

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов
по материалам
IX Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 31 марта 2015 г.

В шести частях
Часть VI



Белгород
2015

УДК 001
ББК 72
Т 33

Теоретические и прикладные аспекты современной науки :
Т 33 сборник научных трудов по материалам IX Международной научно-практической конференции 31 марта 2015 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. М.Г. Петровой. – Белгород : ИП Петрова М.Г., 2015. – Часть VI. – 192 с.

ISBN 978-5-9906520-7-1

ISBN 978-5-9906665-3-5 (Часть VI)

В сборнике рассматриваются актуальные научные проблемы по материалам IX Международной научно-практической конференции «Теоретические и прикладные аспекты современной науки» (г. Белгород, 31 марта 2015 г.).

Представлены научные достижения ведущих ученых, специалистов-практиков, аспирантов, соискателей, магистрантов и студентов по экономическим наукам.

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) по договору № 690-11/2014 от 05.11.2014 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.issledo.ru

УДК 001
ББК 72

ISBN 978-5-9906520-7-1

ISBN 978-5-9906665-3-5 (Часть VI)

© Коллектив авторов, 2015

© ИП Петрова М.Г. (АПНИ), 2015

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Аль-Халиди Хайдер Ибрагим Хассун</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РОЛИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ ИРАКА	6
<i>Асоян М.Г., Пантелеева М.С.</i> СТРАТЕГИЯ ГОЛУБОГО ОКЕАНА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	9
<i>Белозуб С.В., Марусинина Е.Ю.</i> СТРОИТЕЛЬСТВО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ДОМОВ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	14
<i>Бондаренко Т.Г., Писарева Л.В., Аржанцев С.А., Фролова А.А.</i> ФАКТОРЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА	20
<i>Борисова В.И., Рычков С.Ю.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ.....	23
<i>Борисова И.С.</i> РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ РЕГИОНОВ С ПРЕОБЛАДАЮЩИМ ВИДОМ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	27
<i>Бочарова О.О.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	32
<i>Брагинец Л.К.</i> ПБУ 18/02: СОВМЕЩЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С НАЛОГОВЫМ.....	35
<i>Бунько В.А.</i> НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ.....	37
<i>Вайсман Е.Д., Галанский П.А.</i> К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА.....	45
<i>Васильева Ю.А.</i> ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА ЗАТРАТ ТРУДА.....	47
<i>Вишнякова М.И.</i> ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	50
<i>Вьюник А.В.</i> СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	52
<i>Добрынкина Е.С., Трифонов Д.А.</i> К ОЦЕНКЕ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	57
<i>Зуева Е.И.</i> БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ КОНКУРЕНЦИИ, ОСНОВАННОЙ НА ВРЕМЕНИ ..	59
<i>Ибрагимова А.Х.</i> УЧЕТ РАСХОДОВ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ БИЗНЕСА	61
<i>Игнатенко А.А., Питерская Л.Ю.</i> РЫНОК НАКОПИТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	64
<i>Ильченко В.В.</i> ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ.....	67
<i>Карепина О.И., Харсекина А.И.</i> К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	70

Кауфова Ф.Б. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	72
Керефова М.Р., Романов Е.С. О ВЗАИМОСВЯЗИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	74
Кожина Е.В., Сохарева Н.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА – ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ, СДЕРЖИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ СУДОСТРОЕНИЯ В РОССИИ	80
Колмакова В.А. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	82
Кривобок М.В., Скитер Н.Н. К ВОПРОСУ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ В РОССИИ И РЕГИОНЕ	85
Крюк С.П., Сохарева Н.А. СОСТАВ И ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	88
Курбакова Ю.О., Николайчук О.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: АНАЛИЗ СООТВЕТСТВИЯ ЗАДАЧ ТЕКУЩЕГО ВРЕМЕНИ	92
Лебедева Н.Ю., Демидова Ю.А. СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В РОССИИ	95
Лебедько А.Г. ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО КАСПИЙСКОГО КЛАСТЕРА	98
Литовченко Д.Ю. ИНСТИТУТЫ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ И ЛЕГАЛИЗАЦИЕЙ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ	101
Макарова Т.Н., Семенова О.А. ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ	105
Макарова Т.Н. ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК	107
Минаев Н.Н., Филюшина К.Э., Колыхаева Ю.А., Добрынина О.И. РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	110
Москвитина Е.И., Дорошина И.П., Бутова Т.В. НЕОБХОДИМОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ	113
Овчинникова О.А. МСФО 38 «НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ» И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ ПРИЗНАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ УЧЕТА	115
Оленникова О.В. АППАРАТ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....	118
Полужтков В.А. ПОВЫШЕНИЕ НАДЁЖНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЦЕПИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ	125
Протопопова Н.И. ФАКТОРЫ УСПЕХА «НОВОГО КУРСА» Ф. РУЗВЕЛЬТА И ПРИЧИНЫ НЕУДАЧ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ «РЕФОРМАТОРОВ»: АНАЛИЗ В СВЕТЕ МАРКСИСТСКОЙ ПАРАДИГМЫ КАПИТАЛА	127
Родин А.В., Родина Е.А. ПОЛИТИКА КАЧЕСТВА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ	132

Родионов В.В. МАЛЫЙ БИЗНЕС И БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО: АНАЛИЗ СОВМЕСТИМОСТИ	134
Рухляда Н.О. ПРИМЕНЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	137
Рябинина Е.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРАТКОСРОЧНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ.....	143
Сайфуллина С.Ф., Акмурзина К.С. ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	145
Сайфуллина С.Ф., Нутфуллина Ф.А. РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	148
Сайфуллина С.Ф., Кильдибекова Э.И. УЧЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО ФАКТОРОВ ПРИ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	151
Сафиуллина Р.М. ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА СПЕЦИАЛИСТОВ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ КАК СРЕДСТВО ВЫРАБОТКИ КОМПЕТЕНЦИЙ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ»	155
Сахаров А.Ю. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПУБЛИЧНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ.....	159
Сохарева Н.А., Кожина Е.В., Крюк С.П. МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	164
Суетина Т.А. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В СОЗДАНИИ И ОЦЕНКЕ ПРОЕКТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	166
Табанская В.С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ-МОНОПОЛИСТОВ	168
Удалова З.В., Бурцева К.А. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ	177
Шакирова Р.К. ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ.....	180
Шаповалова Е.В. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕДУР КРЕДИТОВАНИЯ НА БАНК И ЕГО ЗАЕМЩИКА.....	182
Щербакова Н.А. НАДЁЖНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ И ЕЁ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	188
Якутин Е.М. ЧАСТНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВ	190

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РОЛИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЭКОНОМИКЕ ИРАКА

Аль-Халиди Хайдер Ибрагим Хассун

аспирант кафедры экономики предприятия и предпринимательства,
Российский университет дружбы народов,
Россия, г. Москва

Социально-экономическое развитие Ирака как одного из ключевых экспортеров нефти на мировой рынок в значительной степени зависит от развития нефтегазового сектора. Несмотря на значительные запасы энергоресурсов уровень благосостояния населения в стране по-прежнему значительно уступает партнерам Ирака по ОПЕК. Статья посвящена изучению влияния нефтегазового сектора на развитие национальной экономики и перспективам решения основных проблем в сфере добычи и переработки углеводородов.

