений – относиться к потребителю как к уважаемому партнеру, которого ценит организация, выявлять его потребности и добиваться от него лояльности посредством качественного внимательного обслуживания. Современный подход продиктован следующими условиями: переход к рынку покупателя, гораздо более осведомленного о рыночной конъюнктуре, причем в мировом масштабе; появление на рынке все большего количества недифференцированных товаров и услуг; услуги, оказываемые организацией потребителю, часто оказываются более важными и приемлемыми, чем сам товар.

Появление и развитие данной концепции определяется рядом качественных изменений в практике бизнеса. К их числу относятся: стремительное расширение сферы услуг, изменения в области управления качеством, возрастание сложности взаимоотношений деловых партнеров, развитие информационных технологий. Основная идея маркетинга взаимодействия состоит в том, что объектом управления маркетингом становится не совокупное решение, а отношения (коммуникации) с покупателем и другими участниками процесса купли-продажи.

Маркетинг партнерских отношений обеспечивает следующие преимущества для организации.

Во-первых, достигается снижение издержек, связанных с привлечением клиентов.

Во-вторых, организация получает рост числа и суммы покупок, поскольку постоянные потребители увеличивают свои расходы по возрастающей ставке и итоговая прибыль превышает скидки этой категории потребителей. Потеря такого сегмента – потеря высокой прибыли.

В-третьих, маркетинг партнерских отношений обеспечивает наличие ключевой группы потребителей, которая предоставляет организации рынок для тестирования и выведения новых товаров или предложений с меньшим риском, что ведет к уменьшению неопределенности для компании в целом. Наконец, организация приобретает барьер для входа конкурентов за счет удержания стабильной базы потребителей.

Маркетинг взаимодействия повышает значимость личности, личных контактов в системе эффективных коммуникаций, которые направлены на поощрение в покупателе его ощущения индивидуальности и уникальности. Более того, он распределяет ответственность за принятие решений в области маркетинга на весь персонал предприятия.

Я. Гордон отмечает такие особенности маркетинга взаимоотношений, которые никак не свойственны традиционной концепции маркетинга:

1. Создается фактически новое благо для индивидуального покупателя, а выгоды от этой деятельности распределяются между всеми участниками взаимодействия.
2. Признается ключевая роль индивидуальных клиентов. Благо создается вместе с покупателями, а не для них.
3. Весь бизнес-процесс (технологии, материалы, средства коммуникации, персонал, стратегии и структуры) формируется и согласовывается под обеспечение такого конечного результата, который желает получить покупатель.
4. В режиме реального времени происходит совместная работа покупателя и продавца.

5. Явные приоритеты отдаются постоянным покупателям, с которыми развиваются и совершенствуются отношения в перспективе.

6. Строится и поддерживается цепочка взаимоотношений внутри организации, между организацией и ее основными партнерами на рынке и конечным потребителем [2].

Все это говорит о том, что налаживание отношений с клиентом дает ощутимую прибыль организации, и удержание уже существующих клиентов является важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности организации. Маркетинг взаимоотношений опирается на аргументы о прибыли, хотя четко разграничивает, что его интересует не сиюминутная, а устойчивая и долговременная прибыль. Прибыльность по-прежнему остается одной из ключевых целей взаимоотношений. Маркетинг отношений – новая концепция управления маркетингом, концепция приоритета потребительских ценностей.

Главные вопросы, на которые отвечает маркетинг отношений – «В чем выгода для клиента?» и «Как повысить ценность клиента?» Для поэтапной реализации концепции необходимо выполнение четырех основных задач.

1. Идентификация клиента. Чтобы со значительной долей вероятности повысить «ценность» клиента, организация должна составить о нем представление, основываясь на данных подразделения маркетинга, событиях и истории взаимоотношений.
2. Дифференциация клиентов. Каждый клиент представляет особое значение для организации и имеет право предъявлять к организации свои индивидуальные запросы и требования.
3. Взаимодействие с клиентом. Клиенту нужны перемены. С позиций маркетинга отношений важна долгосрочная выгода от сотрудничества с клиентом, поэтому компании необходимо иметь о нем полное представление, включая информацию об изменении его социального статуса, семейного положения и т.п. Задача маркетинга отношений – отслеживать предпочтения и потребности клиента.
4. Персонализация – процесс, при котором каждый из клиентов оценивается как уникальная единица и обслуживается соответственно этому постулату. Персонализация подразумевает, что объем услуг и предложений клиенту должен строиться на изучении его предпочтений и поведения. Таким образом, можно регулировать степень приверженности клиента к организации.

Организации в своих действиях по привлечению клиентов вынуждены действовать быстрее и изобретательнее. С развитием интернет-технологий ускоряются как процессы персонализации, решения проблем клиента и повышения его информированности, так и собственно процессы продаж.

Маркетинг отношений предлагает поиск потребителей, которые сегодня являются не самыми выгодными для организации клиентами, но могут ими стать, если марка произведет на них действительно хорошее впечатление.

С экономической точки зрения необходимо ориентироваться преимущественно на тех покупателей, что приносят наибольшую прибыль, однако хорошая программа маркетинга отношений не должна игнорировать и всех остальных. Конечно, уровень внимания к менее прибыльным покупателям может (и тому есть основания)

быть несколько ниже, но отношение к ним должно быть не хуже. Фактически программы стимулируют не очень выгодных покупателей переходить в более прибыльные сегменты. Маркетинг отношений сосредоточен как на привлечении, так и на удержании клиентов.

Предложений на рынке сегодня огромное количество: товары и услуги становятся стандартизированными, а услуги унифицированными, это приводит к формированию повторяющихся маркетинговых решений. Поэтому единственный способ удержать потребителя – это выстраивание индивидуальных отношений и производство индивидуальных товаров и услуг за счет приспособления к индивидуальным потребностям клиента.

Маркетинг отношений выгоден для предприятия:

- потребители готовы продолжить приобретать товары и услуги у предприятия;
- долгосрочные отношения снижают затраты самого предприятия;
- долгосрочные, постоянные связи с потребителем – основа долгосрочного роста и прибыльности предприятия.

Чтобы добиться успеха, организация должна как обеспечить приток новых клиентов, так и ограничивать их уход. Целью является удержание и увеличение числа доступных организаций клиентов. Для достижения прибыльности стратегии привлечения и удержания должны работать согласованно все подразделения организации. Организация должна целенаправленно управлять потоком клиентов. В конечном счете, именно в потоке клиентов, которым управляет организация, отражается результативность ее стратегии.

Клиентоориентированный подход предполагает три основные позиции: глубокое понимание потребностей клиента; эффективное удовлетворение потребностей клиентов и получение организацией дополнительной прибыли за счет первых двух позиций.

Рассмотрим комплекс маркетинга в маркетинге партнерских отношений.

Товар.

Больше товаров приспособляются к предпочтениям индивидуальных потребителей. Новые товары разрабатываются совместно с поставщиками и дистрибьюторами.

Цена.

Компании будут устанавливать цену на основе отношений с потребителем, а также набора характерных особенностей товаров и услуг, заказываемых потребителем. В бизнес – маркетинге ведется больше переговоров, так как товары часто разрабатываются индивидуально для каждого потребителя.

Распространение.

Маркетинг отношений предпочитает более прямое заключение сделок с потребителем, снижая, таким образом, роль посредников. Маркетинг отношений предпочитает предлагать потребителю альтернативные варианты для того, чтобы он смог выбрать способ, как заказать, заплатить, получить, отрегулировать и даже отремонтировать товар.

Коммуникации.

Маркетинг отношений способствует более тесному личному общению и ведению диалога непосредственно с потребителями. Маркетинг отношений предпочитает более интегрированные маркетинговые коммуникации для

того, чтобы выполнить все свои обещания, данные потребителю, и сохранить свой имидж.

Решение потребителя о сотрудничестве с предприятием основывается на тщательном исследовании возможностей предприятий-конкурентов и выборе того предприятия, который имеет положительную репутацию, обеспечивает своевременность выполнения своих обязательств, оперативно решает вопросы, владеет современными технологиями, может обеспечить обслуживание на высоком уровне и в долгосрочной перспективе.

Организация, которая фокусируется на маркетинге партнерских отношений, должна понять, что расширение спектра товаров и услуг, которые она предоставляет покупателям, приведет к необходимости одновременного расширения сферы знаний сотрудников. Сотрудникам понадобится владение большим количеством процессов, информации, технологий, общение с большим числом людей, с которыми они будут взаимодействовать. И одним из способов управления увеличивающимся спектром знаний и ответственности, которой ожидают от сотрудников, без несвоевременного прекращения их работы является поощрение сотрудников организации.

Специалисты по развитию партнерских отношений выполняют функцию развития бизнеса. В данном направлении должны работать в основном специалисты из направления по работе с клиентами, клиентских отношений. К такому специалисту должны предъявляться особые требования:

- высокие коммуникационные и аналитические навыки;
- знание отрасли и специфики работы в ней;
- знание необходимых правовых норм;
- навыки составления финансового плана и написания отчетов;
- опыт ведения переговоров.

В целом, на современном рынке определяющим является критическое отношение потребителя к товарам и организации. Эти факторы не только усиливают конкуренцию в отрасли, но и придают особую значимость коммуникациям организации с маркетинговой средой. Поэтому в политике сбыта организации должен быть сделан особый акцент на построение доверительных и долгосрочных отношений с клиентами и постоянном учете их изменяющихся запросов и желаний.

Продажа, ориентированная на покупателя – это передовое направление, требующее способности точно оценивать ситуацию, принимать самостоятельные решения, строить долговременные взаимоотношения, создавать условия для взаимного удовлетворения сторон и добиваться истинно делового партнерства.

В современных условиях ориентация на потребителя является следствием принятия концепции маркетинга отношений как основного принципа организации, построенного на четырех главных предпосылках.

1. Успех любой организации на рынке зависит, прежде всего, от потребителя, от того, захочет ли он что-нибудь купить и оплатить покупку.
2. Организация должна знать о потребностях покупателей задолго до начала производства, а в случае высокотехнологических и капиталоемких отраслей – задолго до планирования производства.
3. Потребности покупателей должны постоянно отслеживаться и анализироваться таким образом,

чтобы по позициям «товар» и «развитие рынка» организация всегда опережала своих конкурентов.

4. Менеджеры высшего звена должны добиваться интеграции всех компонентов маркетинговой стратегии (т.е. четырех элементов маркетингового комплекса: усовершенствования продукта, назначения цены, размещения продукта и его продвижения) в единый стратегический план, основанный на понимании поведения потребителя.

Сегодня конечный потребитель купит товар там, где более профессиональным окажется продавец-консультант, который владеет технологией продажи и действует в соответствии с коммуникационной стратегией организации. Технология продажи - это совокупность методов маркетингового, коммуникационного, психологического воздействия на покупателя, разработанных на основе знания специфики товара и покупателей с целью осуществления продажи.

Изменились приоритеты личных продаж, они сосредоточены на маркетинговых аспектах продажи, в основе которых лежат знания потребностей клиента и как построить долговременные отношения с клиентом на основе доверия. Доверие покупателя к организации, к товару - это основа хорошей продажи и означает, что предполагаемый покупатель доверяет продавцу, уважает его знания, удовлетворен стандартами обслуживания.

Основные шаги организации по созданию программы маркетинга отношений сводятся к следующему:

- выделение ключевых потребителей, заслуживающих того, чтобы заниматься управлением взаимоотношениями с ними. Выделить самых крупных или самых лучших потребителей, чтобы управлять взаимоотношениями с ними;
- закрепление за каждым ключевым потребителем квалифицированного менеджера взаимоотношений. Продавец, который обслуживает потребителя, должен пройти курс обучения по управлению взаимоотношениями или быть заменен кем-то более квалифицированным в этой области, менеджер взаимоотношений должен уметь общаться с каждым потребителем;

- определение четких функций для менеджеров взаимоотношений. Описать взаимоотношения, за которые они отвечают и по которым они должны отчитываться, цели их деятельности, рамки их ответственности и критерии оценки их работы. Менеджер взаимоотношений должен быть тем человеком, к которому стекается вся информация, так или иначе связанная с клиентом;
- разработка годового и перспективного планов взаимоотношений с потребителем, где определяются цели, стратегии, конкретные мероприятия и требуемые ресурсы.

Существенную роль данная концепция уделяет внутреннему маркетингу, т.е. взаимодействию организации со своими сотрудниками и, в конечном итоге, отношению сотрудников организации к ее клиентам. Взаимоотношения организации с поставщиками, конкурентами, общественными и государственными организациями обусловлено личными связями и взаимодействием и сотрудничеством, созданием формальных альянсов, союзов, партнерств, совместных предприятий и совместных научно – исследовательских разработок. Развитие партнерских отношений между всеми группами влияния необходимо для выбора правильного направления развития организации и обеспечения его эффективной реализации.

Список литературы

1. Берри Л., Селтман К. Клиника Мэйо: менеджмент и сервис мирового уровня. М.: ЭКСМО, 2010. 304 с.
2. Гордон Я.Х. Маркетинг партнерских отношений: пер. с англ. Е. Нестеровой; ред. пер. О.А. Третьяк. СПб.: Питер, 2001. 384 с.
3. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями: Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 512 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент: пер. с англ. СПб.: Питер Ком, 2012. 896 с.

Рущицкая О. Е.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГА В ПТИЦЕВОДСТВЕ

Соискатель ФГБОУ ВПО Уральский государственный аграрный университет

MAIN AREAS OF MARKETING IN POULTRY

Ruschitskaya Olga, Applicant of FSBEI HPE Ural State Agrarian University, Ekaterinburg

АННОТАЦИЯ

В статье приводятся исследования автора по выявлению ряда важных направлений маркетинговых работ для птицеводческих предприятий в условиях Свердловской области, которые позволили выявить приоритетные и дать рекомендации по стратегии этих направлений.

ABSTRACT

The article presents the author's research on the identification of a number of important areas of marketing works for poultry enterprises in the Sverdlovsk region, which allowed the identification of priority and give recommendations on the strategy of these areas.

Ключевые слова: маркетинговые исследования; птицеводство.

Keywords: market research; poultry.

Экономическое состояние большинства экономических субъектов птицепродуктового подкомплекса в последнее десятилетие характеризуется устойчивой, в основном стабильной динамикой производственных и социально-экономических показателей, что создает условия для продовольственной безопасности страны. Как наиболее устойчиво функционирующая отрасль сельского хозяйства птицеводство является своеобразным мультипликатором его развития, обеспечивая население страны и ее регионов мясом птицы и яйцом. Вовлекая через интеграционные связи в развитие другие отрасли и сферы предпринимательской деятельности, птицеводство должно само развиваться в допустимых рамках устойчивости. Однако, находясь в конкурентной среде внутри- и межрегионального уровня, птицепредприятиям приходится вплотную заниматься маркетинговой деятельностью, преодолевая конкуренцию со стороны импортной птицепродукции. В связи с этим отечественные птицепредприятия активизировали свои действия не только на продовольственном рынке, но и в расширении специализации, создавая собственную кормовую базу на основе присоединения сельхозпредприятий-банкротов. Это позволяет им укрепить свои конкурентные позиции и одновременно решить проблему занятости населения сельских территорий.

Есть регионы, в которых промышленное птицеводство в числе большинства своих птицефабрик сохранило уровень своей деятельности. К их числу можно отнести Свердловскую область. Данная отрасль сегодня превратилась в крупный промышленный комплекс с замкнутым технологическим циклом. По производству яиц и мясу птицы область занимает одно из ведущих мест в отрасли [2, с.115].

Многие из птицефабрик имеют свои фирменные магазины, что позволяет им осуществлять более стабильную реализацию своей продукции и оптимизировать объемы ее сбыта по имеющимся каналам.

Сегментирование, позиционирование, мотивация, информатизация, кластеризация – вот основные составляющие (инструменты) технологии маркетинга. Сюда можно включить и комплекс маркетинга (продукт, цена, распределение, конечный потребитель) [1, с.36].

Названные элементы технологии маркетинга могут применяться в различной последовательности, в зависимости от состояния, в данном случае продовольственного рынка. Для этого потребуются знания не только вышеизложенного информационного поля, ориентируемого на производителя, но и информированности о потребителях. То есть у агроорганизаций возникает необходимость в соответствующей информационной обеспеченности относительно выявления настроений у потребителей на данном рынке и у производителей: в каком направлении действовать, используя составляющие комплекса и технологии маркетинга. Для этого необходимы соответствующие маркетинговые исследования.

Проведенный автором анкетный опрос специалистов управленческого звена наиболее устойчиво функционирующих птицеводческих предприятий Свердловской области позволил выявить ряд важных для них направлений маркетинговых исследований. К таковым, ранжированным по приоритетности направлений, отнесены следующие:

- 1) прогноз устойчивости покупательского спроса на основные виды и продовольственной продукции птицеводства (40,7% респондентов);

- 2) выбор стратегии развития агроорганизации в конкурентной среде (23,3%);
- 3) выявление конкурентных преимуществ основных видов птицепродукции (14,3%);
- 4) сегментирование потребителей (населения) по мотивационным показателям (11,2%);
- 5) мониторинг емкости продовольственного рынка по основным видам птицепродукции (6,4%);
- б) возможности перехода на бренд (2,5%);
- 7) расширение географии продаж (3,6%);
- 8) другие задачи и направления (1,3%).

Исследования показывают, что основная доля специалистов агроорганизаций (79,3%) высказывается в основном за три первых направления маркетинговых исследований, в результатах которых нуждаются их предприятия. И прежде всего это касается прогноза устойчивости покупательского спроса на основные виды и продовольственной продукции птицеводства.

Изложенный материал маркетинго-мониторингового характера позволяет более объективно представить приоритеты формирования продовольственного рынка Свердловской области, которые связываются со сценариями развития аграрного сектора данного региона как единой зоны экономического взаимодействия. Особенно это касается формирования и развития внутрирегиональной оптово-розничной сферы при рациональном размещении оптовых продовольственных рынков на территории Свердловской области.

С учетом приоритетов в агропродовольственной политике на федеральном и региональном уровнях, непосредственно связанных с объемами выделяемых на поддержку сельскохозяйственного производства бюджетных субсидий и выдвигаемых нормативных требований и условий для участия сельских хозяйств в системе продовольственного госзаказа, агроорганизации избирают соответствующий вариант маркетинговой стратегии. Последняя периодически корректируется с учетом возникающих изменений в конъюнктуре регионального продовольственного рынка.