Ключевые слова: экономика Ирака, нефтегазовый сектор, нефтегазовая промышленность, экономический рост.

Нефтегазовый сектор стран-экспортеров нефти не только формирует государственные финансы и основу для социально-экономического развития, но и способствует формированию мирохозяйственных связей, развитию сопутствующих отраслей, трансферу инноваций и инвестиций.

Несмотря на то, что Ирак обладает пятыми по величине разведанными национальными запасами нефти, объемы ее добычи свидетельствуют о недостаточном использовании имеющегося потенциала и не соответствуют аналогичным показателям ведущих стран-экспортеров нефти. Во многом это объясняется последствиями длительного международного санкционного давления, разрушениями, экономической и политической дестабилизацией в результате войн. После снятия санкций иракская нефть стала активно поставляться на экспорт, что положительно отразилось на государственных финансах Ирака, позволило увеличивать бюджетные расходы на развитие приоритетных отраслей национальной экономики, в первую очередь, энергетики, и создание боеспособной армии. Развитие международного сотрудничества с крупнейшими нефтегазовыми компаниями в мире по освоению крупнейших месторождений позволили привлекать дополнительные инвестиции, решать проблемы занятости населения и развития инфраструктуры.

Основные макроэкономические показатели Ирака систематизированы в таблице 1. На основании данных статистики за 2009-2013 годы можно сделать вывод о том, что производство валового внутреннего продукта увеличивается в 2,07 раза в исследуемый период – с 110,968 млрд.долл. до 229,327 млрд.долл. В расчете на душу населения показатель ВВП увеличивался не так интенсивно – на 15-20% ежегодно или в 1,86 раза в целом за период. Таким образом, статистические данные свидетельствуют об устойчивом росте иракской экономики.

Таблица 1

Основные макроэкономические показатели развития Ирака в 2009-2013 годах
[составлено автором по: 3, С. 14-16]

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	изменение за период, %
1. Численность населения, млн. чел.	31,664	32,49	33,339	34,207	35,096	111
2. ВВП, млрд.долл.	110,968	138,517	185,75	216,044	229,327	207
3. ВВП на душу населения, долл.	3505	4263	5572	6316	6534	186
4. Объем экспорта, млрд.долл.	39,43	51,764	79,681	94,209	89,765	228

Объем экспорта продукции из Ирака демонстрировал наибольшие темпы роста, в целом за период увеличившись с 39,43 млрд.долл. до 89, 77 млрд.долл. и составляя 35-40% от ВВП. Более 99% иракского экспорта составляет сырая нефть (рисунок 1), экспорт нефтепродуктов при этом крайне мал – 65 тыс. барр. в день по итогам 2013 года. Доходы от экспорта нефти формируют более 95% совокупных доходов иракского бюджета. По данным ОПЕК, в исследуемый период Ирак не осуществлял экспорт газа в другие страны – несмотря на возможности использования попутного газа при разработке нефтяных месторождений и возможности разработки собственно газовых месторождений в Ираке объемы добычи природного газа в стране недостаточны даже для удовлетворения потребностей собственной экономики.

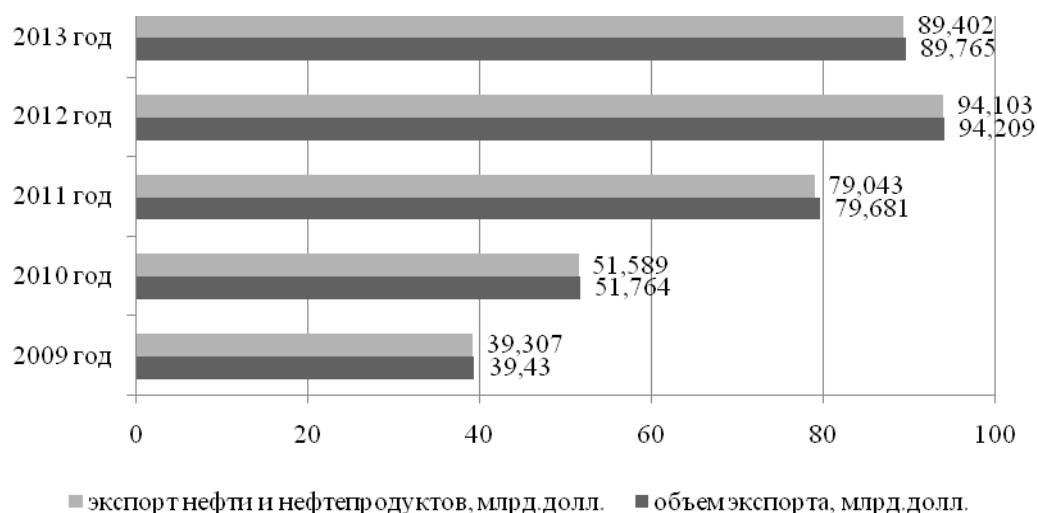


Рис. 1. Совокупный экспорт и экспорт нефти Ирака в 2009-2013 гг.
[составлено автором по: 3, С. 16,19]

В натуральных показателях экспорт нефти и нефтепродуктов из Ирака увеличился на 42% – с 1711 тыс. барр. в день в 2009 году до 2425 тыс. барр. в день в 2013 году.

Активно ведется геологоразведочная работа на территории Ирака, которая способствовала изменению оценки разведанных запасов нефти в ис-

следуемый период на 25% (таблица 2). Расширение сотрудничества с крупнейшими нефтяными компаниями мира по освоению нефтяных месторождений привели к росту числа активных буровых установок в нефтедобыче с 22 до 83, что привело к росту добычи на 644 тыс. барр. ежедневно. При этом нефтеперерабатывающая промышленность Ирака развивается относительно медленно: за исследуемый период мощности нефтепереработки увеличились всего на 1%, при этом они используются всего на 50-70%, а производство нефтепродуктов при растущем внутреннем спросе на них не покрывает полностью даже собственных потребностей иракской экономики.