В связи с этим к основным направлениям деятельности маркетингового характера, которые необходимо решать птицепредприятиям, на наш взгляд, нужно отнести следующие:

1. Выполнение исследований на продовольственном рынке с целью определения потребностей населения в птицепродукции с учетом ее ассортимента, уровня качества, цены и других характеристик;
2. Интенсификация продаж на основе совершенствования технологии маркетинга, расширения сферы влияния на рынке птицепродуктов;
3. Оптимизация соотношения между предложением и спросом на используемых сегментах рынка на основе внедрения, соответствующих социально-экономических и мотивационных регуляторов;
4. Повышение конкурентных преимуществ птицепредприятия на основе совершенствования комплекса маркетинга и внедрения инновационных технологий;
5. Формирование и развитие положительного имиджа птицепредприятия с поэтапным переходом на брендинг по наиболее конкурентным видам птицепродукции на основе рационализации системы товародвижения и каналов сбыта;

6. Применение совершенного механизма стимулирования продаж на основе развития рекламной деятельности, расширения участия в региональных и российских выставках и ярмарках.
7. Процесс реализации маркетинговой стратегии должен обладать определенной гибкостью, то есть способствовать своевременной перестройке агроорганизации своей агромаркетинговой деятельности в изменяющихся макро- и мезоэкономических условиях на более эффективный ее вариант. Ведь изменения происходят не только в конъюнктуре продовольственного рынка, но и в составляющих механизма экономического регулирования (кредиты, налоги, госсубсидии, госзаказ и т.д.).

Список литературы

1. Зверев Д.М. Сегментация покупателей. Практика использования факторного анализа данных // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. -№2. – С. 30-40.
2. Эйриян Н. А., Пустуев А. Л., Коптева Л. А. Обеспечение устойчивой конкурентоспособности регионального рынка птицепродукции в условиях ВТО. – Екатеринбург: Издательский дом УрГСХА, 2008. – 336 с.

ЭКОНОМИКА СТАНДАРТИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ

Механцева К. Ф.¹, Ткачева Е. С.²

О ВОЗМОЖНОСТЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МОДЕЛИ САМООЦЕНКИ СЕТЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

¹д.э.н, профессор Ростовского Государственного Экономического Университета РГЭУ (РИНХ),
Ростов-на-Дону

²Студент Ростовского Государственного Экономического Университета РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону

ON THE OPPORTUNITIES OF THE DEVELOPMENT OF THE SELF-ASSESSMENT MODEL FOR THE NETWORK FORMS OF THE FOOD SERVICES

*Mekhanitseva Karina Felixovna, Dr.(Economics), associate professor of the Rostov State University of Economics
Rostov-on-Don*

Tkachova Ekaterina Sergeevna, Student of the Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don

АННОТАЦИЯ

В статье на основе анализа ключевых тенденций развития общественного питания как сектора торговли с выделением сетевой формы предприятий предлагаются составляющие модели самооценки сетевых ресторанов в части оценки их конкурентоспособности.

ABSTRACT

In article on the basis of the analysis of the main trends in development of the food services as a trade sector with the allocation of network forms of enterprises are proposed components of the self-assessment model for net restaurants to assess their competitiveness.

Ключевые слова: сети предприятий общественного питания, самооценка, конкурентоспособность

Keywords: food service, self-assessment, competitiveness

Рынок общественного питания в РФ растет как по числу предприятий – по уточненным данным Росстата на 19.01.2015 только число ресторанов выросло с 28,5 тыс. в 2008 году до 48,3 тыс. в 2013, – так и по обороту общественного питания – с 722 709 млн. руб. в 2008 году до 1 131 535 млн. руб. в 2013 г.. Нельзя не отметить и структурные изменения рынка, выраженные в первую очередь появлением достаточно большого числа сетевых рестора-

нов, кафе и баров. По данным РБК.research в целом на территории РФ работают около 420 крупных сетей общественного питания, в которые входят свыше 8 920 ресторанов, кафе, баров, из них только в 2013 году начали действовать 1150 [4].

При обращении к данным Федеральной службы государственной статистики [6] нами были собраны следующие данные (Рисунок 1-4).

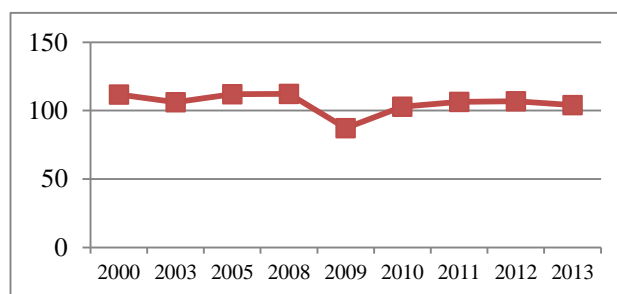


Рисунок 1. Оборот общественного питания по РФ в процентах (в сопоставимых ценах к предыдущему году).

Показатели «Оборот общественного питания по РФ в процентах (в сопоставимых ценах к предыдущему году)» и «Рентабельность проданных товаров, продукции (услуг, работ) и активов организаций в процентах» имеет скачкообразный характер. Число убыточных организаций резко сокращается с 955 до 308. Напротив, сумма убытка возрастает с 3119 млн. руб. до 11207 млн. руб. Из полученных данных следует, что существующие организации не окупаются, что влечет значительное увеличение суммы убытка. Также очевидно, что отсутствует зависимость

между числом убыточных организаций и суммой убытков. Число убыточных организаций сокращается, а число хозяйствующих объектов на конец года увеличивается, что характеризует положительные темпы роста. Как показывают результаты исследований за 2013 год, материальные затраты фигурируют больше, чем любые другие затраты – 36,7%, а меньшего всего у производителей уходит на амортизацию основных средств и составляют 3,6%. Одним из важных факторов, демонстрирующих конкурентоспособность предприятий общественного питания, является своевременное погашение кредита. Ни для кого не

секрет, что предприятия, не способные выплачивать кредит, получают низкий доход, который не позволяет продолжать и тем более совершенствовать деятельность. К сожалению, такие предприятия не способны вести борьбу с конкурентами и достаточно быстро уходят из рынка. В стране, по статистическим данным за 2013 год, общая

сумма задолженности составляет 1399 млн. руб., из которых большая часть невыплаченного кредита приходится на поставщиков. Таким образом, поставщики терпят убытки больше, чем бюджетные и внебюджетные организации, занимающиеся кредитованием.

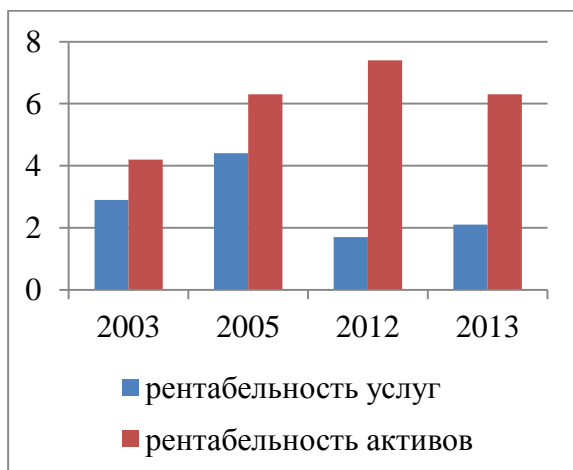


Рисунок 2. Рентабельность проданных товаров, продукции (услуг, работ) и активов организаций в %

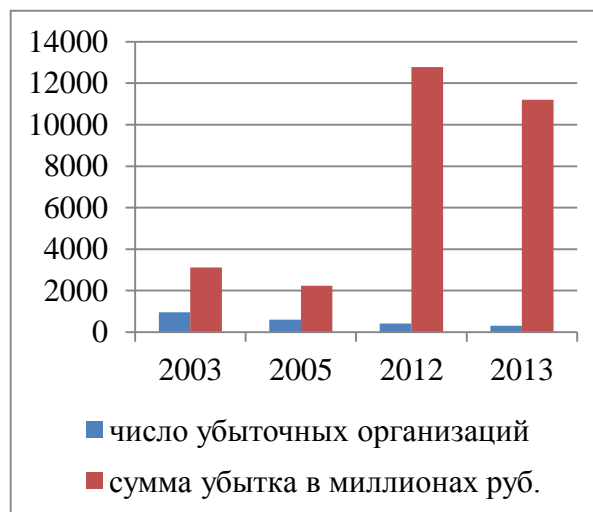


Рисунок 3. Число убыточных организаций и сумма убытка

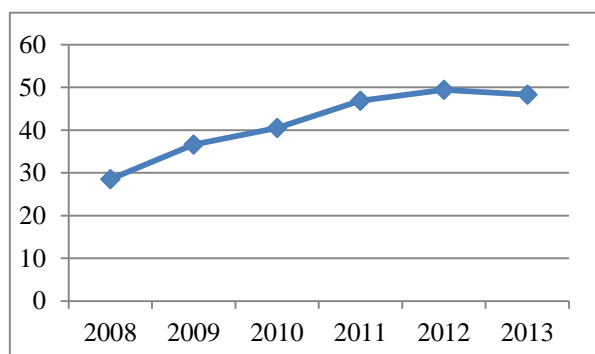


Рисунок 4. Число хозяйствующих субъектов общественного питания на конец года, в %

Кризисные явления конца 2014 – начала 2015 годов больно ударили по рынку общественного питания, который итак нельзя назвать насыщенным или сформированным. Исходя из этого, у сети предприятий возникает потребность в совершенствовании моделей оценки конкурентоспособности. Модели оценки качества работы предприятий общественного питания достаточно хорошо известны и разнообразны – от модели SERQUAL до «тайного покупателя», нельзя не упомянуть красный гид «Michelin», рейтинги ресторанов по городам (Москва, Санкт-Петербург), народную премию «Золотая вилка». Тем не менее исследования в этой области продолжаются, а статистические модели самооценки деятельности ресторанов почти не встречаются [2, 7].

Сети предприятий расширяются с каждым годом, в особенности это касается предприятий быстрого питания, баров, кафе и кафетериев. Согласно действующему стандарту ГОСТ Р 50647-2010 «Услуги общественного питания. Термины и определения» «сеть предприятий общественного питания – это совокупность предприятий питания с общим ассортиментом изготавливаемой продукции и одинаковой формой организации потребления, объеди-

ненных под одной торговой маркой или брендом, управляемых по единым организационно-управленческим принципам, в том числе работающих по франшизе» [1].

По итогам проведенных исследований, стало очевидным, что для такого типа предприятия общественного питания как ресторан, сетевое явление не получило своего распространения. Чаще мы сталкиваемся с индивидуальными заведениями или с локальной сетью, образующихся в пределах одного города.

С этих позиций для наблюдения были выбраны, численность жителей которых составляет больше одного миллиона. Также при исследовании сетей общественного питания были рассмотрены 300 наиболее распространенных сетей ресторанов по городам-миллионникам. По итогу проведенных исследований были отобраны 5 наиболее распространенных сетей ресторанов, а именно, Планета Суши (представлено 23 заведения в 8 городах), IL Патио (представлено 98 заведения в 7 городах), T.G.I. Friday's (представлено 21 заведения в 6 городах), Евразия (представлено 169 заведений в 5 городах) и Пельменная Дюжина (представлено 9 заведения в 4 городах). Выбранные объекты исследования представляют значимую долю рынка общественного питания в городах-миллионниках, а

их оценка может служить индикатором развития всего рынка страны.

После отбора исследуемых объектов, определяются критерии модели самооценки сетей предприятий общественного питания для анализа их конкурентоспособности. Такими критериями являются: количество предприятий; количество городов, в которых данная сеть получила распространение; общее количество блюд; количество разделов меню; наличие национальных кухонь; средний

чек с человека в рублях. Данная информация позволяет усовершенствовать модель оценки конкурентоспособности сетей ресторанов по заданным параметрам путем сравнительного анализа. Данная модель может применяться для любого типа предприятий общественного питания и наглядно демонстрировать конкурентные преимущества.

Перейдем непосредственно к анализу 6 отобранных сетей ресторанов по заданным критериям. Результаты представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Анализ конкурентоспособности распространенных сетей ресторанов по заданным критериям

Сети ресторанов	Число городов-миллионников	Кол-во заведений по городам-миллионникам	Средний чек, в руб.	Национальные кухни	Разделы меню	Количество блюд	Число положительных отзывов	Число отрицательных отзывов
Планета суши	8	23	800	1	15	190	1	1
IL Патио	7	98	800	2	8	100	27	55
T.G.I Friday's	6	21	1000	1	27	271	194	18
Евразия	5	169	1000	6	33	580	29	56
Пельменная Дюжина	4	9	600	1	10	92	28	21

Федеральная служба государственной статистики выделяет 15 городов с численность жителей больше 1 миллиона. В 8 из них встречается сеть ресторанов «Планета суши» и по распространенности занимает лидирующую позицию. Что же касается количества заведений, сеть ресторанов «Евразия» заметно опережает своих конкурентов. Стоит также отметить, что большинство из исследуемых объектов сосредоточены в двух самых крупных городах России: в Москве и Санкт-Петербурге. В остальных городах-миллионниках число заведений рассматриваемых сетей не превышает 7. По сумме среднего чека, очевидно, что сеть ресторанов «Пельменная Дюжина» представляет наибольший интерес для потребителей и тем самым может собрать широкую целевую аудиторию.

Для независимой оценки удовлетворенности потребителей услугами сетевых предприятий общественного питания, была использована информация, размещенная на сайте «Справочник предприятий» [5], поскольку отзывы на сайте самих предприятий общественного питания считать независимыми не представляется возможным. Статистическое наблюдение проводилось 24 апреля 2015 года. По итогам наблюдений, наибольшее количество положительных отзывов принадлежит сети ресторанов «T.G.I Friday's» и составляет 91,5%. У сети ресторанов «IL Патио» наибольшее количество отрицательных отзывов (доля отрицательных отзывов составляет 67%), «Евразия» незначительно отстает – 66%. Но тем не менее сеть ресторанов «Евразия» представляет широкий ассортимент продукции и разнообразие национальных кухонь.

Проведенный нами анализ информации, находящейся в открытом доступе, о качестве работы сетевых предприятий общественного питания показал, что для построения статистической модели самооценки [3] в части оценки конкурентоспособности, по нашему мнению, могут быть использованы такие статистические показатели как:

1. Количество блюд в меню;
2. Количество направлений, отвечающих требованиям определенной национальной кухни;
3. Количество блюд в меню;
4. Средний чек на одного человека;
5. Доля отрицательных отзывов в независимых источниках информации.

Список литературы

1. ГОСТ Р 50647-2010 «Услуги общественного питания. Термины и определения»;
2. Механцева К.Ф. Экономико-статистическое моделирование качества организации: теория, методология, практика: монография / Под науч. ред. Масловой Н.П.; Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». – Ростов н/Д, – 2007. – 255 с.
3. Механцева, К.Ф. Панель управления качеством организации: статистическая модель и ее реализация / К.Ф. Механцева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 7(33). – с. 78-83;
4. РБК. Исследование рынков. Российский рынок общественного питания 2013. Дата выхода обзора – 11.07.2013. <http://marketing.rbc.ru>; дата обращения – 12.09.2014;
5. Справочник предприятий. <http://yfo.spr.ru/all/restorani/>; дата обращения – 24.04.2015;
6. Федеральная служба государственной статистики – <http://gks.ru>; дата обращения – 16.02.2015;
7. Щукин О.С. Самооценка деятельности организации по централизованной модели: концептуально-методологические основы адаптивного подхода: монография / О.С.Щукин. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2007. – 295с;

Механцева К. Ф.¹, Халидов А. Ш.²

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ В АКТУАЛЬНУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ САМООЦЕНКИ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

¹д.э.н, профессор Ростовского Государственного Экономического Университета РГЭУ (РИНХ)

²Студент Ростовского Государственного Экономического Университета РГЭУ (РИНХ)

TRANSFORMATION OF SUSTAINABILITY REPORTING TO THE ACTUAL COMPONENT OF THE SELF-ASSESSMENT MODEL FOR THE MODERN ORGANIZATION

Mekhanitseva Karina Felixovna, Dr.(Economics), associate professor of the Rostov State University of Economics

Khalidov Arbi, Student of the Rostov State University of Economics

АННОТАЦИЯ

В статье проведен статистический анализ подготовки отчетности в области устойчивого развития российскими предприятиями, позволяющий сделать вывод о том, что данный вид отчетности используется крупными российскими предприятиями как часть модели самооценки на постоянной основе.

ABSTRACT

In article the statistical analysis of the sustainable development reporting by the Russian enterprises is carried out, on the base of which it is possible to make a conclusion that is used by large Russian companies as part of a self-assessment model on an ongoing basis.

Ключевые слова: отчетность в области устойчивого развития, самооценка, статистическая оценка

Keywords: global reporting, self-assessment, statistical assessment

Сегодня термин «corporatesustainability» (SC) и «corporatesocialreporting» (CSR) прочно вошли в список понятий, которыми уже оперируют российские компании, на практике применяя их при подготовке годовых отчетов как инструментов коммуникации с заинтересованными сторонами.

Тот факт, что подготовкой отчетности в области устойчивого развития занимается все большее число компаний, не удивит тех, кто делает это на протяжении уже довольно долгого времени. Тем не менее, анализ процесса эволюции такой отчетности дает прекрасную возможность понять ожидания компаний. Все больше компаний понимают, что подготовка отчетности в области устойчивого развития не просто свидетельствует об их высокой гражданской ответственности, но также способствует продвижению инноваций и получению новых знаний, что, в свою очередь, помогает развивать бизнес и увеличивать получаемую выгоду [1].

Очевидно, что компании, которые еще не публикуют такого рода отчетность, пересматривают свою позицию в интересах бизнеса и вынуждены начать подготовку этих отчетов уже в самое ближайшее время. Подготовка отчетности в области устойчивого развития и далее будет приобретать все большее значение не только для сохранения образа конкурентоспособной компании в общественном сознании, но и для получения более четкого представления о том, как работы по подготовке отчетности в области устойчивого развития влияют на бизнес и способствуют, например, сокращению издержек реализации новых возможностей. Выражая свое мнение о важности подготовки такой отчетности, органы государственного управления также могут сыграть большую роль в ее популяризации и таким образом способствовать дальнейшему внедрению инициативы [5].