Таблица 2

Показатели развития нефтегазового сектора Ирака в 2009-2013 годах
[составлено автором по: 3, С. 24-58]

Показатель	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	Темп роста за период, %
1. Разведанные запасы нефти, млрд.барр.	115	143,1	141,35	140,3	144,211	125
2. Разведанные запасы газа, млрд.куб м.	3170	3158	3158	3158	3158	100
3. Активные буровые установки	22	36	59	92	83	377
4. Добыча нефти, тыс. барр. в день	2336	2358	2653	2942	2980	128
5. Добыча газа, млн. куб.м.	16578	16885	18691	20496	21390	129
6. Мощности по переработке нефти, тыс.барр./день	818	810	810	820	830	101
7. Производство нефтепродуктов, тыс.барр. в день	457	513	613	580	601	132
8. Спрос на нефтепродукты, тыс.барр. в день	663	694	752	803	835	126
9. Экспорт продуктов нефтепереработки, тыс.барр. в день	30	5	1	2	65	217
10. Экспорт нефти и нефтепродуктов, тыс.барр.в день	1711	1935	1896	2167	2425	142

Таким образом, несмотря на значительный потенциал развития нефтегазового комплекса и его роль для развития национальной экономики Ирака, следует признать, что сегодня он используется не полностью. При активном развитии нефтедобычи, добыча природного газа и нефтепереработка не обеспечивают даже внутренних потребностей. В этой связи дальнейшее развитие нефтегазового сектора Ирака требует определения правильных акцентов, комплексного подхода к развитию энергетики и активных усилий со стороны Правительства для обеспечения привлекательных условий для работы иностранных инвесторов и зарубежных нефтяных компаний. Это предполагает решение в рамках реализации Комплексной Национальной Стратегии развития энергетики Ирака до 2030 года следующих основных проблем:

- развитие инфраструктуры и поддержка инвесторов при освоении крупнейших месторождений нефти и газа;

- расширение возможностей нефте- и газотранспортных систем, формирование альтернативных маршрутов транспортировки в связи с напряженной обстановкой в регионе и наличии потенциальных и реальных очагов локальных конфликтов в странах-соседях;
- развитие нефтепереработки как за счет увеличения производственных мощностей, так и за счет освоения новых технологий переработки нефти;
- активное внедрение технологий улавливания попутного газа при освоении нефтяных месторождений;
- совершенствование системы сбыта нефти и газа и продуктов их переработки (развитие сети складов и терминалов, установка приборов учета на контрольных точках и т.п.);
- развитие инфраструктуры для производства сжиженного газа и легких нафтов [1].

Соглашения с международными инвесторами при разработке нефтяных месторождений предусматривают выплату им со стороны правительства 1-2 долл. за каждый добытый баррель, что в условиях превышения добычи над экспортом и падения цен на нефть на международном рынке приводит к финансовым трудностям в государственном бюджете: в 2014 году дефицит государственного бюджета Ирака составил около 50 млрд. долл. [2, С. 33].

В 2018 году Ирак планирует полностью покрывать внутренний спрос на газ, перевести на природный газ значительную часть электростанций. В 2020 году планируется выйти на объем добычи нефти до 11 млн. барр. в день, что позволит Ираку занять третью-четвертую позицию в мировом рейтинге государств по объему добычи нефти.

Список литературы

1. Итоговый доклад о Комплексной Национальной стратегии развития энергетики до 2030 года [Электронный ресурс]// <http://iraqieconomists.net/en/2013/06/21/summarized-final-report-of-the-iraqs-integrated-national-energy-strategy/> (дата обращения 20.03.2015).
2. Хайдер Салх А. Анализ влияния прямых иностранных инвестиций на развитие нефтегазового комплекса Республики Ирак: дисс. ...к.э.н. – М., 2014. – 145 с.
3. The OPEC Annual Statistical Bulletin – 2014. – Vienna, 2014. – 112 p.

СТРАТЕГИЯ ГОЛУБОГО ОКЕАНА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Асоян М.Г.

студентка 4 курса Института ЭУИС

ФГБОУ ВПО «Московский государственный строительный университет»,
Россия, г. Москва

Пантелеева М.С.

ст. преподаватель кафедры ЭУС ИЭУИС ФГБОУ ВПО «Московский
государственный строительный университет», канд. эконом. наук,
Россия, г. Москва

Авторы статьи рассматривают одно из актуальнейших направлений развития конкурентной борьбы на современном этапе становления экономики – «голубые океаны». В

частности, в статье идет речь о проблеме преобладания в рыночной среде «алых океанов», т.е. платформы с жесткой конкурентной борьбой, и даются практические рекомендации по поиску и созданию «голубых океанов».

Ключевые слова: стратегия, конкуренция, стратегическая канва, голубой океан, спрос.

На сегодняшний день условия жесткой конкуренции и товарного насыщения на рынках приводят нас к мысли о создании своей рыночной ниши. Авторы стратегии «голубого океана» предлагают нам воспринимать рыночную Вселенную как два океана – алый и голубой. Конкуренция является основным показателем «алого океана», который окрасился в алый цвет в ходе ожесточенной конкурентной борьбы. Чем больше доля соперников на рынке, тем меньше потенциальная прибыль у участников рынка и стремительней рост затрат на реализацию товаров и услуг. «Голубой океан» – это незанятая и неизвестная ниша на рынке, которая формируется новым рыночным пространстве, необремененном многочисленными конкурентами. «Голубой океан» дает возможность занять нетронутые участки рынка, которые в перспективе принесут неограниченное расширение отрасли и высокие прибыли предприятиям. Строительные компании должны стремиться открыть «голубой океан», т.е. создать или обнаружить абсолютно новый или скрытый спрос, соответственно, на несуществующую или сложно просматриваемую среди масштабного ассортимента продукцию или услугу, которым не грозит конкуренция, по-скольку такой рынок будет абсолютно монопольным в процессе своего становления [2].

Сравнивая стратегии «алого и голубого океанов» (таблица 1) можно сделать следующий вывод. Стратегия «алого океана» – это бесконечное соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров.

Таблица 1

Сравнительный анализ стратегий «алого и голубого океанов»

Стратегия алого океана	Стратегия голубого океана
Постоянное соперничество в существующем рыночном пространстве.	Моделирование нового рыночного пространства, безконкурентной среды.
Основная цель – это гонка за первым местом среди ажиотажа соперников.	Подобная стратегия дает свободу от соперничества на рынке.
Используется уже созданный рыночный спрос.	Проектирование нового спроса и привлечение его.
Участники рынка все время производят взвешивание размера издержек и полученной прибыли.	Участники рынка не заботятся о соотношении издержек и прибыли.
Политика компании базируется на стратегическом менеджменте, который нацелен на небольшие трансформационные издержки, либо на их разделение.	Политика компании основана на принципе расширенного ассортимента продукции и постоянного снижения затрат.

Стратегия же «голубого океана» направлена на то, чтобы заставить компании «вынырнуть» из алого океана конкуренции с помощью создания для своего процветания такого рыночного пространства, на котором можно не думать о соперниках. Стратегия «голубого океана» побуждает уйти от де-лежа с другими участниками рынка существующего спроса. При этом не стоит забывать, что в современной институциональной среде спрос не только давно не обновлялся, он еще и снижается с регулярной динамикой. Поэтому времени на изучение конкурентов для успеха в гонке за рыночное первенство у современных компаний нет. Гораздо эффективнее будет уделить внимание созданию нового, растущего спроса и уходу от соперничества. Сторонники этой новой концепции не только призывают компании к такому шагу, но и объясняют, что для этого нужно сделать. Цель современного экономического субъекта сделать стратегию «голубого океана» столь же действенной, насколько действенна конкуренция в «алых водах» уже известного нам рынка [1, с. 21].

Основным инструментом стратегии голубого океана является «стратегическая канва», которая служит для диагностики и моделирования будущей стратегии (рис.). Для построения «стратегической канвы» компании необходимо определить ключевые характеристики продуктов (своих и конкурентов), являющихся предметом конкуренции в рамках данной отрасли. Кроме того, маркетологи должны проанализировать уровень предложения, получаемого потребителем по каждому из факторов. Высокий показатель будет означать приток крупных инвестиций в развитие этой области конкретного фактора [2].

По оси ординат приводится оценка фактора конкуренции для каждой компании или продукта (см. рис.). На оси абсцисс показаны факторы конкуренции. В качестве примера рассмотрим стратегическую канву строительства апартаментов в г. Москва (см. рис.). За последние десять лет наблюдается стремительная тенденция увеличения числа апартаментов, особенно, в рамках высотного строительства.

Апартаменты – это жилое помещение в коммерческом здании: квартиры с одной или несколькими комнатами и кухней на верхних этажах торговых центров или в составе гостиниц. Однако, фактически являясь жильем и имея все атрибуты жилья, юридически апартаменты относятся к коммерческой недвижимости с вытекающей отсюда невозможностью прописки [3].

Эти обстоятельства разрушили все принципы строительства в России жилых домов с раннее предназначенной им целью продажи в виде квартир конечным потребителям. В нынешней ситуации на рынке мы упускаем возможность удовлетворения скрытого спроса на недвижимость в виде услуги, а именно использования апартаментов в виде временного жилья либо сдачи его в аренду. Т.е. само нежилое здание может служить как домом, так и "живой" недвижимостью, которая при эффективном использовании будет приносить ежемесячную прибыль.

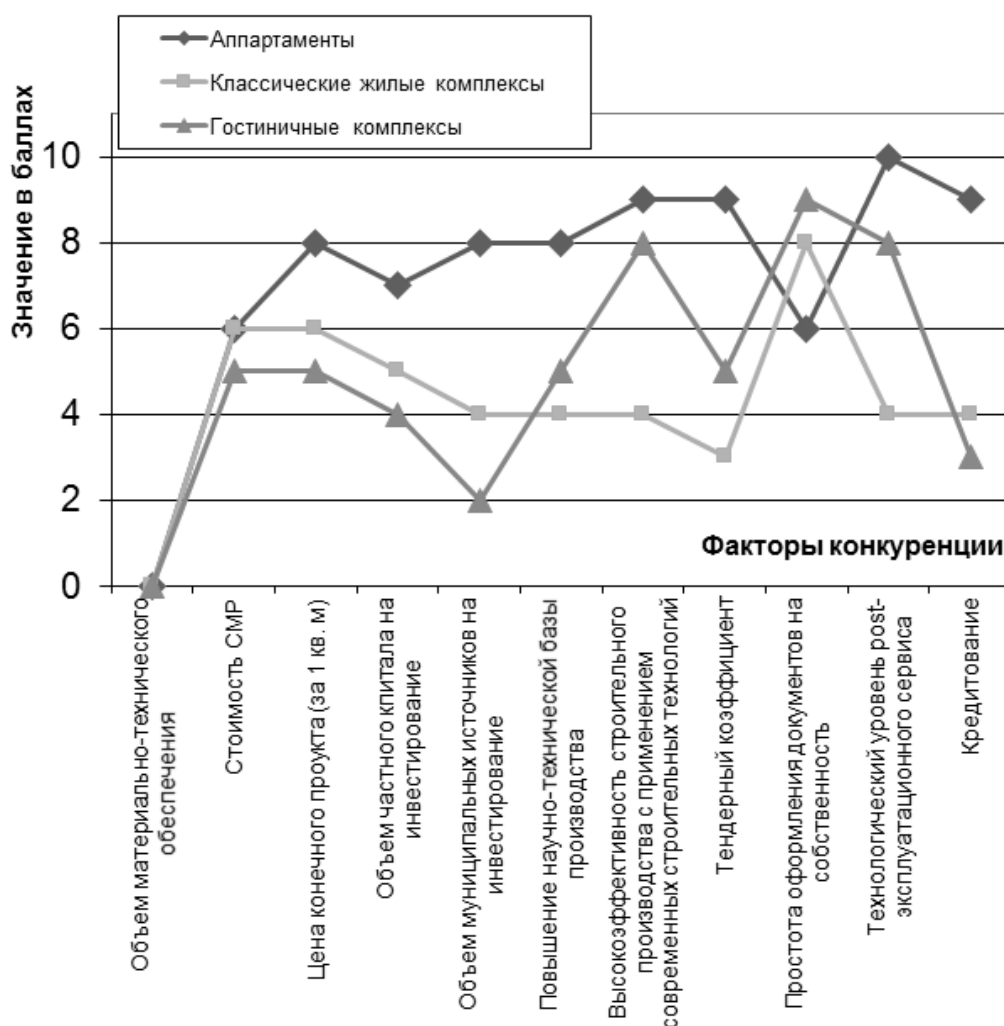


Рис. Стратегическая канва строительства апартаментов в г. Москва

Для построения стратегической канвы апартаментов авторы статьи выделили следующие 11 факторов конкурентоспособности: 1) объем материально-технического обеспечения; 2) стоимость СМР; 3) цена конечного продукта (за 1 кв. м); 4) объем частного капитала на инвестирование; 5) объем муниципальных источников на инвестирование; 6) повышение научно-технической базы производства; 7) высокоэффективность строительного производства с применением современных строительных технологий; 8) рост качества управления инженерно-строительным комплексом; 9) тендерный коэффициент; 10) простота оформления документов на собственность; 11) технологический уровень post-эксплуатационного сервиса. Далее по оси ординат откладываем оценку факторов конкуренции для каждой компании или продукта (рис. 1), а по оси абсцисс показываем факторы конкуренции.