Целью данного исследования стал анализ практики подготовки отчетности по устойчивому развитию в российских компаниях. Данная цель обусловлена, прежде всего необходимостью выхода из того системного кризиса, который затронул не только российскую националь-

ную экономику, но и национальные экономики стран Европы и Америки. Попытки как зарубежных, так и российских компаний посмотреть на себя через призму требований заинтересованных в их деятельности сторон в отчетах по устойчивому развитию явно дает новый импульс к переходу современных экономических систем в совершенно новое для них состояние.

Руководство по отчетности в области устойчивого развития GRI имеет в основе концепцию устойчивого развития, поэтому оно не является отчетом о том, что компания генерирует стабильный финансовый поток для акционеров за счет управления рисками, связанными с экологией, персоналом и местными сообществами, а является демонстрацией понимания компанией существенных, связанных с ее деятельностью проблем устойчивости местных территорий и сообществ, региона, страны и даже мира, а также вклада в решение этих проблем.

Одним из инструментов открытой отчетности компаний о своем социальном и этическом поведении перед обществом является GRI - Global Reporting Initiative [2].

Предлагаемый GRI набор показателей достаточно универсален, охватывает все сферы деятельности компании и позволяет отчитываться организациям вне зависимости от их размера, отрасли или расположения. Особенность отчетов в области устойчивого развития заключается в том, что он показывает не абстрактные цифры, а воздействие организации на интересы широкого круга заинтересованных сторон, включая бизнес, профсоюзы, неправительственные организации, инвесторов, контролирующие организации и др.

В своем Руководстве по подготовке отчетности GRI рекомендует собирать в отчет только существенную информацию, относящуюся к трем типам стандартных элементов:

1. Стратегия и характеристика;
2. Показатели результативности;
3. Подходы менеджмента.

В 2012 году Российский союз промышленников и предпринимателей и Глобальная инициатива по отчетности заключили договор об информационном партнерстве,

в рамках которого был создан Национальный регистр РСПП[6].

В России в 2015 году своеобразный юбилей – 15 лет с момента выхода первых нефинансовых отчётов. За это время пройден путь от компаний-пионеров, применивших на практике новые идеи, до более чем 150 компаний, чьи отчёты включены в Национальный регистр РСПП – в основном это частные компании и крупнейшие компании с государственным участием. Лидерами по-прежнему остаются нефтегазовая, энергетическая, химическая, металлургическая и финансовая отрасли. Крупнейшие российские компании, являющиеся работодателями для большинства населения страны и определяющие социально-

экономическую ситуацию в регионах, – в числе тех, кто регулярно выпускает нефинансовые отчёты. По состоянию на начало 2015 г. в Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчётов РСПП внесена 151 компания, которая выпустила в период с 2000 по 2014 г. 561 соответствующий отчёт, включая: экологические отчёты (ЭО) – 51, социальные отчёты (СО) – 248, отчёты в области устойчивого развития (ОУР) – 181, интегрированные отчёты – 60, отраслевые отчёты – 22. Данные Национального регистра РСПП позволяют проследить динамику выпуска отчётов по годам, рост числа компаний, публикующих нефинансовые отчёты, и их отраслевую принадлежность (Рис. 1 и таблица 1), а также познакомиться с содержанием этих отчётов.

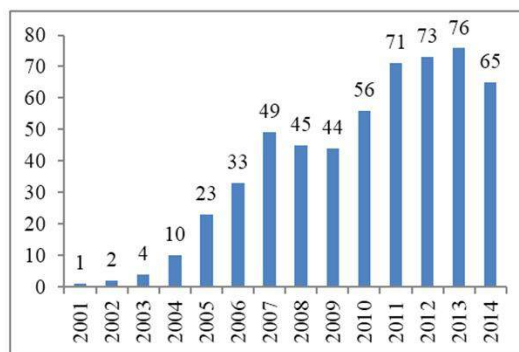


Рисунок 1. Количество российских компаний, публикующих нефинансовые отчеты

Таблица 1

Количество зарегистрированных РСПП отчетов по устойчивому развитию российских компаний (2000-2015 г.г. нарастающим итогом)

Отраслевая принадлежность компаний	Число компаний	Количество отчетов УР
Нефтегазовая отрасль	19	75
Энергетика	38	34
Металлургическая и горнодобывающая	17	22
Химическая, нефтехимическая, парфюмерная	9	8
Деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	4	0
Производство пищевых продуктов	9	14
Телекоммуникационная	10	4
Финансы и страхование	17	12
Жилищно-коммунальное хозяйство	4	0
Цементное производство и строительство	2	1
Образование, здравоохранение	5	0
Транспорт	5	3
Прочие виды услуг	3	7
Некоммерческие организации	5	3
ИТОГО	147	183

Анализ данных Национального регистра РСПП проведен по национальной отраслевой принадлежности и не совпадает с отраслевой структурой отчетов GRI. Проведенный нами анализ отчетности российских компаний (Таблица 2) на сайте GRI показал, что число отчетов об устойчивом развитии за три года (2012-2014 г.г.), зарегистрированных GRI существенно больше, чем прошедших через регистрацию Национального Регистра, что, безусловно, свидетельствует о серьезном интересе российских компаний к оценке по данному виду отчетности. И здесь нельзя не отметить такой недостаток в первую очередь для самих компаний, готовящих отчеты, как несопоставимое представление данных по отраслям, нарушающее принцип прозрачности и ясности для заинтересованных сторон, – в этом случае, государственных органов управления и отраслевых организаций.

Анализ обоих источников показывает, тем не менее, одну и ту же тенденцию – рост интереса российских компаний к мониторингу и анализу своего собственного устойчивого развития.

Не меньший интерес вызывает качество подготовленных отчетов.

Качество нефинансовой отчетности напрямую зависит от того, как компании понимают свою задачу по раскрытию информации в отчете и как её реализуют на практике, а именно:

- как определяют концепцию отчёта;
- какие темы включают в отчёт;
- насколько аккуратно готовят данные;
- насколько оптимальным является соотношение глубины раскрытия разных тем и показателей и т. п.

Таблица 2

Количество зарегистрированных РСПП отчетов по устойчивому развитию российских компаний на сайте GRI (www.globalreporting.org) (рассчитано автором)

Отраслевая принадлежность предприятий	2012	2013	2014
Всего отчетов российских предприятий	70	55	48
Энергетика	22	22	19
Финансы	2	0	0
Добыча	3	4	4
Строительство	6	3	2
Табачная отрасль	1	0	0
Продукты питания	3	1	3
Финансовые услуги	7	7	4
Химическая промышленность	6	5	4
Строительные материалы	1	0	0
Энергетика	5	5	3
Телекоммуникации	4	2	2
Производство металла	1	2	4
Железная дорога	1	0	0
НКО	3	1	0
Логистика	1	1	0
Университеты	1	0	0
Туризм	0	1	1
Авиация	0	0	1

Все эти вопросы часто обсуждаются специалистами и экспертами, однако в связи с появлением новых подходов в нефинансовой отчетности дискуссии по методическим вопросам получили особую остроту. Более того, множественность доступных сегодня методик отчетности, которые компании могут произвольно выбирать (отчитываясь иногда сразу по пяти-шести разным системам отчетности), часто приводит к размыванию концептуальной основы каждой из них и росту объема данных, обрушиваемых на читателя. Однако, как известно, «много – не всегда хорошо»: большой объем информации, особенно статистической, не воспринимается читателем отчета, если ему не представлены понятное логическое обоснование её присутствия в отчете и должные комментарии.

Без сомнения, самой обсуждаемой темой в последнее время стала тема качества представленных материалов, в основном благодаря тому, что в G4 выбор и обоснование существенных тем заявлены в качестве фундаментального базиса отчетности. Несмотря на то, что само понятие появилось довольно давно (о необходимости выбора существенных для стейкхолдеров сведений говорится уже более 10 лет), судя по накалу дискуссий, готовых ответов или однозначных решений так пока и не найдено.

С этих позиций нами рассмотрено два аспекта: переход на новую версию Рекомендаций по подготовке отчетности по устойчивому развитию и оценка полноты раскрытия разделов.

Таблица 3

Количество зарегистрированных РСПП отчетов по устойчивому развитию российских компаний на сайте GRI (www.globalreporting.org) (рассчитано автором)

Версия руководства	2012	2013	2014
Всего отчетов	70	55	48
GRI - G4	0	0	11
GRI - G3.1	24	38	23
GRI - G3	31	15	8
Non - GRI	15	2	6

Так, проведенный нами анализ применения версий Рекомендаций по подготовке отчетов по устойчивому развитию показывает стремление российских компаний к совершенствованию (Таблица 3). Российские компании достаточно быстро переходят к новым версиям Рекомендаций, что говорит об их высоком общем уровне развития.

Практика РСС анализа отчетов с точки зрения их существенности достаточно широка. РСПП использует и анализ наиболее существенных тем по основным составляющим устойчивого развития, а также такие индексы как «Ответственность и открытость», «Вектор устойчивого развития» и многое другое. Для анализа полноты применения Руководства по отчетности в области устойчивого развития российскими компаниями, в отличие от РСПП,

нами проводился анализ наличия элементов Руководства в отчетах компаний. Для этого была разработана следующая балльная статистическая оценка. При полном раскрытии показателя присуждался 1 балл, за частичное раскрытие - 0,5 балла и 0 баллов, если показатель не был указан в отчете. Далее оценки суммировались по группам показателей, входящих в раздел.

Данная статистическая оценка была применена при анализе отчетов об устойчивом развитии за 2013 год по разделам GRIG3.1. Объектами исследования стали четыре самые крупные российские компании, подготовившие не менее пяти отчетов по устойчивому развитию.

Исследование показало, что первые 4 группы показателей полностью раскрыты всеми оцениваемыми компаниями. Степень раскрытия показателей, а, следовательно, и оценки в группе «Экономика» (EC) не сильно разнятся. В этой группе лидером является Роснефть. Группа показателей «Окружающая среда» (EN) лучше всех отображена в отчете Русгидро. Башнефть в той же группе сильно уступает остальным. В группе «Человеческие ресурсы» (HR),

как и в предыдущем разделе, отчет Башнефть меньше остальных соответствует GRI. Та же самая ситуация сложилась и в группах «Труд» (LA), Ответственность за продукцию (PR).

В целом, мы посчитали возможным провести процентную оценку реализации разделов отчета и выяснили, что все отчеты подготовлены на достаточно высоком уровне и используют Рекомендации не менее чем на 60%.

Таблица 4

Анализ полноты применения Руководства по отчетности в области устойчивого развития российскими компаниями
(разработано автором)

Разделы GRI (группы показателей)	Максимальное значение	Роснефть	Газпром	Башнефть	Русгидро
1	11	11	11	11	11
2	17	17	17	17	17
3	13	13	13	13	13
4	17	17	17	17	17
EC	9	8	7	6,5	7,5
EN	30	18	15	6,5	23
HR	11	8	8	5,5	7,5
LA	14	9	10	7,5	10,5
PR	9	3	3	7	7
SO	8	5	2,5	5,5	4,5
Итого	142	109	103,5	96,5	118
	100%	78,17%	72,89%	64,79%	84,51%

Актуальной задачей в сфере отчётности остаётся сопоставимость информации, возможность её агрегирования, что является необходимым условием для адекватной оценки вклада бизнеса в общественное развитие, оценки деятельности компаний и оказываемых воздействий на общество и окружающую среду. В этой связи актуален вопрос о базовых индикаторах, которые могут быть рекомендованы компаниям в качестве основы при подготовке отчётности в области корпоративной ответственности и устойчивого развития. Универсальный базовый набор индикаторов может встраиваться в более широкую систему показателей [3,4], выбираемых компаниями для освещения своей деловой активности, существенных тем и приоритетных задач, раскрываемых в публичных корпоративных отчётах. С этих позиций предлагаемый статистический подход к оценке качества подготовленных отчетов по устойчивому развитию поможет российским компаниям построить наиболее современную и полную модель самооценки.

Список литературы

1. ISO. ISO standards in action. Sustainable development .www.iso.org (дата обращения – 19.03.2015);

2. Глобальная инициатива по подготовке отчетности в области устойчивого развития (GlobalReporting-Initiative).www.globalreporting.org (дата обращения – 14.02.2015);
3. Механцева К.Ф. Экономико-статистическое моделирование качества организации: теория, методология, практика: монография / Под науч. ред. Масловой Н.П.; Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». – Ростов н/Д, – 2007. – 255 с.;
4. Механцева, К.Ф. Панель управления качеством организации: статистическая модель и ее реализация / К.Ф. Механцева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 7(33). – с. 78-83;
5. ООН и устойчивое развитие.www.un.org (дата обращения – 17.03.2015);
6. Российский союз промышленников и предпринимателей. Национальный регистр и Библиотека корпоративных финансовых отчетов; http://rspp.ru.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

*Лысенко Н. Н.***МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ***К.э.н., доцент кафедры управления Сахалинского государственного университета***TECHNIQUE OF THE ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF MUNICIPALITY***Lysenko Natalya Nikolaevna, PhD in Economics, Professor, Management Department, Sakhalin State University***АННОТАЦИЯ**

В статье исследуется категория конкурентоспособности муниципального образования в ходе его стратегического анализа. Особое внимание уделено методологическим аспектам исследования конкурентоспособности муниципального образования (объект исследования, основные направления анализа (конкурентные преимущества, ресурсы (источники) и факторы конкурентоспособности, конкурентная позиция, отбор показателей, этапы оценки). Кроме того, представлена и апробирована на примере МО «Томаринский ГО» авторская методика оценки конкурентоспособности муниципального образования.

ABSTRACT

In article the category of competitiveness of municipality is investigated during its strategic analysis. The special attention is paid to methodological aspects of research of competitiveness of municipality (object of research, the main directions of the analysis (competitive advantages, resources (sources) and factors of competitiveness, a competitive position, selection of indicators, evaluation stages). Besides, the author's technique of an assessment of competitiveness of municipality is presented and approved on the example of "Tomary municipality".

Ключевые слова: муниципальное образование, конкурентоспособность муниципального образования, факторы конкурентоспособности муниципального образования, пространственное положение муниципального образования, позиционирование муниципального образования, методика оценки конкурентоспособности муниципального образования.

Keywords: municipality, competitiveness of municipality, factors of competitiveness of municipality, spatial position of municipality, positioning of municipality, technique of an assessment of competitiveness of municipality.

Муниципалитеты в настоящее время являются реальными субъектами экономических отношений, поэтому все социально-экономические процессы в их границах координируются на основе сочетания механизмов государственного и рыночного регулирования. Именно последний факт детерминирует наличие конкурентных отношений между территориями. Эти отношения разворачиваются в сфере привлечения государственных и частных инвестиций, рабочей силы и других ресурсов [1].

Оценка конкурентоспособности муниципального образования – один из важнейших этапов анализа факторов его социально-экономического развития. Конкурентоспособность территории следует рассматривать как «... способность всех членов местного сообщества – органов местного самоуправления, коммерческих и некоммерческих предприятий и организаций, социальных групп, отдельных жителей и т.п. самостоятельно выбирать цели развития своего муниципального образования и стратегии их достижения» [2]. При этом «конкуренцию территорий по аналогии с конкуренцией предприятий в целом можно определить как соревнование между территориями, «завоевывающими» различные целевые группы «потребителей» в той или иной сфере деятельности» [3, с. 15-17].

Королева Е.Н. выделяет разнородные целевые группы «потребителей» территории, являющиеся предметами межрегиональной и межгородской конкуренции [4, с. 130]: 1) индивидуальные потребители: населения, проживающее постоянно; учащиеся, приезжающие в город извне; туристы; 2) группа объектов экономической и об-

щественной активности – предприятия и учреждения различных отраслей и сфер деятельности; 3) крупные национальные и международные мероприятия, привлекающие к территории общественное внимание и значительное число важных посетителей. Указанные группы одновременно являются и объектами конкуренции, на которые направлены усилия властей и других заинтересованных сторон (организаций и лиц) с целью привлечения на территорию целевых групп «потребителей» конкретного региона.

Подробное рассмотрение наиболее значимых факторов конкуренции территорий позволяет выделить три основные сферы конкуренции [5, с. 26-27]: за размещение и сохранение предприятий и получение новых инвестиций; за сохранение и привлечение человеческих ресурсов; за развитие туризма и проведение крупных мероприятий.

Королева Е.Н. выделяет несколько уровней конкуренции для региональных систем, в том числе для Российских МО [4, с. 131] по отношению к конкурирующим территориям:

- 1) первый уровень - конкуренция между городским округом и прилегающим или окружающим его муниципальным районом; между близлежащими городскими поселениями и (или) сельскими поселениями (которые могут относиться как к одному, так и к разным муниципальным районам);
- 2) второй уровень – конкуренция городских округов и муниципальных районов, объединяемых в определенную географическую область (субрегион) субъекта Федерации;
- 3) третий уровень – конкуренция городских округов и

муниципальных районов в рамках субъекта Федерации;

- 4) четвертый уровень – конкуренция крупных городских округов и мегаполисов разных субъектов Федерации;
- 5) пятый уровень – международный – конкуренция российских крупнейших городских округов с зарубежными городами по рассмотренным выше направлениям.

Мы считаем, что оценка конкурентоспособности муниципального образования (далее – МО) – это его позиционирование на региональном уровне, выявление конкурентных преимуществ и оценка его места среди МО-конкурентов.

Методологическими аспектами исследования конкурентоспособности МО являются [4, с. 131]:

1. Объект исследования - конкретное МО; находящиеся на его территории предприятия (конкурентоспособные и неконкурентоспособные) рассматриваются при этом как факторы конкурентоспособности данного МО.
2. При оценке конкурентоспособности МО выделяют следующие основные направления анализа.
 - 2.1. Конкурентные преимущества МО – это конкретная особенность, присущая ему, отличающая его от других МО, позволяющая ему успешно конкурировать за инвестиции, трудовые ресурсы, за денежные средства потребителей территории-туристов.
 - 2.2. Ресурсы (источники) и факторы конкурентоспособности МО. С точки зрения обеспечения устойчивого преимущества все ресурсы регионов (источники конкурентоспособности) можно подразделить на два вида. Первый – «прозрачные ресурсы» (включают все, что может быть куплено на рынке в виде товаров или услуг (труд, сырье, деньги и т.д.)). Второй вид – «создаваемые» ресурсы – включают все, что не может быть куплено на рынке и воспроизведено в других регионах (способность к творчеству, социальный капитал, уникальные природные объекты, экономико-географическое положение МО, имидж территории). Под факторами Королева Е.Н. понимает все то, что обеспечивает наилучшее использование ресурсов и превращение их в конкурентное преимущество, т.е. конкурентные преимущества – это действующие в МО факторы конкурентоспособности.
 - 2.3. Конкурентная позиция МО. Под конкурентной позицией МО понимается совокупность конкурентных преимуществ, создающих ему благоприятное положение на соответствующем целевом конкурентном рынке. Если конкурентные преимущества всегда имеют «положительный заряд», то конкурентные позиции могут иметь и отрицательный знак, т.е. муниципальное образование может быть хуже его конкурентов.
3. Отбор показателей, используемых для оценки конкурентоспособности МО. Каждый показатель должен характеризовать свойство или фактор конкурентоспособности.
4. Оценка конкурентоспособности должна проводиться определенным этапом.

Ныне разработано достаточно большое количество методик оценки конкурентоспособности МО. Так, наше внимание было обращено на методику оценки

конкурентного потенциала МО Курганской области. Данная методика позволяет выявлять конкурентные преимущества МО и разрабатывать рекомендации по их использованию для повышения темпов и эффективности социально-экономического развития МО [7]. Любушин Н.П. и др. предлагают оценивать уровень конкурентоспособности территории с использованием показателей ее экономической безопасности [8].

Королева Е.Н. предлагает оценивать конкурентоспособность МО по блокам: оценка геополитического положения МО, аналитическая методика оценки конкурентных позиций, исследование внешних факторов конкурентоспособности, исследование конкурентных преимуществ [4, с. 144-156]. Данная методика была разработана для крупного МО – г. Самары, являющегося административным центром субъекта федерации с развитой экономикой, производственной и социальной инфраструктурой и т.д. Мы в целом согласны с этой методикой, но в нашем исследовании будем вынуждены несколько скорректировать ее в связи со спецификой исторического, географического и социально-экономического развития большинства МО Сахалинской области.

Мы считаем, что с учетом указанных факторов, оценка конкурентоспособности малого МО, находящегося на нисходящей стадии жизненного цикла, должна быть проведена следующим этапам:

1. оценка пространственного положения МО – на основе транспортно-географической и природно-климатической характеристики МО;
2. позиционирование МО на региональном уровне – на основе определения значимости МО путем расчета удельного веса МО в основных социально-экономических показателях региона в динамике за несколько периодов;
3. аналитическая оценка конкурентных позиций МО по сравнению с позициями основных конкурирующих МО – на основе показателей, характеризующих уровень социально-экономического развития конкурирующих МО (для сопоставимости они должны быть рассмотрены в соотношении с аналогичными показателями по региону в целом);
4. исследование важнейших конкурентных преимуществ МО – на основе проведения его SWOT-анализа и выявления факторов успеха на основе экспертного опроса.

В рамках формата данной работы мы проведем оценку конкурентоспособности МО «Томаринский ГО» в следующей последовательности: 1) оценка пространственного положения; 2) позиционирование МО на уровне Сахалинской области; 3) аналитическая оценка конкурентных позиций по сравнению с позициями основных конкурирующих МО.

Оценку пространственного положения Томаринского городского округа мы предлагаем проводить исходя из степени его благоприятствования (высокой – 3 балла, средней – 2 балла, отсутствия благоприятствования – 1 балл, неблагоприятного положения – 0 баллов) по критериям: удаленность от административного центра, прибрежное месторасположение, наличие железнодорожного сообщения, сеть автомобильных дорог, морское сообщение, климатические условия.

Далее необходимо определить интегральный показатель степени благоприятствования пространственного положения МО по формуле:

$$\overline{B}_j = \frac{\sum_{i=1}^N B_i}{N}, \quad (2.2)$$

где \overline{B}_j - степень благоприятствования пространственного положения; B_i – балльная оценка i -го эксперта пространственного положения по критериям; N – максимально возможная оценка.

Далее согласно ранжирования оценок степени благоприятствования (табл. 2) необходимо определить тот интервал, в котором находятся рассчитанные нами значения.

Таблица 1

Ранжирование степени благоприятствования пространственного положения МО

Интервал	Степень благоприятствования
0-0,33	Низкая
0,34-0,66	Средняя
0,67-100	Высокая

Произведем оценку пространственного положения Томаринского городского округа (табл. 3).

МО «Томаринский ГО» находится в относительно благоприятных природно-климатических условиях: северная часть находится в относительно прохладной зоне с туманами и ветрами, южная - в более теплой, благоприятном для сельского хозяйства и отдыха зоне. В связи с этим, мы оценили степень благоприятствования климати-

ческих условий пространственного положения исследуемого МО в два балла.

Весьма важной конкурентной позицией МО Томаринского ГО является его прибрежное положение, способствующее диверсификации хозяйства (прежде всего, за счет развития рыбохозяйственного комплекса) и развитию транспортных коммуникаций (возможность восстановления и развития морского сообщения). Именно поэтому прибрежное положение МО оценено нами в три балла.

Таблица 2

Оценка пространственного положения Томаринского ГО, балл

Критерий	Оценка благоприятствования, балл				
	Максимально возможная	Фактическая			
		Высокая	Средняя	Нейтральная	Неблагоприятное
	3	3	2	1	0
1. Климатические условия	3		2		
2. Прибрежное месторасположение	3	3			
3. Морское сообщение	3				0
4. Наличие железнодорожного сообщения	3	3			
5. Сеть автомобильных дорог	3		2		
6. Удаленность от административного центра области	3				0
ИТОГО	18	6	4		
ВСЕГО	18	10			

Следует отметить, что в данный момент прибрежное морское сообщение практически отсутствует (при том, что практически все населенные пункты в период японской оккупации и в первые послевоенные годы имели собственные порт-пункты с причальными и портовыми сооружениями для маломерных судов и рейдового обслуживания, средне- и крупнотоннажных судов). На данный момент имеются планы развития Красногорского порт-пункта. Но на момент проведения нашего исследования отсутствие морского сообщения можно оценить как максимально неблагоприятное условие развития экономики МО.

Железнодорожное сообщение МО Томаринского ГО осуществляется в южном направлении – с г. Холмском, в северном – через пос. Ильинский и далее на восток через пос. Взморье в южном направлении – с г. Южно-Сахалинском, в северном – с центральными и северными МО Сахалинской области. Именно железнодорожное сообщение является одним из важнейших конкурентных преимуществ, обеспечивающих доставку грузов и пассажиров на

территорию МО и, следовательно, одним из важнейших факторов развития экономики МО Томаринского ГО. В связи с этим мы оценили данное преимущество в три балла.

На территории МО Томаринского ГО довольно развита сеть автомобильных дорог, обеспечивающих транспортное сообщение с населенными пунктами, входящими в его состав. Но практически на всем своем протяжении они не имеют твердого асфальтового покрытия, что снижает оценку степени благоприятствования до двух баллов.

Томаринский ГО находится на значительном удалении от областного центра. При этом транспортная коммуникация с Южно-Сахалинском весьма сложна: в МО из областного центра можно добраться либо по «северо-западному» направлению (Южно-Сахалинск-Долинск-Взморье-Ильинский-Томари), либо по западному (Южно-Сахалинск-Холмск-Томари; это направление в зимний период времени не функционирует). При этом большая часть пути по обоим направлениям проходит по дороге

без твердого асфальтового покрытия. В среднем время движения на автомобиле составляет 3,5 часа. Фактору удаленности от областного центра в связи с этим присвоена высокая степень неблагоприятности его пространственному расположению (0 баллов).

Таким образом, общее количество баллов, оценивающее пространственное положение МО Томаринский ГО, составило 10 баллов. Далее рассчитаем степень благоприятствования пространственного положения Томаринского ГО:

$$Вп = 10 / 18 = 0,56.$$

Таким образом, степень благоприятствования пространственного месторасположения Томаринского ГО по социально-экономическому развитию находится в среднем интервале.

Далее необходимо провести аналитическую оценку конкурентных позиций МО Томаринского ГО по сравнению с позициями основных конкурирующих МО - путем определения его значимости на основе расчета удельного веса МО в основных социально-экономических показателях Сахалинской области (по данным Сахалинстата) (табл. 4).

Таблица 3

Позиционирование Томаринского ГО в экономике Сахалинской области

Показатели	Желаемая тенденция	2006	2012	Откл.
Удельный вес по территории, %		3,64	3,64	-
Удельный вес по численности населения, %	↗	2,05	1,91	-0,14
Удельный вес по численности работающих, %	↗	1,54	1,3	-0,24
Удельный вес по числу зарегистрированных безработных, %	↘	7,38	5,89	-1,49
Уровень среднемесячной заработной платы к среднему по области, %	↗	57,65	65,73	+8,08
Удельный вес по объему введенного в действие жилья, %	↗	0,0	0,2	+0,2
Распределение предприятий и организаций, учтенных в составе статрегистра, %	↗	1,2	1,1	-0,1
Удельный вес по объему отгруженной продукции, %	↗	0,56	0,07	-0,49
Удельный вес по объему сельскохозяйственного производства, %	↗	5,03	5,2	+0,17
Удельный вес по объему грузооборота, %	↗	1,04	2,92	1,88
Удельный вес по объему инвестиций, %	↗	0,77	0,15	-0,62
Удельный вес по объему строительных работ, %	↗	0,55	0,02	-0,53
Оборот розничной торговли на душу населения к среднему по области, %	↗	50,96	51,91	+0,95
Удельный вес по выбросу вредных веществ в атмосферу, %	↘	1,53	0,6	-0,93
Условный муниципальный продукт на душу населения, млн. руб./тыс. чел.	↗	129,31	185,83	+56,52

Расчет показателей, характеризующих позицию МО Томаринского ГО, продемонстрировал его весьма незначительную роль в экономике области. При этом по некоторым позициям наблюдалась обратная желаемой тенденции развития муниципальной экономики.

В связи с этим на первом этапе оценки конкурентоспособности МО «Томаринский ГО» необходимо определить круг конкурирующих муниципальных образований. Мы считаем, что для исследуемого МО ими являются Углегорский муниципальный район и Холмский городской округ.

Углегорский муниципальный район территориально прилегает к границам Томаринского городского округа с севера. При этом вследствие особенностей рельефа местности климатические условия «северного соседа» практически совпадают (а в долинах являются более благоприятными) с условиями Томаринского ГО. При этом Углегорский район более обеспечен природными ресурсами и, прежде всего, углем. По остальным условиям развития и функционирования хозяйства Углегорского района практически повторяют условия развития и функционирования Томаринского ГО: транспортная удаленность, прибрежное расположение, сеть автодорог, при этом – отсутствие железнодорожного сообщения существенно ухудшает конкурентную позицию Углегорского муниципального района.

Холмский городской округ территориально прилегает к границам Томаринского городского округа с юга.

При этом климатические условия «южного соседа» являются более благоприятными (имеются условия для развития в летний период пляжного туризма) по сравнению с условиями Томаринского ГО. При этом Холмский городской округ также относительно недостаточно обеспечен природными ресурсами. Но «южный сосед» имеет более благоприятные условия географического позиционирования: он связан с областным центром автомобильной дорогой с асфальтовым покрытием (время в пути – 2 часа). При этом на его территории имеется крупный морской порт, через который осуществляется основной грузо- и пассажирский поток на территорию области и за ее пределы. Холмский городской округ имеет железнодорожное сообщение по той же транспортной ветке, что и Томаринский. Это существенно повышает его конкурентные позиции.

Далее мы считаем необходимым определить конкурентную позицию каждого из трех МО. Это целесообразно осуществить путем расчета удельного веса каждого МО в основных социально-экономических показателях Сахалинской области. Для этой цели нами были выбраны показатели, представленные в табл. 3 (по данным Сахалинстата на конец 2012 г.). Для удобства оценки считаем необходимым перевести рассчитанные показатели в балльную оценку: наилучшие оценки с точки зрения развития экономики оценим в 3 балла, наихудшие – в 1 балл. Балльная оценка конкурентоспособности МО Томаринского ГО и конкурирующих с ним МО представлена в табл. 4.

Таблица 4

Оценка конкурентоспособности МО «Томаринский ГО» по уровню социально-экономического развития, балл

Критерий оценки	Углегорский МР	Томаринский ГО	Холмский ГО
Удельный вес по территории	3	2	1
Удельный вес по численности населения	2	1	3
Удельный вес по численности работающих	2	1	3
Удельный вес по числу зарегистрированных безработных	2	3	1
Уровень среднемесячной зарплаты к среднему по области	2	1	3
Распределение предприятий и организаций, учтенных в составе статрегистра	2	1	3
Удельный вес по объему отгруженной продукции	3	1	2
Удельный вес по объему с/х производства	3	1	2
Удельный вес по объему строительных работ	2	1	3
Удельный вес по объему грузооборота	1	2	3
Удельный вес по объему перевозок пассажиров автотранспортом	3	1	2
Оборот розничной торговли на душу населения к среднему по области	2	1	3
Удельный вес по объему инвестиций	2	1	3
Удельный вес по выбросу вредных веществ в атмосферу	1	3	2
Число зарегистрированных преступлений на 100000 населения к областному уровню	2	1	3
Условный муниципальный продукт на душу населения	3	1	2
ИТОГО	35	22	39
МЕСТО (РЕЙТИНГ)	2	3	1

Расчет показателей социально-экономического развития конкурирующих МО продемонстрировал, что при наименьшей занимаемой им площади Холмский городской округ занимает лучшую позицию по численности населения, численности работающего населения, среднемесячному уровню заработной платы, числу зарегистрированных предприятий, объему строительных работ, объему грузооборота, обороту розничной торговли, объему инвестиций.

При этом Углегорский муниципальный район при наибольшей занимаемой им площади по сравнению с конкурентами занимает лучшие позиции по объему отгруженной продукции, по объему сельскохозяйственного производства, по объему перевозок автомобильным транспортом. Но, при этом, его позиции являются худшими по таким важным показателям, как число зарегистрированных преступлений на 100000 населения к областному уровню и удельному весу по выбросу вредных веществ в атмосферу.

Томаринский ГО занимает лучшую позицию по числу зарегистрированных безработных (что обусловлено незначительной общей численностью населения со значительной долей пенсионеров) и удельному весу выбросов вредных веществ в атмосферу. По всем остальным позициям Томаринский ГО занимает худшие позиции.

Балльная оценка конкурентоспособности МО Томаринского ГО и конкурирующих с ним МО, отраженная в табл. 5, позволила ранжировать позицию каждого из них. В результате большее количество баллов (39) и, соответственно, первое место в рейтинге, получил МО Холмский ГО; второе по числу баллов (35) место в рейтинге занял МО Углегорский МР; третье, самое низкое, место в рейтинге занял МО Томаринский ГО, получивший 22 балла.

Очевидно, что Томаринскому ГО необходимо принять действенные меры для повышения конкурентного статуса и инвестиционной привлекательности.

Обобщая изложенное, отметим, что анализ конкурентоспособности муниципального образования и выработка конкретных действий муниципального сообщества в отношении муниципальных образований, являющихся главными соперниками, дает возможность: полнее оценить перспективы социально-экономического развития; легче определять приоритеты развития муниципального образования; быстрее реагировать на действия муниципальных образований-конкурентов; выработать стратегию максимально возможной нейтрализации сильных сторон конкурентов; более эффективно защищать и расширять позиции муниципального образования на различных рынках и т.д.

Безусловно, предложенная методика обладает определенными недостатками: 1) выполнение оценки конкурентоспособности по ней относительно трудоемко по времени; 2) статистическая информация может обладать низкой степенью информативности по причине неточности в представленной информации; 3) для ее реализации необходимо использование значительного по объему массива исходной информации.

При этом предлагаемая методика обладает рядом преимуществ: 1) ее пригодность для статистической оценки конкурентоспособности муниципальных образований; 2) доступность информации, необходимой для проведения оценки; 3) доступность результатов анализа для пользователей; 4) результаты оценки статистической информации, используемых при оценке конкурентоспособности муниципального образования, абстрагированы от мнений отдельных субъектов; 5) высокая степень структурированности результата позволяет формулировать проблемы в управлении социально-экономическим развитием муниципального образования.

В заключение отметим основное преимущество предложенной методики: ее использование позволит аналитикам более качественно провести анализ факторов социально-экономического развития муниципального образования.

Список литературы

1. Суворова В.В. Конкурентоспособность Российских муниципальных образований: сущность, новые подходы к формированию. // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление // [http://journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=154\(12/04/13\)](http://journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=154(12/04/13))
2. 42.Кеннеди П. Вступая в двадцать первый век. - М.: Весь мир, 1997. – 480 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммунны, регионы и страны Европы: Пер. с англ. / Ф. Котлер и др. Спб., 2005. – 376 с.
4. Королева Е.Н. Стратегическое управление развитием муниципальных социально-экономических систем в условиях глобализации: теоретико-методологические аспекты: Монография. – М.: ВГНА Минфина России, 2006. – 288 с.
5. Королева Е.Н. Эффективные методы управления развитием городов / Е.Н. Королева, Л.И. Шептухина, А.Н. Шептухин; под ред. Л.И. Шептухиной. Спб.: Инфо-да, 2005.- 176 с.
6. Состояние экономики и социальной сферы муниципальных образований Сахалинской области (2007-2010 гг.) // Территориальный орган ФСГС по Сахалинской области. – г. Южно-Сахалинск, 2011 г. – 464 с.
7. Администрация (Правительство) Курганской области. Постановление от 10.06.2007 г. № 281 «Об оценке потенциала конкурентоспособности муниципальных образований Курганской области»
8. Любушин Н.П., Козлова Е.Е., Черкасова О.Г. Экономический анализ уровня конкурентоспособности региона с использованием показателей экономической безопасности // Экономический анализ: теория и практика, №23 (278), 2012, с. 2-13.

Рахметова А. М.

СПЕЦИФИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ В РЕГИОНАХ

канд. эк. наук, доцент, докторант, Финансового университета, Москва

SPECIFICS INTERACTION BETWEEN BANKING AND REAL SECTORS OF ECONOMY IN THE REGION

Rakhmetova Aibota Muratovna, candidate of Science, assistant professor, doctoral student of Financial University, Moscow

В статье поставлена цель: выявление проблем современного взаимодействия банковского и реального сектора экономики в регионах с целью точечного воздействия на процесс взаимодействия. Используются методы статистического и экспертного анализа. Выявлены существенные региональные диспропорции, выраженные в несоответствии ресурсного, технического и технологического потенциала субъектов регионального банковского сектора финансовых потребностей крупных субъектов регионального реального сектора, несоответствии условий предоставления банковских продуктов потенциалу субъектов малого и среднего бизнеса, работающих преимущественно в несырьевых отраслях с высокими рисками.