Анализ «стратегической канвы» позволяет строительной компании определить, насколько ее рыночная стратегия сходна со стратегиями конкурентов. На примере стратегической канвы такое сходство определить легко – графические формы «стратегической канвы» компаний со схожими подходами к конкуренции имеют схожую форму [2].

После анализа «стратегической канвы» и значения разных факторов конкуренции для разных компаний и для самих клиентов исследователи Гарвардской школы бизнеса Чен Ким и Рене Моборн предлагают руководству компании задать себе четыре вопроса: 1) какие факторы, которые отрасль принимает как само собой разумеющиеся, следует упразднить? 2) какие факторы следует значительно снизить по сравнению с существующими в отрасли стандартами? 3) какие факторы следует значительно повысить по сравнению с существующими в отрасли стандартами? 4) какие факторы из никогда ранее не предлагавшихся отраслью следует создать?

Объективный подход к решению этих вопросов позволит современным строительным компаниям определить наличие в имеющемся рыночном пространстве свободного спроса и «нырнуть в голубой океан».

Для создания «голубого океана» в строительной отрасли на сегодняшний момент существуют следующие шесть способов:

- *первый* состоит в том, чтобы рассматривать в качестве конкурентов не только представителей строительной отрасли, но и компании, работающие в альтернативных отраслях. К примеру, гостиницы и апартаменты – совершенно разные виды бизнеса. Однако для физических и иностранных лиц она представляет собой равноценные альтернативы получения конечным потребителям полной удовлетворенности при временном проживании. И чаще всего именно в пространстве подобных альтернатив можно создать инновацию ценности;

- *второй* состоит в том, чтобы исследовать основные стратегии компаний внутри отрасли. Не обязательно выбирать стратегию низких цен или высокого качества. Нужно выделить для себя какие факторы еще, помимо цены и качества, влияют на выбор клиентов. Если клиент покупает жилье для последующей сдачи его в аренду, то лучшей альтернативой станет приобретение апартаментов, которые предназначены для временного проживания;

- *третий* состоит в том, чтобы рассмотреть цепочку покупателей. Тот, кто принимает решение о покупке, не всегда является конечным потребителем продукции. Т.е. владелец апартамента не всегда является конечным потребителем, если есть возможность получения дополнительного дохода;

- *четвертый* состоит в том, чтобы рассмотреть дополнительные продукты и услуги, имеющие ценность для покупателя;

- *пятый* состоит в том, чтобы проанализировать функциональную и эмоциональную привлекательность товара для покупателей;

- *шестой* состоит в том, чтобы всмотреться в завтрашний день и увидеть возможности для создания голубого океана.

Таким образом, стратегия «голубого океана» в строительной отрасли – это создание свободного от конкуренции рыночного пространства; возможность не бояться конкуренции; создание нового спроса и овладение им; разрушение компромисса «ценность – издержки»; построение всей системы дея-

тельности компании в соответствии с задачей одновременного достижения дифференциации и снижения издержек на маркетинг.

Список литературы

1. Чан Ким У., Моборн Р. Стратегия голубого океана /пер. с англ. И.Ющенко/ [Текст] – М.: Изд. ГИППО, 2010. – 272с.
2. Красин М. В мечтах о «голубых океанах» [Электронный ресурс] / М.Красин. – Режим доступа:<http://www.cfin.ru>.
3. Смирнов В. Рецензия на книгу «Стратегия голубого океана» [Электронный ресурс] / В.Смирнов – Режим доступа: <http://marketingsavvy.me>.

СТРОИТЕЛЬСТВО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ДОМОВ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Белозуб С.В.

магистрант кафедры менеджмента
ФГАОУ ВПО Волгоградский Государственный Университет,
Россия, г. Волгоград

Марусинина Е.Ю.

доцент кафедры менеджмента ФГАОУ ВПО Волгоградский Государственный Университет, канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Волгоград

В статье рассматривается №261 Федеральный закон об энергосбережении и энергоэффективности, основные проблемы государственной программы по энергосбережению. Взаимодействие рынка энергоаудита со строительными компаниями, как стратегический потенциал возведения энергоэффективных домов в России.

Ключевые слова: энергосбережение, строительство, энергоаудит, энергоэффективные дома, взносы на капитальный ремонт.

На сегодняшний день, не только специалисты строительной отрасли, но и государственные служащие считают, что строить энергоэффективные дома в России можно и нужно, учитывая постоянный и значительный рост цен на энергоносители и тенденцию их дальнейшего роста.

В 2009г. в данном вопросе проявило активность и государство, был принят Федеральный закон №261 об энергосбережении и энергоэффективности (№261-ФЗ), который заложил основу правовых, экономических и организационных моментов стимулирования энергосбережения и повышения энергоэффективности, но не заработал еще в полную силу.

Данным законом предусматривается снижение энергозатрат к 2020 году на 40%, при этом каждые 5 лет на 15% будут увеличиваться требования к ограждающим конструкциям. Программа государства по энергосбережению выдвигает условия не только к населению, вследствие чего дома необходимо

утеплять, но и к бизнесу, которое должно сокращать энергопотери зданий и сооружений.

Существующие строительные нормы предполагают строительство зданий с уже приличными показателями по энергоэффективности. Так что для домов, построенных за последние 10 – 15 лет, модернизация не требуется. Но она совершенно точно необходима для всех домов, построенных в 60 – 80-е годы прошлого века, а это 65% всего квартирному жилью в Волгограде.

В Волгоградской области утверждена региональная программа "Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах", которая рассчитана на 30 лет – до 2044 года. В нее включен перечень всех домов подлежащих капремонту, за исключением признанных в установленном порядке непригодным или аварийным для проживания и подлежащими сносу.

На 2015 год было запланировано начало проведения работ, всего планируется капитально отремонтировать более 11,7 тыс. многоквартирных домов, общая площадь которых приблизительно составляет 35, 9 млн. квадратных метров. Речь идет о восстановлении или замене общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме, в том числе ремонте внутридомовых инженерных систем газо, электро, тепло и водоснабжения, лифтового оборудования, фасада, кровли, подвальных помещений, фундамента и прочее.

Ряд критериев определяет очередность проведения капитального ремонта: год ввода в эксплуатацию многоквартирных домов, полнота поступлений взносов от собственников жилья, дата последнего проведения капитального ремонта.