ABSTRACT

The article set the goal: identifying the problems of modern interaction between banking and real sectors of the economy in the regions with the aim of acupressure on the process of interaction. The methods of statistical and expert analysis. A significant regional disparities, expressed in non-compliance of resource, technical and technological capacities of the regional entities of the banking sector financial needs of large regional entities of the real sector, non-compliance conditions of banking products the potential of small and medium-sized businesses operating primarily in the non-primary sectors with high risks.

Ключевые слова: банковский сектор, реальный сектор, региональный банк, валовый региональный продукт

Keywords: the banking sector, real sector, regional banks, the gross regional product

Банковский сектор и России и Казахстана за последние годы продолжают испытывать на себе результаты политики государственного регулирования и надзора, связанные с переходом от количественного к качественному росту, который сможет обеспечить устойчивость банков, рост их ресурсного потенциала и повышение степени доверия к ним со стороны клиентов. Важность поставленных задач возрастает по мере преобладания в современной экономике тенденций глобализации и угрозы ресурсной зависимости, оттока капитала из банковской системы, кризиса доверия, а также низким потенциалом отечественных банков по отношению к возрастающим запросам реального сектора.

Сегодня в условиях необходимости устранения региональных диспропорций, обусловленных неравномерностью обеспечения банковскими услугами приоритетных отраслей реального сектора экономики недопустима в условиях особенностей территориального устройства как России, так и Казахстана и где свыше 80% совокупных банковских активов сконцентрировано в центральной части страны¹ при том, что свыше 80% промышленных активов сосредоточено в регионах. В этой ситуации говорить об адекватном ресурсном обеспечении индустриально-инновационного развития в реальном секторе в условиях господства стандартизированных услуг филиалов крупных столичных, рассчитанных на максимизацию

¹ По итогам 2013г. на Центральный Федеральный округ приходится более 59% всех действующих кредитных организаций в России и 89,5% совокупных активов банковского сектора, а степень обеспеченности региона банковскими услугами в 1,5-2 раза

превышает другие регионы [1]. Для сравнения: в Германии (МФЦ) на регионы приходится более 50% всех совокупных активов.

прибыли и минимизацию рисков, явно не приходится. Примечательно, что несмотря на то, что в экономической литературе довольно часто употребляется термин «региональный банк», ни в российском, ни в казахстанском законодательстве определения, раскрывающего его сущность, не зафиксировано. В этой связи существует большое количество различных версий выбора ключевых критериев, которые должны быть положены в основу данного определения, начиная от территориальных границ и независимости источников фондирования, заканчивая – кругом совершаемых операций и учредителями, и собственниками [2,3,4].

Такая ситуация обусловлена с одной стороны, тем, что для многих стран нет необходимости выделения статуса регионального банка, поскольку это ограничивает его перспективный выход за границы региона в будущем, с другой – стремительное развитие информационных технологий обуславливает расширение дистанционного банковского обслуживания, стирающего любые границы. Существует также мнение, что наличие в банковском секторе малых банков является свидетельством его слабости и неспособности адекватно удовлетворять запросы реального сектора.

Сегодня в России рассматривается законопроект, согласно которому для малых банков вводятся «территориальные лицензии», ограничивающие деятельность банков не только в рамках территориальных границ, но и по объему совершаемых рискованных операций, к которым отнесены обменные операции с иностранной валютой, привлечение во вклады, выдача банковских гарантий, трастовые операции, открытие счетов в иностранных банках и др. (опыт Германии). Однако, на наш взгляд ключевым критерием в определении понятия региональный банк все

же является его территориальная привязка в деятельности. Все силы и средства данного банка должны не распыляться, а должны быть сосредоточены в рамках данного региона, поскольку только территориальная близость позволяет разработать достаточно гибкие банковские продукты под запросы, потенциал местных предприятий с учетом индивидуальных проблем. Тесная связь между банковским и реальным сектором экономики обуславливает устойчивое долгосрочное сотрудничество и соответствующее развитие самого региона, что маловероятно в условиях замены региональных банков филиалами крупных банков. При этом для поддержания конкурентоспособности региональных банков, они не должны быть ограничены в круге предоставляемых операций (быть универсальными), а территориальными рамки их деятельности могут определяться в соответствии со спецификой кооперационных связей между предприятиями (регион, смежные регионы в рамках края или округа). Опыт экономически развитых стран, как Германия (земельные банки), Японии (городские банки префектур), США (банки штатов), Швейцарии (контональные банки) свидетельствуют об эффективной работе таких банков и о их созидательной роли в судьбе регионального реального сектора.

Концентрация региональных банков на территории России крайне неоднородна и большая часть таких банков приходится на Центральный федеральный округ, как территории со сравнительно высоким потенциалом роста. Напротив, на удаленные регионы, с более слабой экономикой приходится меньшее число региональных банков, хотя должно быть наоборот. Как результат, степень обеспеченности банковскими услугами в центральном федеральном округе выше нежели в регионах (рисунок 1).

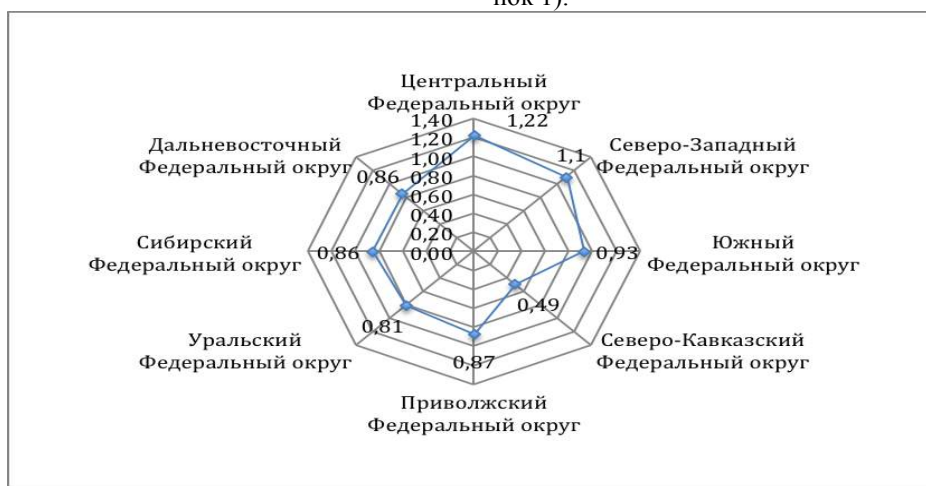


Рисунок 1. Обеспеченность банковскими услугами регионов России в 2013г.

Источник: [4]

Как видно, лидерами по обеспеченности банковскими услугами является Центральный и Северо-Западный регионы, где значение показателя чуть выше среднего уровня 1,22 и 1,1 соответственно. К наименее обеспеченным банковскими услугами регионов относится Северо-Кавказский регион – 0,49.

Статистические данные центрального банка России свидетельствуют, что посткризисные меры государства по оживлению кредитного рынка дали свои результаты: банки стали наращивать свою ресурсную базу преимущественно на основе внутренних сбережений, стабилизиро-

валась динамика кредитования и увеличился спрос на кредитные ресурсы со стороны предприятий реального сектора, существенно возросла роль банковского сектора в экономике: отношение совокупных банковских активов к ВВП страны за исследуемый период выросло на 19,2%, составив на конец 2013г. 80,6%, а значение показателя отношения ссудного портфеля к ВВП – 11,3%, составив 48,6%. Несмотря на положительную динамику показателей участия банковского сектора в экономическом развитии, их величина достаточно скромна по сравнению со значением

аналогичных показателей в экономически развитых странах². В региональной структуре выглядит еще скромнее (таблица 1).

Так, по итогам 2013г. совокупные банковские активы, также, как и общий объем кредитов в регионах не превышает 45% ВРП на фоне высокой их концентрации в

центральном федеральном округе, где значения показателей составили 253,1% ВРП и 122,1% ВРП соответственно.

К регионам, с низкой кредитной активностью относятся Северо-Кавказский (18,3%), Уральский (16%) и Дальневосточный (14,9%). Отрицательная динамика за исследуемый период отмечается в Южном федеральном округе (26,2% в 2012г. против 29% в 2007г.).

Таблица 1

Роль банковского сектора в экономике России в разрезе регионов

Федеральные округа	Активы к ВРП		Кредиты к ВРП		Кредиты юр.л. к ВРП	
	2007г.	2012г. ³	2007г.	2012г.	2007г.	2012г.
Центральный	169,4	253,1	83,6	122,1	56,2	73,1
Северо-Западный	31,4	26,4	40,3	44,6	27,1	28,4
Южный	11,3	7,8	44,1	41,7	29	26,2
Северо-Кавказский	-	6,7	-	32,4	-	18,3
Приволжский	17,0	18,4	38,1	44,6	25,2	26,2
Уральский	12,7	15	21,5	29,0	13	16
Сибирский	11,3	12,4	34,7	42,0	18,6	20,5
Дальневосточный	12,9	19,3	23,3	29,4	13	14,9

Источник: [4]

При этом чем выше кредитная активность в регионах, тем выше доля просроченной ссудной задолженности, имеющей тенденцию роста за анализируемый период. Так, на Центральный, Северо-Западный и Южный федеральные округа приходится 61,5%, 9,1% и 7,5% соответственно всей просроченной ссудной задолженности юридических лиц по банковскому сектору России. Более высокое качество ссудных портфелей банков в удаленных от центра регионах объясняется не только более скромным объемом выданных кредитов, но и более высокой информационной прозрачностью и взаимодельствием банковского и реального секторов экономики, так как региональные банки более ближе к своим клиентам и принимают более адекватные решения по оценке кредитных рисков. В этой связи лучшее качество кредитных портфелей и со-

ответственно устойчивость данных банков может считаться одним из главных конкурентных преимуществ представителей регионального банковского сектора.

Основным источником формирования ресурсной базы банковского сектора России по итогам 2013г. стали средства на счетах клиентов, отношение общего объема которых к ВВП достигло 52,3%. При этом отношение общего объема средств на счетах и депозитов юридических лиц составило 16,2%. Это говорит о том, что основная часть депозитной базы банков формируется за счет временно свободных средств физических лиц (25,4%). В региональном разрезе доля средств на счетах и депозиты нефинансовых организаций в их общем объеме превышает показатель в среднем по стране, но имеет везде отрицательную динамику (рисунок 2).

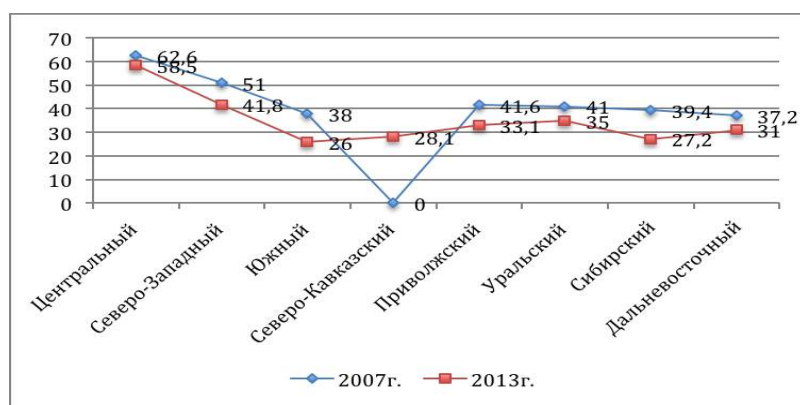


Рисунок 2. Доля средств на счетах и депозиты юридических лиц в общем объеме депозитной базы банков в разрезе федеральных округов России

Источник: [4]

Значительное сокращение роли юридических лиц в формировании ресурсной базы банков отмечено в Южном (на 12,2%) и Сибирском (на 12%) федеральных округах. Если значение показателя соотношения общего объема средств депозитных средств в банковском секторе регио-

нов по отношению к ВРП имеет положительную динамику за счет роста вкладов физических лиц на фоне работы системы гарантирования вкладов. То, динамика показателей отношения средств на счетах и депозитов юридических лиц к ВРП, напротив, наглядно демонстрирует

² Отношение банковских активов к ВВП: ЕС – 200-400%, Великобритания – 560%, Швейцария – 500%

³ Представлены данные по объему ВРП за 2012г. из-за отсутствия аналогичных данных за 2013г.

слабость данной формы взаимодействия банковского и реального секторов.

Таким образом, региональные диспропорции с одной стороны, несоответствием ресурсного, технического и технологического потенциала субъектов регионального банковского сектора (малые банки или филиалы столичных банков) и финансовых потребностей крупных представителей регионального реального сектора, с другой стороны, несоответствием условий предоставления банковских продуктов в посткризисный период потенциалу

субъектов малого и среднего бизнеса, работающих преимущественно в несырьевых отраслях с высокими рисками.

Немаловажную роль имеет позиция государства, которое фактически заняло нишу региональных небольших банков по прямому финансированию малого и среднего предпринимательства через институты развития. Отсюда, на уровне регионов взаимодействие банковского и реального секторов характеризуется двумя прямо противоположными уровнями с точки зрения инициации взаимодействия на основе спроса и предложения банковских услуг (рисунок 3).

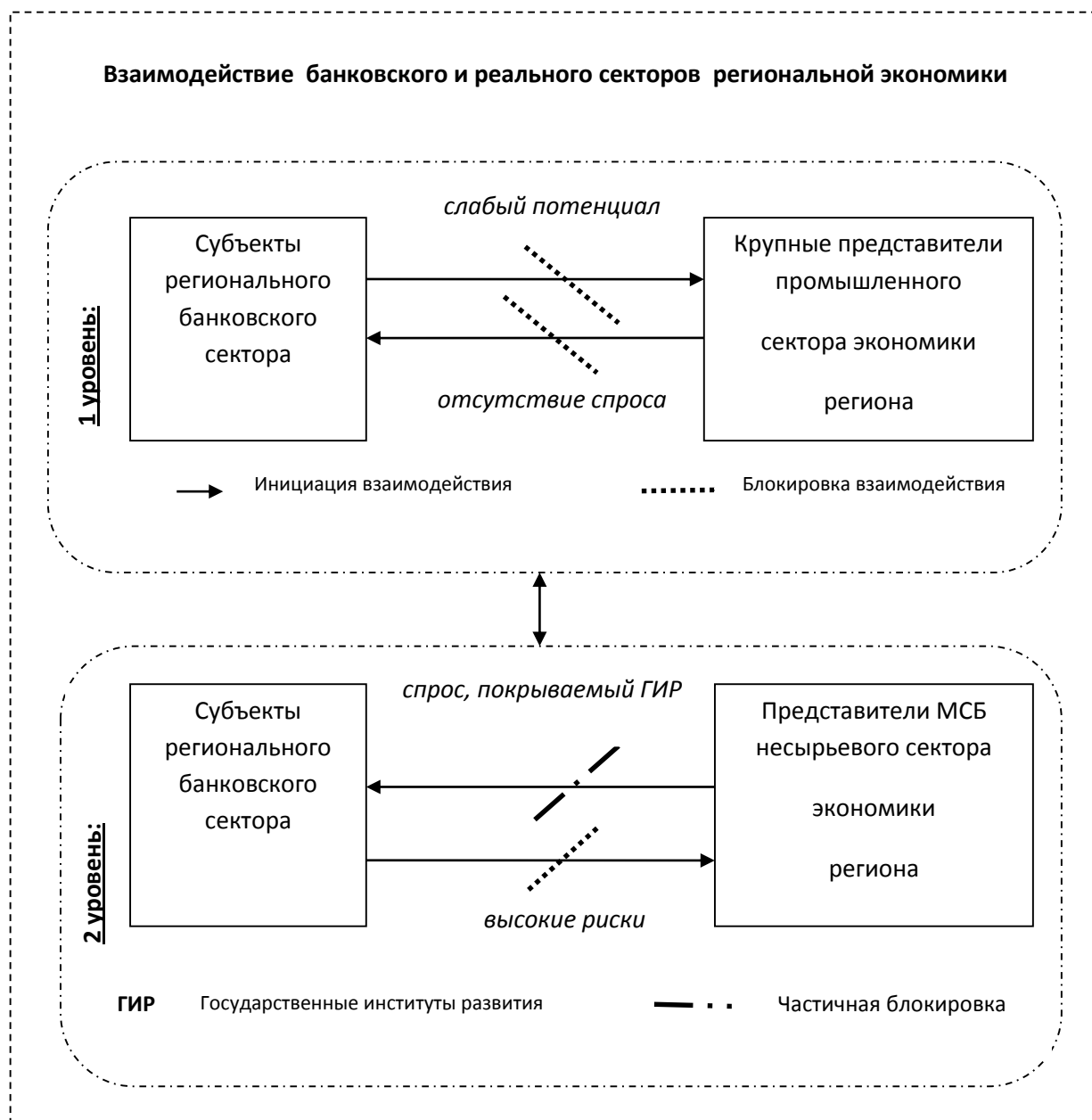


Рисунок 3. Уровни регионального взаимодействия банковского и реального секторов экономики

Первый уровень взаимодействия между банковским и реальными секторами экономики предполагает формирование взаимодействия между региональными банками и системообразующими промышленными предприятиями реального сектора, но характеризуется ограничением инициативы субъектов банковского сектора региона к взаимодействию имеющимся потенциалом и отсут-

ствием инициативы к взаимодействию со стороны представителей реального в силу наличия лучших альтернативных возможностей обслуживания в банках с большим потенциалом, включая банки – нерезиденты.

Исходя из этого, на данном уровне взаимодействие как таковое блокируется. Второй уровень - складывается между схожими по потенциалу небольшими субъектами (или филиалами) регионального банковского сектора и

субъектами малого и среднего бизнеса (МСБ) региона. Данный уровень, напротив, характеризуется большей инициативой к взаимодействию со стороны субъектов МСБ и жесткой консервативной политикой размещения ресурсов региональных представителей банковского сектора в силу сохранения высоких отраслевых рисков в несырьевых отраслях, в которых работают последние. Если еще учитывать активную позицию государства в поддержке малого предпринимательства через государственные программы и институты развития, а также нечеткую позицию регулятора в отношении небольших самостоятельных банков, то это уровень взаимодействия также существенно ограничен.

Таким образом, осознание того, что неконкурентоспособный региональный банковский сектор в силу слабого ресурсного, технического и технологического потенциала не имеет возможности адекватного удовлетворения потребностей субъектов регионального реального сектора местной специфике региона, приводит к выводу о необходимости корректировки деятельности государства в сторону придания большей самостоятельности регионам, что

повысит качество взаимодействия секторов на удаленных от центра страны территориях на основе совершенствования нормативно-законодательной базы, горизонтальной диверсификации институциональной структуры банковского сектора, кластерного принципа в организации банковской деятельности.

Список литературы

1. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора Центрального банка Российской Федерации в 2007г. и 2013г.
2. Вагизова И.В. Роль региональной банковской системы в развитии взаимодействия реального и финансового секторов экономики//Проблемы современной экономики, 2010, №1(33). – С. 253-255
3. Белоглазова Г.Н. Стратегия развития регионального сегмента банковской системы// Банковское дело, 2011. -№2. – С. 34-37
4. Саркисянц А.Г. Банки и реальный сектор экономики//Банковское дело, 2006. -№2. – С6-12

МЕНЕДЖМЕНТ

Мурзабулатов А.С.¹, Ковальчук А.Н.²

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

¹*Корнева Н.Г., Доцент, к.п.н., Старший преподаватель, магистрант*

²*Преподаватель, магистрант*

АННОТАЦИЯ

Несмотря на то, что индустрии туризма уделяется все большее внимание как со стороны правительства на федеральном и региональном уровнях, так и со стороны бизнеса, потенциальных инвесторов и все большего количества россиян, на сегодняшний день в индустрии туризма по-прежнему много проблем. В статье рассматриваются некоторые проблемы развития индустрии туризма в Оренбургской области.

Ключевые слова: туризм, туристский потенциал, туристская привлекательность территории.

ABSTRACT

Despite the fact that the tourism industry is receiving increasing attention both from the government at Federal and regional levels, and on the part of the business, potential investors, and an increasing number of Russians today in the tourism industry still has many problems. This article discusses some problems of development of tourism industry in the Orenburg region.

Keywords: tourism, tourism potential, tourist attractiveness of the territory.

Индустрия туризма в начале XXI в. стала одним из ведущих направлений социально-экономической, культурной и политической деятельности большинства государств и регионов мира. Сегодня индустрия туризма стабильно развивающийся сектор экономики, влияющий на мироустройство и экономику стран и регионов.

Индустрия туризма реагирует на состояние мировой экономики и является индикатором экономического и социального положения стран. Так, мировой экономический кризис, начавшийся в 2009 году, стал главной причиной спада в индустрии туризма. Это произошло главным образом из-за крайне нестабильного состояния мировой экономики, а именно, кризиса системы кредитования, переросшего в мировой финансовый кризис, повышения цен на нефть и товары народного потребления. Обострение кризиса в 2014 году привело к тому, что снижение въездного турпотока сопровождается и сокращением внутреннего туризма.

Значительное влияние на индустрию туризма оказала экономическая и политическая ситуация 2014 года. В 2014 году в России наблюдалась тенденция снижения потребительского спроса на выездной туризм. Основными причинами отсутствия потребительского спроса на выездной туризм являются высокая стоимость туристических путевок, колебания валютного курса, введение санкций, ограничения на выезд за рубеж для ряда категорий граждан, приостановка деятельности ведущих туристических операторов.

В 1 квартале 2015 года снижение спроса на выездной туризм по-прежнему ощутимо. Анализ данных в поисковой системе «Яндекс» за период январь-март показывает, что количество запросов снизилось практически по всем популярным выездным направлениям.

По мнению авторов, современная экономическая и политическая нестабильность, связанная с украинским конфликтом, способствует развитию отечественной индустрии туризма, в том числе и в Оренбургской области. Как

подчеркивалось выше, снизился спрос на выездной туризм, но одновременно возрос интерес к внутреннему рынку туризма.

Туристская привлекательность территории понимается нами как оценочная категория, при этом субъектами оценки являются туристы. С позиции маркетинга привлекательность товара рассматривается в соотношении «характеристики товара — полезный эффект». Соответственно, туристскую привлекательность территории (региона, города, страны и пр.) мы трактуем как оценку потенциальными туристами возможности территории удовлетворить их потребности (в отдыхе, самообразовании, расширении социальных и/или деловых контактов, приобретении умений и др.).

Анализ публикаций [6; 10; 11; 13; 15] позволил сделать вывод, что туристская привлекательность территории характеризуется туристским потенциалом и туристскими рисками.

Уточним содержание понятия «туристский потенциал».

Потенциал (от лат. *potentia*) понимается как совокупность возможностей, условий, средств для осуществления какой-либо деятельности. Туристским потенциалом территории именуется «совокупность приуроченных к данной территории природных и рукотворных тел и явлений, а также условий, возможностей и средств, пригодных для формирования туристского продукта и осуществления соответствующих туров, экскурсий, программ» (А.В. Дроздов, Н.А. Барабанова, Т.В. Фешина); «совокупность природных, культурно-исторических и социально-экономических предпосылок для организации туристской деятельности на территории определенного региона» (В.С. Орлова); «совокупность природных, историко-культурных объектов и явлений, а также социально-экономических и технологических предпосылок для организации туристской деятельности на определенной территории» (Н.В. Святохо).

Составляющими туристского потенциала выделяют природный, историко-культурный, материально-технический, финансовый, трудовой потенциал (Т.В. Фешина); природные, культурно-исторические, инфраструктурные, инвестиционные, трудовые, информационные ресурсы (Н.А. Барабанова) имидж туристского центра; развитие туристской инфраструктуры; транспортная доступность и экологическая благоприятность территории; экономический интерес туриста к данной территории, комфорт и безопасность туриста (В.С. Орлова); природно-ресурсный, историко-культурный, экономический и социальный потенциал (Н.В. Святохо).

В законе «Об основах туристской деятельности ...» к туристским ресурсам относят природные, исторические, социально-культурные объекты, включающие объекты туристского показа, а также иные объекты, способные удовлетворить духовные и иные потребности туристов, содействовать поддержанию их жизнедеятельности, восстановлению и развитию их физических сил.

Проанализировав различные точки зрения, туристский потенциал определим как совокупность природных, культурных, кадровых туристских, информационных ресурсов, объектов туристской индустрии (средств размещения, транспортных средств и сети автомобильных дорог, торговых организаций, системы общественного питания, развлекательных, оздоровительных, спортивных и деловых центров), уровня гостеприимства, лояльности местного населения и субъектов экономической деятельности, уровня безопасности.

Не уточняя в данной статье показатели отдельных составляющих туристского потенциала, подчеркнем, что рассматриваем туристский потенциал как систему. В контексте системного подхода можно утверждать следующее:

1. Туристскую привлекательность можно рассматривать как систему — совокупность элементов (потенциалов и рисков), взаимосвязанных между собой. Синергетическим результатом системы являются условия, обеспечивающие возможность туриста удовлетворить различные потребности.
2. Элементы системы иерархичны, ряд элементов являются структурными (например, природные, культурные), ряд — функциональными (транспортная сеть).
3. Свойство системности проявляется в том, что недостаточный уровень отдельного элемента, с одной стороны, может ухудшать характеристики всей системы, с другой — может компенсироваться другими элементами.
4. Развитие каждого элемента осуществляется в соответствии с собственными закономерностями и в соответствии с закономерностями всей системы.

По утверждению И.Ю. Филимоновой, «огромный рекреационно-ресурсный потенциал Оренбуржья могут обеспечить рекреационные потребности населения своего региона и соседних российских и казахстанских областей» [16]. Она полагает, что рекреационные ресурсы области представлены «в виде функциональных сочетаний компонентов природного и культурного ландшафтов, определяющих возможность организации определенных видов рекреационных занятий» [16].

Ключевым природным ресурсом в стратегии развития туризма в Оренбургской области считаются уникаль-

ные степные ландшафты области. На их базе получит развитие познавательный и научный туризм (поездки на цветение тюльпанов, знакомство со степной флорой и фауной).

Наличие водных и лесных ресурсов в Беляевском, Ташлинском, Новосергеевском, Тюльганском, Светлинском и других районах области делает возможным привлечение туристов-охотников и рыбаков.

Уникальный ландшафт Оренбургской области может привлечь пеших туристов, тех, кто интересуется естественными науками. Так, Урало-Губерлинское ущелье находится среди плоской степной равнины, на которой высятся курганы сарматов. Горные породы, среди которых проложено русло реки Губерли, — одни из древнейших на Земле, это разнообразные сланцы протерозойской эры. В результате эрозийного разрушения они образуют живописные скальные скульптуры, напоминающие диких животных или птиц. Ишкининское месторождение представляет собой редкое сочетание колчеданного и магматического медно-никель-кобальтового оруденения. Объект интересен как минералогический и археологический памятник, кроме того, в районе месторождения сохранились фрагменты древнего вулкана.

Особенности степного климата, фитоцидные свойства степной растительности и сосновых боров, минеральные источники, бальнеологические ресурсы, низкий уровень экономического развития сел (и, как следствие, отсутствие возможности применять химические удобрения) делают возможным развитие экологического сельского туризма.

Особенности ландшафта делают возможным развитие экстремального туризма, в частности, горнолыжных центров отдыха, рафтинга, моунтинга. Животный мир, водные ресурсы привлекают охотников и рыболовов.

Культурный потенциал сельского Оренбуржья характеризуется памятниками археологии, архитектуры, истории, культовыми сооружениями и комплексами, музеями и т.п.

Согласимся с И.Ю. Филимоновой, что немецкие села Оренбуржья (Кичкасс, Кубанка, Степановка, Родничное, Претория Переволоцкого района; Хорица, Петровка, Ждановка Александровского района; Плешаново, Донское, Луговск, Подольск Красногвардейского района и др.) интересны туристам из Германии с целью знакомства или «возвращения к истокам», так называемые «но-стальжи-туры».

В ряде сел сохранились традиционные элементы культуры народа/ национальности, в частности архитектура, быт, творчество и др. Так, в селах Дубровка, Луна Шарлыкского района представлен быт старообрядцев, а в селах Кубанка Переволоцкого района и в селе Ждановка Александровского района — быт баптистов.

Село Аксаково (Бугурусланский район) привлекает людей, знающих и любящих русскую культуру; комплекс «Красная гора» (Саракташский район) будет интересен тем, кто интересуется историей, искусством, литературой. Со съемок фильма «Русский бунт» остались постройки-декорации в стиле XVIII века. Много на территории области курганов, захоронений.

Святые места, православные храмы, мусульманские мечети и минареты, синагоги и другие религиозные объекты являются местом притяжения и паломничества (в частности, Свято-Троицкая Обитель Милосердия, пещеры мужского монастыря в селе Покровка).

Анализируя условия нашей области, можно сделать вывод о недостаточном уровне развития информационных и инфраструктурных составляющих туристского потенциала, что, соответственно, сказывается на туристской привлекательности территории.

Прежде всего, на наш взгляд, это касается туристской инфраструктуры (средств размещения и питания, транспортных условий), которая не удовлетворяет ни в количественном, ни в качественном отношении потенциальный спрос и делает невозможным оказание туристских услуг уровня качества, соответствующего современным требованиям. В большинстве сельских территорий гостиницы, развлекательные, торговые центры отсутствуют; имеющиеся — не соответствуют базовым требованиям большого количества туристов. В силу протяженности области проблематично добраться до ряда сельских территорий на общественном и на собственном транспорте. Полагаем, что проект международного транспортного маршрута «Европа — Западный Китай» частично восполнит уровень транспортной составляющей туристского потенциала.

Н.А. Барабанова обоснованно утверждает, что «информационные ресурсы ... являются тем компонентом, от которого во многом зависит ... качество туристского продукта» [1]. В современных условиях потенциальный турист получает первичную информацию в первую очередь в сети Интернет и, возможно, у туроператоров/ турагентств. Наше знакомство с информацией о туристском потенциале Оренбуржья в пространстве Интернета дает основание говорить практически об отсутствии такого рода информации. Если отдельные села, поселки и имеют собственные сайты (например, Саракташ), то информация на них слишком общая, чтобы вызвать интерес у туриста. Или, сайт «Туризм Оренбуржья» (URL: <http://orenturizm.ru>) предлагает в качестве баз зимнего отдыха только горнолыжную базу Кувандык и санаторий-профилакторий «Лукоморье».

Еще одним из факторов, сдерживающим развития индустрии туризма в Оренбургской области, является нехватка квалифицированного персонала и как следствие неудовлетворительное качество обслуживания туристов.

Большинство руководителей предприятий индустрии туризма не уделяют должного внимания вопросам управления персоналом, считая персонал вспомогательным компонентом [5].

Вместе с тем, персонал в индустрии туризма — одна из наиболее важных составляющих конкурентоспособности и прибыльности туристского предприятия.

В основе построения эффективной системы управления персоналом на предприятии индустрии туризма должна быть информация о совокупном трудовом потенциале предприятия, о потребностях в персонале необходимой квалификации, об уровне профессиональных качеств и потенциале каждого работника, которая может быть получена лишь посредством комплексной системы оценки персонала и принятия объективных управленческих решений [3].

В настоящее время возрастает роль оценки персонала предприятий индустрии туризма Оренбургской области как первейшей информации, на основе которой формируется система повышения эффективности управления персоналом, а значит и управления предприятием индустрии туризма.

Вышеизложенное является аргументом необходимости комплексного исследования проблем, связанных с изучением организации оценки персонала на предприятиях индустрии туризма Оренбургской области.

Проведенный всесторонний анализ организации оценки персонала на предприятиях индустрии туризма Оренбургской области позволил выделить следующие проблемы:

- отсутствие специализированных стандартов в области оценки персонала, которые бы учитывали специфику организации оценки персонала предприятия индустрии туризма;
- субъективность оценки персонала из — за отсутствия разработанных критериев оценки;
- чрезмерная концентрация внимания при оценке персонала на профессиональные качества, недостаточное внимание уделено оценке личных качеств персонала;
- ограниченность и применение традиционных методов оценки персонала, игнорирование современных методов, учитывающих особенность сферы туризма;
- недостаточное законодательное регулирование процедуры оценки персонала предприятий индустрии туризма;
- отсутствие служб по управлению персоналом в организационной структуре предприятий индустрии туризма, отвечающих за организацию оценки персонала на предприятии.

Решение обозначенных проблем в области оценки персонала предприятий индустрии туризма в Оренбургской области будет способствовать повышению эффективности как в управлении персоналом, так и деятельности предприятия индустрии туризма.

Транспортное обеспечение является важнейшим элементом туристской инфраструктуры и входит в основной комплекс услуг, включаемых в состав туристского продукта. Туризм полностью зависит от регулярности транспортных потоков, их скорости, безопасности, качества сервисных услуг, предоставляемых туристу во время его передвижения. Понимание основ взаимоотношений с транспортными компаниями, правил взаимодействия в вопросах обеспечения безопасности пассажиров и их имущества, обслуживания имеет важное значение как для туристов, так и для организаторов путешествий [8].

Индустрия туризма Оренбургской области ориентирована на принципы территориального формирования туристского продукта, исходя из этого, отмечается высокая роль транспорта и транспортного обеспечения в развитии туристской деятельности. К числу причин, по которым транспортное обеспечение является важным фактором развития туристской деятельности, Шматько Л. П. относит следующие:

- взаимозаменяемость не только по видам транспорта, но и по направлениям туристских маршрутов;
- удешевление себестоимости пассажирских перевозок по отношению к себестоимости турпродукта, когда многие туристские ресурсы и дестинации находятся часто в слабо освоенных в транспортном отношении районах;

- ограниченность экономических выгод, когда по мере удаления от транспортных магистралей эти выгоды резко уменьшаются.

Развитие туризма сдерживается тем, что транспортная система России и регионов (в том числе и Оренбургской области) не соответствуют мировым стандартам по удобству, эффективности и безопасности, а транспортные проекты в части строительства новых аэропортов, автомобильных и железнодорожных дорог требуют для своей реализации огромных инвестиций и временных ресурсов. В этой связи, организация туристских потоков с использованием различных средств транспорта становится актуальной научной и практической задачей. Установление взаимосвязи между различными способами перемещения туристов повысить информативность туристских маршрутов, а также снизить время перемещения туристов между дестинациями [7].

На сегодняшний день основными проблемами, тормозящими развитие транспортной инфраструктуры, а, следовательно, и индустрии туризма в Оренбургской области являются:

- преобладание по области дорог с гравийным и грунтовыми видами покрытия (59% всех дорог), что является причиной наличия фактора сезонности в их использовании для целей туризма;
- износ дорог федерального значения – более 60%, регионального – более 70%;
- отсутствия круглогодичного транспортного сообщения с 202 населенными пунктами (с числом проживающих более 35 тыс. человек) по причине отсутствия дорог с твердым асфальтобетонным покрытием (около 720 км);
- преобладание в парке автобусов междугороднего сообщения (в частности, осуществляющих перевозку от городов области до сел и деревень) морально и физически устаревших, а потому небезопасных, видов микроавтобусов – ГАЗелей [2].

Тем не менее, есть примеры движения по пути развития транспортной инфраструктуры и улучшения транспортного обеспечения в Оренбургской области, что будет способствовать, в том числе, развитию внутреннего туризма на территории области:

- организация с 1 апреля 2013 года регулярных региональных авиаперевозок авиакомпанией «Оренбуржье» самолетами L-410 и АН-2, связывающих город Оренбург как с областными населенными пунктами (г. Орск, п. Адамовка, п. Кваркено, п. Адамовка), так и с городами Приволжского и Уральского федеральных округов, а также Казахстана (г. Актюбинск) [9];
- организация с октября 2013 года в пригородном железнодорожном сообщении на маршрутах «Оренбург – Бузулук» и «Оренбург – Илецк» движения современных рельсовых автобусов РА-2 [4];
- принятие в 2010 году и выполнение работ по программе «Обеспечение подъезда к населенным пунктам по автомобильным дорогам с твердым покрытием на 2010-2020 годы» (с начала реализации программы построены подъезды к 49 населенным пунктам с населением около 16,5 тыс. человек);
- принятие областной целевой программы «Развитие сети автомобильных дорог Оренбургской области

на 2010-2015 годы», предусматривающей строительство и реконструкцию 9 мостовых сооружений и ремонт 99,3 км трассы с асфальтобетонным покрытием на территории области [2].

Опыт показывает, что развитие транспортного обеспечения и транспортной инфраструктуры имеет ярко выраженный синергетический эффект: способствует не только экономическому, но и социальному развитию регионов, но и повышает конкурентоспособность региональной туристской индустрии.