Жилищным кодексом с момента его принятия в 2005 году, была определена обязанность собственников помещений в многоквартирном доме, нести расходы на выполнение капитального ремонта общего имущества. Но до декабря 2012 года общее собрание собственников помещений в доме принимало решение вводить или нет, плату на капитальный ремонт и в каком размере ее вводить. Если решение о накоплении средств не принималось, плата на капитальный ремонт не включалась в ежемесячные платежи собственников.

Согласно внесенным изменениям, ч.1 ст.169 Жилищного Кодекса, собственники помещений теперь обязаны уплачивать ежемесячные взносы на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме, эти деньги поступают на специально открытый банковский счет или в Фонд регионального оператора. Хорошая модернизация с повышением энергоэффективности в Волгоградской области стоит – 2 000 – 2 500 тыс. руб. за 1 кв. м., но после такой модернизации, жильцы получают другое состояние недвижимости и вдвое меньше тратят на оплату тепловой энергии.

На сегодняшний день уже установлен размер взноса на капитальный ремонт, который составляет 5,60 руб. за 1 кв.м в месяц, т.е. если взять среднюю двухкомнатную квартиру площадью 50 кв.м, то ежемесячный платеж составит от 280руб. и выше. Для того чтобы проводить реальный и качественный капитальный ремонт жилья, тариф в разных регионах по расчетам

экономистов, должен составлять от 11 до 50 рублей за кв. метр. Сопоставление двух цифр, говорит нам о том, что за счет обязательных взносов модернизации не будет, те, кто выберет регионального оператора, получают выборочный ремонт, но не новое потребительское качество.

Фонд ремонта дома, состоящий из взносов собственников, можно формировать на банковском специальном счете, с процентами, как по депозиту, особенность такого счета, в том, что деньги принадлежат собственникам помещений конкретного дома, а номинальным владельцем счета может быть ТСЖ или кооператив, но не управляющая организация. ТСЖ будет выступать заказчиком при проведении ремонта, давать распоряжение банку об использовании средств. Если взносы осуществлять через региональный фонд, которым руководит региональный оператор, то средства аккумулируются на счете оператора и затем перераспределяются по домам согласно принятой в регионе программе капитального ремонта.

В одной рассмотренной модели, собственники только платят, все остальное происходит практически без их участия, региональный оператор подменяет и ТСЖ, и управляющие организации, он выступает и заказчиком капремонта, финансирует подрядчика и контролирует выполнение работ, подписывает акты. Для сравнения: до сегодняшнего дня – если собственники в доме заказывают капитальный ремонт – на собрании принимаются изменения в договор с управляющей организацией, составляется перечень работ, изменения размера платы, при этом именно управляющая компания отвечает перед собственниками за результат. Теперь же – она отвечает только за текущее обслуживание дома, а за капремонт – региональный оператор. Роль собственников нивелируется, главный упор делается на перераспределение средств оператором, то есть создается большой региональный "котел", куда вносятся денежные средства собственников.

Поэтому если люди хотят сами решать, когда и что ремонтировать, – им лучше выбирать первый вариант, преимуществом данной модели в том, что людям не обязательно копить все 100% стоимости ремонта, регион может установить минимальный размер фонда ремонта дома, и если, например, полная стоимость ремонта 10 млн. рублей, а минимальный фонд – 2 млн.рублей, тогда, накопив эти 2 млн.рублей, на собрании собственники могут принять решение о прекращении внесения взносов, но, если регион не примет решение о минимальном фонде, то люди будут вынуждены копить в полном объеме [4, с.44].

Региональный оператор совершенно точно решит сделать всем по чуть-чуть, залатать дыры и охватить при этом как можно больший объем жилья. Если ремонтом будут заниматься сами собственники, логика может быть совсем иной. И именно здесь можно говорить о настоящей модернизации дома, необходимо понимать, что вложившись в ремонт, в результате сокращаются траты на коммунальные услуги, а также повышается стоимость самой недвижимости.

Возведение энергоэффективных домов особенно выгодно там, где можно обойтись местными стройматериалами – затраты снижаются, и эко-

номия ресурсов начинается уже на этапе строительства, реконструкции или капитального ремонта зданий. Отлично зарекомендовали себя два вида теплоизоляторов – пенопласт и пенополистирол.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области на 2014г. выявлено 4931 организаций, которые функционируют на рынке строительства и осуществляют строительно-монтажные работы.

Потенциал строительства домов по данной технологии в нашей стране весьма высокий, экспериментальные проекты уже реализованы или в настоящее время реализуются в нескольких российских городах, среди них – Москва, Санкт-Петербург, Уфа, Екатеринбург, Барнаул, Белгород.

Технология строительства энергосберегающих домов за несколько лет внедрения в России оправдала свою эффективность. Однако с момента вступления в силу данного закона, только один энергоэффективный дом возвели в городе Волжском Волгоградской области при поддержке Фонда содействия реформированию ЖКХ по программе переселения из аварийного жилья. Внедрение современных технологий в строительстве, позволяет снизить стоимость строительства по сравнению с точечной застройкой на 5 тысяч рублей за квадратный метр.

Согласно статистике, половина всего объема энергопотребления приходится на жилые здания. В связи с этим важнейшим направлением в решении вопросов ресурсосбережения становится строительство энергоэффективных домов. Возводить энергоэффективные здания частным застройщикам не выгодно, основным фактором, препятствующим внедрению энергоэффективных технологий в строительстве, является повышенная стоимость энергоэффективного дома.

Опыт эксплуатации энергоэффективных домов показывает, что жильцы экономят на потреблении тепла в среднем до 40% по сравнению с гражданами, проживающими в "обычных" домах, а на потреблении электроэнергии – до 50% в части расходов на общедомовые нужды. Конечно, строительство таких домов обходится дороже обычных. Но добиться существенной экономии (до 25 – 30%) возможно за счет увеличения масштабов строительства – чем больше таких домов строится, тем меньше их себестоимость.

Фондом содействия реформированию ЖКХ, Министерством энергетики РФ и Министерством строительства и ЖКХ РФ разработано практическое пособие по повышению энергетической эффективности многоквартирных домов при капитальном ремонте. В его основу легли требования энергетической эффективности для зданий, строений, сооружений, утвержденные Постановлением Правительства РФ. Они предусматривают снижение по годам нормируемого удельного энергопотребления на отопление, вентиляцию и горячее водоснабжение многоквартирных домов, вводимых в эксплуатацию после капремонта.

Департаментом государственного энергетического надзора Минтопэнерго РФ в настоящее время ведется разработка изменений и дополнений к федеральному закону "Об энергосбережении", которые должны повы-

ситель ответственность потребителей и производителей энергии за ее рациональное использование, а также усилить их заинтересованность в энергосбережении [1, с. 33].

Предполагается разработка нормативного документа, который закрепит определенную номенклатуру показателей энергосбережения и энергетической эффективности, критерии их классификации, что должно облегчить планирование и создание нормативного обеспечения энергосбережения, а также организацию и проведение энергетических обследований. Деятельность по энергосбережению будет характеризоваться рядом показателей, которые могут носить количественный и качественный характер. Разрабатывается стандарт о порядке установления показателей энергосбережения в документации на продукцию и техпроцессы.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для широкого внедрения энергоэффективных технологий нужна законодательная база и реальные государственные программы, которые бы стимулировали энергоэффективное строительство в нашем регионе. Поэтому выход – найти мотивационные факторы для каждой стороны: и для ресурсоснабжающих организаций, и для сетевиков, и для потребителя, и превратить энергосбережение в финансовую систему, интегрированную в целом в экономику страны.

Основное предложение заключается в том, чтобы разработать механизм, при котором любые действия потребителей ресурсов, направленные на повышение энергоэффективности, отражались на размере их платежа за энергоресурс [2, с.257].

Разобрав инвестиционную программу в разрезе субъектов РФ, замечено, что достаточно серьезные средства закладываются на энергосбережение, но при этом потери электроэнергии ровно в том же объеме закладываются в тарифы, и в общем балансе они не снижаются [3, с.58]. Потому что опять же средства идут на латание дыр и строительство новых объектов генерации и, в конце концов, за все пока платит потребитель, и будет платить, пока не будет сформирован рынок инвестиций в энергосбережение.

Вступив в действие, 261-ФЗ так же серьезно изменил рынок энергоаудита, произошел взрывной рост количества энергоаудиторских контор, но основная проблема того, да и текущего времени в дефиците оборудования и квалифицированных кадров для проведения данной работы, в результате чего на рынке появилось большое число недобросовестных игроков.

Энергоаудит это сбор и анализ данных по расходу энергетических ресурсов потребителем (электроэнергия, топливо, тепло, вода, атмосферный воздух). Такой анализ необходим, прежде всего, для разумного и рационального расхода энергоносителей, результатом которого должен быть комплекс решений, который позволит снизить потребление всех видов топлива. После принятия закона обязательному энергетическому обследованию подлежат не только предприятия и организации, но и все объекты ЖКХ, государственные и муниципальные объекты. Но для проведения качественного энергоаудита, очень важно, кто будет проводить эти работы, т. е. насколько опытные и компетентны специалисты, выполняющие исследования и составляющие отчеты и рекомендации.

Далеко не все постройки соответствуют требованиям политики энергосбережения. К наиболее распространенным причинам такого неприятного явления относятся следующие факторы: применение устаревшего оборудования и стройматериалов ненадлежащего качества, допущение ошибок и неточностей на различных этапах разработки проектной документации по строительству объекта, низкий уровень квалификации строителей, который приводит к нарушению технологических норм при возведении здания, неполадки в работе электрооборудования.

Для того чтобы исправить допущенные недочеты, их необходимо выявить на начальном этапе, а справиться с данной задачей могут только специалисты, обладающие соответствующими знаниями и измерительными приборами. По новым требованиям закона все вновь возводимые здания должны строиться с учетом энергоэффективности этих зданий, именно поэтому строительным организациям необходимо вести совместную деятельность с энергоаудиторскими организациями.

В настоящий момент приоритетными задачами в области повышения энергоэффективности являются подготовка квалифицированных кадров, разработка и внедрение прорывных технологий, и конечно, развитие нормативной базы в области привлечения внебюджетных и нетарифных источников финансирования проектов в области повышения энергоэффективности. Если говорить про энергоисследование, то нам еще только предстоит «цивилизовать рынок», потенциал энергосбережения в нашей стране оценивается в 40%, а на сегодня с момента принятия 261-ФЗ мы достигли показателя, лишь в 2.5%. Очевидно, что основные мероприятия для внедрения данного направления нуждаются в доработке и совершенствовании.

Через 4,5 года после принятия закона 261-ФЗ рынок энергоаудита, к сожалению, остается труднореализуемым. Не чувствуется достаточно активного государственного стимулирования к внедрению практик энергосбережения и энергоэффективности. Главной является задача выращивания профессионального сообщества в сфере энергоэффективности, которое могло бы поднять решение всех этих задач на новый уровень.

Список литературы

1. Коробов, С.А., Фомина, С.И. Формирование вектора государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (на примере Волгоградской области) [Текст] / С.А. Коробов, С.И. Фомина // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2011. – №1 (18). – С. 31-39.
2. Марусинина, Е.Ю. Управление интеллектуальными ресурсами предприятия в условиях реализации стратегии его инновационного развития [Текст] / Е.Ю. Марусинина // Региональная экономика. Юг России. – 2013. – №2 (2). – С. 254-261.
3. Новосельцева, Е.Г., Марусинина, Е.Ю. Управленческие инновации в системе государственного регулирования инновационной сферы [Текст] / Е.Г. Новосельцева, Е.Ю. Марусинина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 31. – С. 54-60.
4. Утученкова, М.В. Влияние ставки процента на инвестиционную активность в современной России и условия, ее ограничивающие [Текст] / М.В. Утученкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №18 (369). – С. 40-49.

5. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/11/27/energo-dok.html>.

ФАКТОРЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Бондаренко Т.Г.

заведующая отделом организационно-экономических проблем использования результатов аграрной науки Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, канд. экон. наук,
Россия, г. Москва

Писарева Л.В.

заведующий сектором организационно-экономических проблем использования результатов аграрной науки Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, канд. экон. наук,
Россия, г. Москва

Аржанцев С.А.

заведующий сектором анализа и оценки результативности научных организаций аграрной науки Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, канд. экон. наук,
Россия, г. Москва

Фролова А.А.

научный сотрудник отдела организационно-экономических проблем использования результатов аграрной науки, аспирант Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, аспирант,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются факторы воспроизводства интеллектуального капитала. Приводятся определения понятий «интеллектуальный капитал», «интеллектуальные способности», «интеллектуальный потенциал» и др. Роль факторов в процессе воспроизводства интеллектуального капитала выявлена на основе определения их сущности.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, развитие, факторы, воспроизводство, нематериальные активы, интеллектуальная собственность.

Интеллектуальный капитал, представляет собой экономические отношения по поводу воспроизводства и отчуждения результатов интеллектуальной деятельности, принимающие форму интеллектуальной собственности, возникающие между носителями интеллектуальных способностей и ее потенциальными потребителями.