Таким образом, особенности развития индустрии туризма Оренбургской области на современном этапе определяют зависимость развития данной сферы от множества социально-экономических факторов и политической конъюнктуры. Региональный туристский рынок имеет множество проблем: низкое качество транспортного обслуживания, неразвитость транспортной инфраструктуры, моральный и физический износ объектов туризма и материально-технической базы отрасли, низкий уровень квалификации персонала, отсутствие программ оценки и развития персонала туристских организаций, низкий уровень международного и межрегионального сотрудничества в вопросах развития и поддержания высокой культуры туризма. Учет и устранение данных проблем является залогом и базисом перехода индустрии туризма Оренбургской области на интенсивный путь развития и повышения ее конкурентоспособности.

Список литературы

1. Барабанова Н. А. Информационный аспект методики изучения туристского потенциала территории // Известия Самарского научного центра РАН, 2009. – С. 1389 – 1395.
2. Берг Ю. А. Оренбургская область – Евразийские ворота России [Электронный ресурс] // Инфраструктура России: информационно-аналитическое издание. В 2 т. Т. 2. < <http://federalbook.ru/files/Infrastruktura/Soderjaniye/Tom-2/V/Berg.pdf> > (19.03.2015).
3. Валединская Е. Н. Формирование стратегии развития индустрии гостеприимства и туризма (на примере Центрального Федерального округа): автореф. дисс. ...эконом. наук: 08.00.05 / Валединская Екатерина Николаевна. – Москва, 2013. – 25 с.
4. Золотова А. В Оренбургской области появились автобусы на рельсах [Электронный ресурс] // Урал56: [web-сайт]. 06.10.2013. <<http://www.ural56.ru/news/69/320721/>> (24.08.2014).
5. Идигова Л. М. Теория и практика оценки персонала современной компании: дисс. ... д.э.н.: 08.00.05: защищена 2009: утв. / Идигова Лалита Мусаевна. – М. 2009. – 376 с/
6. Кузик С.П. География туризма [Электронный ресурс] / С.П. Кузик. URL: http://uchebnikonline.ru/turizm/geografiya_turizmu_-kuzik_sp_/geografiya_turizmu_-kuzik_sp.htm (дата обращения 12.03.2014).
7. Кутепова Г. Н. Организация транспортного обслуживания в туризме / Г. Н. Кутепова // Транспортное дело России. – 2011. – №4. – С. 179-181.
8. Кутепова Г. Н. Транспортное обслуживание в туризме: монография / Г. Н. Кутепова. – М.: ООО «ТСМ», 2010. – 72 с.
9. Региональная авиация ПФО – в небе над Оренбургом [Электронный ресурс] // Главный федеральный

- инспектор по Оренбургской области: [web-сайт]. 01.04.2013. <<http://gfi56.pfo.ru/?id=40526>> (23.08.2014).
10. Святохо Н. В. Концептуальные основы исследования туристского потенциала региона / Н. В. Святохо // Экономика и управление. 2007. № 2. С. 30—35.
 11. Славин В. В. Туристическая привлекательность региона: понятие, содержание, основные принципы формирования / В. В. Славин // Вопросы управления. 2013. № 1. С. 16—17.
 12. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2015 года: приказ Федерального агентства по туризму от 6 мая 2008 г. № 51 [Электронный ресурс] // Ростуризм: [web-сайт]. <<http://russiatourism.ru/rubriki/-1124140528/>> (20.03.2015).
 13. Тетенькина О.Л. К вопросу об определении понятия «туристическая привлекательность региона» / О.Л. Тетенькина // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: материалы XXVII междунаrodn. заочной науч.-практ. конф. Новосибирск: СибАК, 2013. С. 198—203.
 14. Туризм и гостиничное хозяйство: учеб. пособие / под ред. Л. П. Шматко. – 4-е изд. – М.: ИКЦ «МарТ», 2013. – 352 с.
 15. Ушакова Е.О. Определение туристкой привлекательности региона по величине потенциала ресурсов развития туризма [Электронный ресурс] / Е.О. Ушакова, С.А. Вдовин // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 1; URL: www.science-education.ru/115-12214 (дата обращения: 15.03.2014).
 16. Филимонова И.Ю. Этнокультурное разнообразие и перспективы этнотуризма в Оренбургской области // Псковский регионологический журнал. 2010. № 10. С.97—99.
 17. Фешина Т.В. Рекреационные ресурсы и туристско-рекреационный потенциал (на примере Республики Адыгея) [Электронный ресурс] URL: http://eco-conf.ru/files/EiEM/konf1/1/1_feshina.pdf (дата обращения 21.03.2015).

Мищенко А. А.

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРУДА

аспирантка 3 курса Тамбовского Государственного Университета имени Г.П. Державина

EMOTIONAL COMPONENT OF PERSONNEL WORK IN CULTURAL SPACE IN ORGANIZATION

АННОТАЦИЯ

Рассматривается обмен эмоций в процессе труда персонала и руководителя. Представлены различные виды труда, которые несут в себе неодинаковую эмоциональную составляющую. Рассматриваются ожидания персонала от руководителя в эмоциональном отношении.

ABSTRACT

The exchange of emotions between personnel and director in the work is considered. Different types of work which have uneven emotional component are presented. The personnel expectations of director in emotional relation are given.

Ключевые слова: эмоциональная составляющая труда; эмоциональный труд; неэмоциональный труд; частично эмоциональный труд; ожидания персонала от руководителя в эмоциональном отношении.

Key words: emotional component of personnel work; emotional work; unemotional work; partially emotional work; personnel expectations of director in emotional relation.

Каждый работник в коллективе ежедневно контактирует с другими сотрудниками. Помимо вполне ясного и привычного для всех деятелей рыночных отношений обмена между людьми услугами и товарами, существует еще более тонкий обмен эмоциями. Для организаций, занимающихся обслуживанием клиентов в условиях личного взаимодействия «лицом к лицу», крайне важным является вопрос о качестве отношений, возникающих в данном случае между сотрудниками и клиентами. Наиболее сильным является эффект, возникающий в результате подобного обмена, в тех сферах деятельности, где отношения между клиентом и поставщиком услуги носит длительный характер, предполагающий взаимное доверие и уважение. Успех взаимодействия с клиентом во многом будет зависеть от того насколько персонал, предоставляя услугу, будет внимателен, обходителен, вежлив, приветлив и т.п. В западных странах, особенно в США, давно поняли магию улыбки, и в сервисных организациях много внимания уделяется обучению персонала, направленного на развитие умения управлять эмоциями [1].

Различные виды труда несут неодинаковую эмоциональную составляющую. «Эмоциональная составляющая труда» - это эмоции персонала, испытываемые во время трудового процесса, выраженность которых зависит от вида профессиональной деятельности. В данном контексте более приемлемо определение «эмоций», предложенное Роллсом [8], - это состояния, вызываемые посредством вознаграждений и наказаний, включая изменения в поощрениях и наказаниях. Вознаграждение – это то, ради чего человек будет работать. Наказание – это то, чего человек хочет избежать или от чего будет уклоняться, выполняя работу. В каких-то видах труда эмоции бьют через край, а где-то они полностью отсутствуют. В связи с этим согласно эмоциональной составляющей можно выделить следующие виды труда: 1. эмоциональный труд; 2. неэмоциональный труд; 3. частично эмоциональный труд [3].

1. «Эмоциональный труд» можно определить как работу по изображению предписанных организацией определенных эмоций при работе с людьми. Термин впервые был введен Хошчайлд А.Р. (Hochschild, 1983), указав-

шей на необходимость в управлении собственными эмоциями в соответствии с социальными ситуациями [7]. В своем не имеющем на тот момент аналогов исследовании работников авиакомпаний, обслуживающих пассажиров во время полета, Хощайлд А.Р. анализировала попытки организаций управлять тем, как работники ведут себя и взаимодействуют с пассажирами. От стюардесс в ситуации общения с пассажирами требовалось демонстрировать в интересах компании такие эмоции, как добросердечность, участие, приветливость и удовольствие, особенно в отношении пассажиров-мужчин. И наоборот, стюардессы не должны были проявлять скуку или раздражение. По результатам исследования стюардесс авиалиний Арли написала книгу «Управляемое сердце: коммерциализация человеческого чувства».

Горбунова М.Ю. определяет «эмоциональный труд» как степень манипуляции работником своими внутренними чувствами или поведением, чтобы показать соответствующую эмоцию в ответ на организационные правила или требования трудовой роли [2].

Маанен Дж. В., исследуя специфику труда в развлекательных парках «Диснейленд», указывает, что торговля счастьем опирается на символические ресурсы, определяемые историей и дизайном парка, но также большую роль играет живая рабочая сила, которая в большей или меньшей степени готова приветствовать гостей, усаживать их в вагончики, нажимать кнопки, подносить еду, убирать мусор, подметать улицы, и в общем и целом, из кожи вон лезть, чтобы выполнить или даже перевыполнить все пожелания посетителей. Неловкие движения, грубые слова, невнимание, искусственная наигранность или сонный, скучающий вид могут подорвать бизнес и нанести ущерб продажам [4].

Подобное управление своими эмоциями предполагает определенное планирование и требует усилий, в результате чего действительно составляет настоящий труд. Эмоции, которые некогда считались проявлением личности человека, его внутренних чувств, стали своего рода товаром, который нужно уметь подавать определенным образом. В последующих исследованиях было показано, что такие организации, уделяющие внимание обращению работников с клиентами, озабочены в первую очередь тем, как управлять именно выражением эмоций, а не истинными чувствами своих работников. Руководители, управляющие модификацией эмоций подчиненными ему служащими, следуют установленным социальным нормам, определяющим, какие эмоции являются подходящими для определенной ситуации [5].

Несмотря на то, что первоначально это явление было исследовано в сфере обслуживания, эмоциональный труд относится к каждому виду деятельности. Предполагается, что любой работник будет вести себя, по меньшей мере, вежливо с сотрудниками. Истинные сложности начинают возникать в том случае, когда работник должен продемонстрировать одну эмоцию, испытывая при этом другую. Такое различие называется эмоциональным диссонансом и может привести к большим потерям, как для работника, так и для организации. Запрятанные внутри чувства расстройства, злости и нежелания подчиняться могут быть причиной эмоционального и морального истощения [6].

2. «Неэмоциональный труд» - это труд, в котором работнику не приходится контактировать с клиентами. Примером, такого вида труда могут быть: рабочий у конвейера, программист за компьютером. В такой специфике профессиональной деятельности работник не испытывает никаких эмоций от общения с коллегами. От сотрудников неэмоционального труда не требуется высказывать фальшивые эмоции в угоду клиенту.

3. «Частично эмоциональный труд» - это нечто среднее между эмоциональным и неэмоциональным видами труда. Таким сотрудникам, возможно, и не придется контактировать «лицом к лицу» с клиентами, но они общаются внутри коллектива, их работа несет в себе определенную ответственность или содержит риск для жизни, что повышает степень эмоционального напряжения работника. Примером такого вида труда могут быть: директор, бухгалтер, пожарный [9].

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что различные виды труда несут неодинаковую эмоциональную составляющую. В связи с этим согласно эмоциональной составляющей можно выделить следующие виды труда: 1. эмоциональный труд; 2. неэмоциональный труд; 3. частично эмоциональный труд. Персоналу необходимо за счёт верного кодирования и декодирования эмоций научиться создавать комфортную эмоциональную среду для клиентов, что позволит обеспечить дальнейшее сотрудничество.

Список литературы

1. Горбунова М.Ю. Эмоциональная составляющая подготовки специалистов для туристической отрасли, с. 1.
2. Горбунова М.Ю. Эмоциональный труд работника помогающих профессий [Текст] / М.Ю. Горбунова // Проблемы гуманитарных наук: история и современность: Альманах. Вып. 4. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2008. С.102.
3. Кин Е.И. Идентификация видов труда: эмоциональная составляющая. Экономика. Вестник томского государственного труда. № 1 (13). – 2001. с. 77.
4. Маанен Дж. В. Фабрика улыбки: работа в Диснейленде // Антология организационной психологии / Барри М. Стоу; [Пер. с англ.: С.Е. Пале] [Текст] / Дж. Маанен. М., 2005. С. 376.
5. Мищенко Е.С., Мурзина К.С., Черемисин А.А. Статья «Понятие эмоционального труда и его значение в сфере высшего профессионального образования». Журнал. Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. № 3 (41). 2012. с. 213.
6. Ekman, P. Smiles When Lying / P. Ekman, W.V. Friesen, E.L. Rosenberg. London: Oxford University Press. 1997. P. 201 – 216.
7. Hochschild, A.R. The Managed Heart: the Commercialization of Human Feeling / A.R. Hochschild. – Berkeley: The University of California Press, 2003. – 273 p.
8. Rolls, E.T. The Brain and Emotion. New York.: Oxford University Press. 1999.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Евлоева Х. М.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДА В МУП
«СУНЖЕНСКОЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО»**

*магистрант 2 года обучения направления Экономика профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВО «Ингушский государственный университет»*

*ECONOMIC EFFICIENCY OF WORK IN «SUNZHENSKOYE ZHILISHCHNO-KOMMUNALNOYE HOZYAYSTVO»
MUNICIPAL UNITARY ENTERPRISE*

Evloeva Hedi Mustafaevna, undergraduate of 2 years of training Economy directions preparation profile «Accounting, the analysis and audit» FGBOU VO «The Ingush state university»

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся жилищно-коммунальных хозяйств. Проанализированы характерные особенности функционирования организации, и пути связанные с реформированием и модернизацией жилищно-коммунальных хозяйств.

Ключевые слова. Экономика, эффективность, труд, стимулирование.

ABSTRACT

In this article the questions concerning zhilishchno municipal services are considered. The characteristics of functioning of the organization and a way connected with reforming and modernization zhilishchno of municipal services are analyzed.

Keywords. Economy, efficiency, work, stimulation.

Развитие современных социально-экономических систем, их качественная модификация в огромной степени определяются структурой общественного производства, а также эффективностью распределения результатов производственной деятельности [1, с.26].

Нужно отметить, что в сложившейся жизненной категории – труд играет важную роль в производственной деятельности. Само слово труд несет в себе огромный все-сторонний смысл. Это сложный процесс, на основании чего строятся взаимоотношения между работником и работодателем. На сегодняшний день многое зависит и от самих работников, от их профессионализма, способностей, навыков, определенного опыта и ответственности при осуществлении своей работы. Каждый работник должен знать не только о своих правах, но и об обязанностях, а также при устройстве на работу ставить перед собой определенные цели и задачи, которых он хочет добиться в ходе своей трудовой деятельности.

От того какие условия имеются на предприятии, какую заработную плату готовы предоставить потенциальному работнику его работодатели, будет ли у него комфортное рабочее место, какое отношение у руководства к

своим подчиненным, есть ли там социальные блага или гарантии - в конечном счете будет зависеть придет к ним квалифицированный работник или нет.

В данной статье речь пойдет о Муниципальном унитарном предприятии «Сунженское жилищно-коммунальное хозяйство» (сокращенно «СЖКХ»). Муниципальное унитарное предприятие находится в непосредственном подчинении у государства, является юридическим лицом, обладает обособленным имуществом, имеет самостоятельный баланс, расчетные и другие счета в кредитных учреждениях, имеет печать с собственным полным наименованием на русском языке и указанием адреса и места нахождения. Предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом.

В составе персонала предприятия «СЖКХ» выделяются следующие категории работников: руководители, специалисты, рабочие, другие служащие. К руководителям принято относить лиц, занимающих должности руководителей организаций и их структурных подразделений.

Обеспеченность трудовыми ресурсами МУП «Сунженское жилищно-коммунальное хозяйство» характеризуется данными приведенными в последующей таблице.

Таблица 1

Обеспеченность трудовыми ресурсами предприятия ЖКХ

Категория персонала	Фактически за прошлый год, 2013 г.	Отчетный год, 2014 г.		Абсолютное отклонение (+;-)		Выполнение в % к	
		план	факт	от прошлого года	от плана отчетного года	прошлому году	плану отчетного года
Всего, чел.	77	81	81	+4	-	105	100
в т.ч. рабочие	67	71	70	+3	-1	104	98
служащие	10	10	11	+1	+1	110	110
из них:							
руководители	2	2	2	-	-	100	100
специалисты	7	8	8	+1	-	114	100

Как видно из таблицы, численность персонала в отчетном году увеличилась на 4 человека по сравнению с прошлым годом. При этом основное увеличение приходится на рабочих непосредственно занятых в обслуживающем процессе.

Предметом деятельности предприятия является оказание коммунальных услуг. Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую им продукцию, выполняемые работы и оказываемые услуги и необходимости обеспечения социального развития трудового коллектива. На основании перспективных и текущих планов составляются договора, заключаемые с юридическими и физическими лицами на выполнение работ, услуг.

Виды деятельности МУП «СЖКХ»: водоснабжение, жилищно-эксплуатационный участок, ремонтно-строительный участок, столярный цех. По жилищно-коммунальному участку составлен план работ предусмотренных по содержанию и благоустройству закрепленных территорий в том числе:

- уборка райцентра (в ручную, ежедневно);
- побелка деревьев;
- побелка бордюров;
- механизированное подметание;
- работа по озеленению;
- малярные работы по содержанию центра, парка, сквера;
- отлов бродячих животных;
- содержание уличного освещения;

- вывоз мусора;
- содержание кладбищ (уборка территорий, ремонт ограждения).

МУП «СЖКХ» выполняет свою работу и оказывает услуги по ценам и тарифам, устанавливаемым самостоятельно, а в случаях, предусмотренных законодательством по государственным расценкам.

Согласно Пискуновой Е.Б. существуют два уровня взаимодействия между работником и работодателем:

Первый уровень – это взаимодействие, где определяется цена трудовой услуги, которая представляет собой денежное вознаграждение, которое работодатель платит за оказанные ему услуги.

Второй уровень – это взаимодействие работником и работодателем внутри предприятия, чтобы каждый из них получал то, на что рассчитывал, а также имелась взаимосвязь между ценой трудовой услуги и показателями характеризующими эффективность деятельности работника [2, с. 42-43].

Руководитель МУП «СЖКХ» производит набор своих сотрудников в соответствии с определенными каждой должностью требованиями. Потенциальные работники при устройстве на работу обязаны пройти собеседование, подготовить соответствующее резюме, иметь положительную характеристику от других своих работодателей, если ранее имели трудовой стаж.

Наиболее ответственный этап в обеспеченности предприятия рабочей силой является изучение ее движения [3, с. 55].

Таблица 2

Анализ движения рабочей силы на предприятии ЖКХ за 2014 г.

№ п/п	Показатель	фактически за 2014 г.
1.	Принято на предприятии	4
2.	Выбыло с предприятия, в т.ч.:	3
	- на пенсию и по другим причинам, предусмотренным законом	1
	- по собственному желанию	-
	- за нарушение трудовой дисциплины	2
3.	Среднесписочная численность работающих	81
4.	Коэффициент оборота по приему (количество принятых разделить на среднесписочную численность)	0,05
5.	Коэффициент оборота по выбытию (количество выбывших разделить на среднесписочную численность)	0,04
6.	Коэффициент текучести (выбывшие по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины разделить на среднесписочную численность)	0,02

По данным таблицы 2 видно, что на анализируемом предприятии коэффициент текучести рабочей силы в МУП «СЖКХ» незначительный и составил в отчетном году 0,02.

Важное место на предприятии жилищно-коммунального хозяйства имеет фонд оплаты труда. Необходимо отметить, что на предприятии действует повременная форма оплаты труда, то есть она является постоянной и не изменяется при увеличении или спаде объема работ. Давайте проведем небольшой анализ фонда заработной платы в МУП «СЖКХ» (см. Таблица 3).

Фонд заработной платы работников МУП «СЖКХ» зависит от среднесписочной численности и среднего заработка за соответствующий период времени. Из таблицы 3 видно, что фонд оплаты труда в 2013 г. составлял 4827977

руб., а в 2014г. составил 5029938 руб., что свидетельствует об увеличении фонда заработной платы на 201961 руб. Хотя в абсолютной увеличении фонд оплаты труда в МУП «СЖКХ» вырос, в среднегодовом, среднедневном и среднечасовом выражении он уменьшился. Это связано с увеличением численности основного персонала.

Эффективная деятельность МУП «СЖКХ» имеет немаловажное значение для нашей республики. Проект программы «Реформирования и модернизации жилищно-коммунальных услуг Сунженского района» в будущем планирует расширение ряда услуг населению: организовать «бюро» ритуальных услуг; создать оранжерею для реализации цветов населению; создать прачечное хозяйство. Внедрение новых проектов, задач, целей может в

значительной степени привести предприятие ЖКХ к эффективной трудовой деятельности, что в конечном счете

должно привести к повышению заработной платы и созданию новых рабочих мест, так необходимых нашей республике.

Таблица 3

Исходные данные для анализа фонда заработной платы

№ п/п	Показатель	2013 г.	2014 г.	Отклонение (+;-)
1.	Среднесписочная численность работников, в т.ч.			
	- основного;	77	81	+4
	- по договорам	77	81	+4
2.	Количество отработанных дней одним работником за год	250	258	+8
3.	Средняя продолжительность рабочей смены	8	8	-
4.	Фонд оплаты труда (руб.):	4827977	5029938	+201961
	- среднегодовая (руб.);	62701	62098	-603
	- среднедневная (руб.);	250,8	240,7	-10,1
	- среднечасовая (руб.);	31,4	30,1	-1,3

Список использованной литературы

1. Бекботова Л.А. Особенности модернизации социально-экономического пространства Республики Ингушетия. Научно-практический журнал «Инновационное развитие экономики» №1(18), Йошкар-Ола, 2014.
2. Пискунова Е.Б. Исследовательская деятельность жилищно-коммунальных хозяйств, организационные основы управления деятельности, М., 2010.
3. Шкерина С.А. Управление качеством услуг жилищно-коммунальных хозяйств, М., 2009.

ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО

Насиев Б. Н.¹, Тулегенова Д. К.², Жанаталапов Н. Ж.³

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КОРМОВЫХ УГОДИЙ ПОЛУПУСТЫННОЙ ЗОНЫ

¹д.с.х.н., профессор, ²кандидат с.х. наук, доцент

магистр с.х. наук, Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана, Республика Казахстан

CURRENT STATUS FORAGE LAND SEMIDESERT ZONE

Nasiyev Beybit Nasiyevich, doctor of Agricultural Sciences, professor

Tulegenova Diamara Kavdenovnam, candidate of agricultural sciences, sssociate professor

Zhanatalapov Nurbolat Zhastalapovich, master of agricultural sciences, West Kazakhstan agrarian-technical university named after Zhangir khan, The Republic of Kazakhstan

АННОТАЦИЯ

Основными экономическими последствиями опустынивания и деградации земель являются снижение урожаев сельскохозяйственных культур и продуктивности пастбищ, уменьшение поголовья животных и их продуктивности, а также сокращение экспортного потенциала сельского хозяйства.

Борьба с опустыниванием является необходимым условием для обеспечения долгосрочной продуктивности засушливых земель. В настоящее время в полупустынной зоне Западно-Казахстанской области наблюдается общая деградация естественных кормовых угодий и опустынивания земель.

Анализ материалов, полученных в ходе проведенных научных исследований на территориях кормовых угодий полупустынной зоны Западного Казахстана, позволил выделить 3 классы опустынивания по деградации растительного покрова. В Жангалинском районе наиболее деградированы растительность и почвенный покров пастбищ Жанаказанского сельского округа, на остальной территории деградация имеет 1 и 2 степени.

ABSTRACT

The main economic consequences of desertification and degradation of lands are decrease in harvests of crops and efficiency of pastures, reduction of animals' livestock and their efficiency, and also reduction of export potential of agriculture.

The struggle against desertification is a necessary condition for ensuring long-term efficiency of droughty lands. Now there is a general degradation of natural fodder grounds and desertification of lands in a semidesertic zone of West Kazakhstan region.

The analysis of the materials received during the conducted scientific researches on the territories of fodder farmlands of West Kazakhstan semidesertic zone allowed to allocate the following 3rd classes of desertification on vegetable cover degradation. In Zhangalinsky area, the vegetation and soil cover of Zhanakazansky rural district pastures are most degraded, in other territory degradation has 1 and 2 degrees.

Ключевые слова: деградация, почвенный покров, растительность, пастбища, опустынивания

Keywords: degradation, soil cover, vegetation, pastures, desertification

В мире 2 миллиарда га или 23% земель, используемых человеком, подвержены деградации, в той или иной степени. Деградация земель, происходящая в засушливых и полузасушливых районах, называется опустыниванием. Опустынивание вызывается, главным образом, деятельностью человека и изменением климата. Всемирный саммит по устойчивому развитию 2002 года признал, что опустынивание не только глобальная экологическая проблема, но и проблема устойчивого развития 21 века. За последние 50 лет во всем мире около 2/3 сельскохозяйственных земель пострадали от опустынивания в той или иной степени [1, с. 163; 3, с. 125].

В связи с этим, выявления процессов и факторов деградации и опустынивания кормовых угодий полупустынной Западно-Казахстанской области является актуальной задачей.

Целью исследований является выявления кормовых угодий, подверженных деградации, опустыниванию и изучение степени и факторов, способствующих их деградации и опустыниванию.

Работа выполнена в рамках программы грантового финансирования Комитета науки МОН РК по проекту «Оценка состояния и разработка адаптивных технологий рационального использования полупустынных пастбищных экосистем».

Объекты исследования – кормовые угодья полупустынной зоны Западно-Казахстанской области. В год исследований для выявления процессов опустынивания и деградации на кормовых угодьях Жангалинского района заложены и описаны 15 трансект размером 2*10 м. Трансектами были охвачены различные по природным условиям и антропогенному воздействию части исследуемой территории. На всех трансектах выявлялся видовой состав растительности, измерялись размеры растений, устанавливалось проективное покрытие. В полевых условиях, на разрезах изучались показатели почв, уточнялась генетическая принадлежность почв, производился отбор почвенных проб. Анализы почвенных образцов проводили по общепринятым методикам.

При изучении, оценке и картографировании процессов опустынивания по методике разработанная ФАО-ЮНЕП и Институтом пустынь Туркменистана выявлялись следующие типы деградации кормовых угодий: а) деградация растительного покрова; б) деградация почвенного покрова [4, с.10].

Степени деградации почвенного покрова кормовых угодий определены на основании утвержденных экологических критериев оценки земель [3, с.2].

Как показывают данные геоботанических исследований 2013 года, на территории Жангалинского района больше степени деградации растительного покрова наблюдается в кормовых угодьях, расположенных в южной части района.

Пастбища, расположенные в северной части района менее деградированы. Так, на территории Пятимарского (трансекты № 1 и № 2), Кзылобинского сельских округов (трансекты № 3, № 4) состояние растительности пастбищ более благоприятное. На пастбищах проективное покрытие коренной растительности на уровне 28,6-30,5 %. Урожайность травостоев составила 5,0-5,51 ц/га. Кормовые угодья имеют степень снижения запасов кормов от 1,1 до 2,1 %, а современная продуктивность кормовых угодий составляет 88,1-91,1 % от потенциальной. В указанных пастбищах распространены длительно-производные сообщества, тропинки скота отсутствуют. По критериям оценки растительный покров указанных кормовых угодий имеют 0 степень, т.е. пастбища не деградированы.

Растительный покров пастбищ Брликского сельского округа (трансекты № 5), Пятимарского сельского округа (трансекты № 3, № 4), Жанажолского сельского округа (трансект № 6), Маштексайского сельского округа (трансекты № 7 и № 9), Мендешевского сельского округа (трансект 8) и Копжасарского сельского округа (трансекты № 10 и № 11) по критериям оценки имеют 1 слабую степень деградации. Состояние растительного покрова вышеуказанных пастбищ отражает длительно-производные сообщества. Проективное покрытие пастбищ коренной растительностью составляет в пределах 18,1-20,5 %. Высота травостоя на уровне 34,3-38,9 см. Урожайность растительного покрова при количестве тропинок от 1 до 3 шт на 20 пог.м. составляет 4,15-4,50 ц/га. Результаты подсчетов показала, что на данных участках современная продуктивность кормовых угодий 81,2-85,7 %, уровень снижения запасов кормов 2,0-3,90 %.

Трансекты № 12, № 13 расположены на территории Жанажолского сельского округа. На данных трансектах проективное покрытие кормовых угодий коренной растительностью составляет 14,5-14,7 %, а рудеральной растительностью 2 %. На данных угодьях количество тропинок скота 5 шт на 20 пог. м. Снижение запасов кормов при современной продуктивности 57,2-59,2 %, составляет 6,1-7,5 %. Урожайность пастбищ при высоте травостоя 28,2-30,5 см составила 3,15-3,21 ц/га. Согласно критериев оценки, указанные пастбища имеют 2 умеренную степень деградации растительного покрова. В них распространены длительно-производные растительные сообщества.

В результате проведенных геоботанических исследований, нами в южной части Жангалинского района установлены кормовые угодья сильной 3 степенью деградации растительного покрова. Это в основном пастбища Жанаказанского сельского округа (трансекты № 14 и № 15). На указанных пастбищах проективное покрытие коренной растительности в пределах 6,6-6,8 %. Отмечены

распространения рудеральной растительности на уровне 3 %. Урожайность травостоев в конце мая и в начале июня месяца снижается до 1,02-1,45 ц/га. По сравнению с кормовыми угодьями других сельских округов пастбища имеют больше тропинок скота, что свидетельствует о большей нагрузке и высокой степени вытаптывания пастбищ сельскохозяйственными животными. Снижена современная продуктивность от потенциальной (33,8-39,8 %), запасы кормов уменьшены до 13,2-14,5 %. Экосистема данных пастбищ представлены кратковременно-производными сообществами. Высота травостоев на уровне 15,4-17,9 см.

Для изучения почвенного покрова на территории кормовых угодий Жангалинского района были заложены 15 разрезов глубиной до 1,5 метров с отбором почвенных образцов в горизонте А+В1 мощностью 28,0-37,5 см.

Содержание гумуса в горизонте А мощностью 17,0-20,7 см варьирует по разрезам в пределах 0,87-1,41 %, в горизонте В1 мощностью 10,0-16,9 см от 0,60 до 0,90 %.

Если сравнивать содержание гумуса по всем шурфам с контрольным разрезом (заложено на целине в Пятимарском сельском округе), то содержание гумуса в них заметно уступает в пахотном слое. Так, в разрезах 5, 6, 7, 8, 9, 10 и 11 уменьшение запасов гумуса в профиле почвы А+В1 по сравнению с исходным разрезом составило 10,47-17,04 %.

В исходном и вышеуказанном разрезах содержания в почве валового азота, валового фосфора составляет от 0,07 до 0,08 и от 0,08 до 0,09 % соответственно.

Если в контрольном разрезе содержания подвижного фосфора было 1,58 %, то в вышеуказанных разрезах показатель подвижного фосфора на уровне 1,28-1,37 %.

Уменьшения содержания подвижного фосфора по сравнению со средним уровнем обеспеченности в данных разрезах в пределах 8,53-12,00 %.

Данные анализа водной вытяжки показывают засоление слабой степени (сумма солей 0,205-0,243 %). Карбонатность в верхнем гумусовом горизонте отсутствует.

Как показывают данные анализа, согласно критериев оценки почвенный покров разрезов № 5, 6, 7, 8, 9, 10 и 11 (пастбища Брликского, Жанажолского, Маштексайского, С. Мендешевского, Копжасарского сельских округов) имеют первую или слабую степень деградации. Проективное покрытие кормовых угодий ценной растительностью на уровне 82,0-88,2 %. Уменьшение содержания физической глины по сравнению с контролем на уровне 4,88-7,75 %.

Почвенный покров разрезов № 6 и № 7 установленные на территории пастбищ Маштексайского сельского округа и разрезов № 12 и 13 на пастбищах Жанажолского сельского округа согласно критериям оценки имеют 2 или слабую степень деградации.

Как показывают данных агрохимических анализов, в почвенном покрове указанных пастбищ уменьшение запасов гумуса в профиле А+В1 по сравнению с контрольным разрезом составило в пределах 21,22-33,96 %.

Уменьшение содержания подвижного фосфора по сравнению со средней степенью обеспеченности в разрезах на уровне 14,67-22,00 %. В этих разрезах отмечено увеличение содержания обменного натрия от емкости катионного обмена на 7,63-14,38%.

Сумма обменных оснований в этих почвенных образцах на уровне 12,15-13,86 мг-экв/100 г почвы. Механический состав данных разрезов легко-суглинистый, объемный вес на уровне 1,40 г/см³.

Фракции механического состава более 0,01 мм в пределах 16,80-19,45 %. Проектное покрытие пастбищ ценной растительностью на уровне 62,0-64,50 %.

Результатами полевых и лабораторных исследований установлено, что на территориях Жангалинского района также имеются кормовые угодья с сильной 3 степенью деградации почвенного покрова. Почвы с 3 степенью деградации нами установлены в основном на пастбищах Жанаказанского сельского округа (разрезы 14 и 15).

В этих почвах при мощности горизонта А+В1 28,9-29,6 см снижение запасов гумуса в профиле А+В1 по сравнению с контрольным разрезом составило 50,30-53,26 %.

Снижение содержания подвижного фосфора по сравнению со средней обеспеченностью на уровне 22,00-42,00 %.

Увеличение содержания обменного натрия в почвенном покрове от емкости катионного обмена составляет 12,12-18,38 %, при уменьшении содержания физической глины от 19,48 до 28,40 %.

Как показывают данные наших исследований, на территориях (разрезы 1, 2, 3 и 4) Пятимарского и Кзылординского сельских округов почвенный покров пастбищ не деградированы, имеют 0 степень деградации.

Уменьшение запасов гумуса в профиле А+В1 в указанных разрезах по сравнению с контрольным разрезом составило в пределах 8,42-9,69 %.

Уменьшение содержания подвижного фосфора по сравнению со средней степенью обеспеченности в указанных разрезах на уровне 9,60-10,00 %.

В этих разрезах отмечено увеличение содержания обменного натрия от емкости катионного обмена на 2,63-2,75 %. Проектное покрытие пастбищ ценной растительностью на уровне 96,2-97,2 %.

Таким образом, почвенный и растительный покров кормовых угодий Жангалинского района Западно-Казахстанской области подвержены процессам деградации. Агроэкологический мониторинг выявил различные степени деградации кормовых угодий, особенно пастбищ, обусловленные природными и антропогенными факторами.

Список литературы

1. Насиев Б.Н. Перспективы производства кормов в Западном Казахстане / Б.Н. Насиев // Исследователь: науч. Журнал / ЕНУ им. Л.Н. Гумилева. – 2011. – №3-4(59-60). – С. 162-164.
2. Постановление Правительства Республики Казахстан. Об утверждении экологических критериев оценки земель: утв. 7 июля 2007 года, № 581.
3. Чупахин В.М. Региональная экологическая схема борьбы с опустыниванием / В.М. Чупахин. - Л.: Наука, 2010. С. 121-135.
4. Харин Н.Г. Методические основы изучения и картографирования процессов опустынивания / Н.Г. Харин. – Ашхабад: Ылым, 1983. – 39 с.

Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ)

Ежемесячный научный журнал № 4 (11) / 2015

Редакционная коллегия:

Главный редактор — д.э.н.Сорокин (РФ, Новосибирск)
Ответственный секретарь — д. э.н., Курьянова Л.К. (РФ, Новосибирск)

Редакционная коллегия:

Антонов Владимир Олегович
Алтайский государственный университет;
Вертинский Вадим Петрович
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Галямович Андрей Андреевич
Белгородский государственный университет;
Давиденко Григорий Николаевич
Самарский национальный университет
Исаева Ирина Филипповна
Южный федеральный университет;
Кропоткин Игорь Васильевич
Санкт-Петербургский госуниверситет;
Лев Аркадий Афанасьевич
Московский областной университет;
Мамонов Сергей Викторович
Институт прикладной математики и автоматизации Кабардино-Балкарского научного центра;
Неверин Константин Александрович
Югорский государственный университет;
Пестров Александр Игоревич
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Рязанцева Вера Николаевна
Ивановский государственный университет;
Сёмин Денис Анатолиевич
Московский государственный университет;
Татарин Геннадий Валериевич
Казанский государственный технологический университет;
Царевич Константин Викторович
Казанский государственный технологический университет;
Ярошко Анна Александровна
Альбертский университет, Эдмонтон, Канада

Художник: Сергей Яремов

Верстка: Дмитрий Анисов

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

Адрес редакции:

630099, г. Новосибирск, Советская, 18, оф. 32. E-mail: info@greconomy.ru ww.greconomy.ru

Учредитель и издатель Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ)

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии 630099, г. Новосибирск, Советская, 18, оф. 32