Объединяясь в рамках организации, персонифицированные представители капитала и принадлежащие им объекты собственности образуют целостную экономическую систему. В нее входят различные виды ресурсов, способствующие эффективному функционированию капитала, формирующие условия для его развития. Совокупность данных объектов, выполняющих обусловленные общей целью движения системы функции и подлежащих воспроизводству в целостном виде, является фактором капитала.

Исходя из этого выделены следующие факторы, способствующие воспроизводству интеллектуального капитала в рамках конкретной экономической системы:

- рабочая сила;
- нематериальные активы: интеллектуальные способности, интеллектуальный потенциал, информационный ресурс, интеллектуальная собственность;
- финансово-инновационный капитал;
- высокие технологии.

Помимо выше перечисленных факторов, на структуру капитала, эффективность его воспроизводства оказывает существенное влияние ряд внешних условий: уровень развития информационной среды, наличие современной рыночной инфраструктуры, характер государственной экономической политики, состояние институциональной, правовой, инновационной среды, научно-технические, геоэкономические и прочие условия движения капитала.

Роль факторов в процессе воспроизводства интеллектуального капитала может быть выявлена на основе определения их сущности.

Способность к труду как качественная характеристика рабочей силы позволяет понять причины и движущие силы развития экономической системы. Способности формируются и развиваются в процессе обучения и воспитания, в процессе трудовой деятельности, на основе получения опыта и повышения квалификации, в процессе социальных взаимодействий, на основе других видов деятельности. В процессе обучения человек получает общие и специальные знания, необходимые ему для участия в производстве.

Интеллектуальные способности – это всегда способность творческая, содержанием которой является непрерывность познания, осмысления полученных знаний, их креативное использование, в процессе которого рождаются новые направления познания, новые идеи, накапливается творческий потенциал.

Интеллектуальные способности являются более динамичной составляющей интеллектуального капитала. Их следует рассматривать как потенциальные возможности отдельных лиц, способных производить те или иные сложные работы и операции. Интеллектуальные способности требуют постоянного развития, тренинга и потому они менее стабильны и труднее поддаются измерению.

Интеллектуальный потенциал – это не только возможность стабильно производить качественную продукцию, но и способности и возможности

адаптации предприятия к меняющимся условиям через совершенствование техники, технологии, управления, освоения новых рынков сбыта, создание новых производств, увеличение объемов производства и продаж, более быстрое накопление капитала.

Следующий нематериальный актив, являющийся фактором воспроизводства – это интеллектуальная собственность. Которой является система отношений между юридическими и (или) физическими лицами в воспроизводственном процессе интеллектуального продукта (а также интеллектуальных ресурсов), характеризующаяся присвоением этого блага и реализующаяся через три функции собственности:

- владение;
- использование;
- распоряжение.

В соответствии с практикой хозяйствования и действующим законодательством в России сложилась определённая классификация интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность включает в себя:

- промышленную собственность;
- объекты авторского права и смежных прав;
- информацию, представляющую коммерческую и (или) служебную тайну.

Процесс формирования интеллектуального капитала и интеллектуальной собственности невозможен без информационной базы, роль которой растёт с каждым днем. Не случайно тип экономики для которой характерно расширенное воспроизводство интеллектуального капитала, носит название – информационный.

В современных условиях создается новый технологический мир, важнейшей особенностью которого является качественно новый уровень информатизации. В общей системе производительных сил мирового хозяйства информация стала ведущим предметом труда и одновременно решающим его средством. Использование информационного фактора ведет к повышению организации, упорядоченности окружающей среды.

В состав информационного сектора входят: отрасли производства информации, отрасли ее обработки, хранения, передачи, преобразования, а также отрасли, производящие орудия обработки информации (компьютеры), средства коммуникаций и связи (орудия передачи информации) и др.

Нематериальные активы в совокупности с финансово-инновационным капиталом, рабочей силой и высокими технологиями способствуют воспроизводству интеллектуального капитала. При этом инновационный процесс объединяет факторы производства, способствует их эффективному использованию в процессе воспроизводства.

Инновационные инвестиции в нематериальные активы осуществляются в двух основных формах:

- путем приобретения готовой научно-технической продукции и других прав (приобретение патентов, ноу-хау, лицензий);

- путем разработки новой научно-технической продукции в рамках самого предприятия.

Концепция инновационной деятельности реализуется в рамках определенной стратегии организации. Можно выделить следующие стратегии инновационной деятельности:

- стратегию наступательного инновационного предпринимательства;
- стратегию наступательной специализации;
- стратегию, ориентированную на разработку технологических процессов;
- стратегию творческой имитации;
- альтернативные стратегии проведения НИОКР собственными силами;
- стратегия глобализации НИОКР.

Таким образом, средствами производства на современном этапе развития экономики становятся интеллектуальные способности личности, а процесс творчества перерастает в креативную деятельность, нацеленную на расширенное воспроизводство интеллектуального капитала.

Список литературы

1. Иванюк, И.А. Рыночный механизм воспроизводства интеллектуального капитала: дис. в виде науч. докл. д-ра. экон. наук / Иванюк Ирина Александровна; Финансовая академия при Правительстве РФ. – Москва, 2004 г. – 422 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Борисова В.И.

магистрант Высшей школы управления,
Казанский национальный исследовательский технологический университет,
Россия, г. Казань

Рычков С.Ю.

Институт экономики, управления и права, кандидат ист. наук, доцент,
Россия, г. Казань

Рассмотрены теоретико-методологические вопросы применения программно-целевого метода в управлении социально-экономическим развитием муниципального образования. Определены специфика применения метода в муниципальном управлении, показаны проблемы, возникающие при его использовании.

Ключевые слова: программно-целевой метод, муниципальное управление.

Введение

С переходом России к рыночной экономике и развитием местного самоуправления российские муниципальные образования получили возможность самостоятельно определять инструменты управления своим социально-

экономическим развитием. Формирование социально-экономической политики и планирование развития муниципального образования – не только право, но и обязанность органов местного самоуправления. В 1990-х – начале 2000-х годов органы местного самоуправления выбирали самые различные формы планирования развития: программы, планы, пакеты инвестиционных проектов и т.п. Выбор того или иного варианта определялся текущей ситуацией в муниципальных образованиях, существующим уровнем кадрового обеспечения муниципального управления, предпочтениями муниципальных руководителей, состоянием муниципального сообщества и другими факторами.

В настоящее время общемировая тенденция перехода к устойчивому развитию требует постоянного совершенствования, поиска и развития новых, современных форм и методов управления муниципальными образованиями в изменяющихся внешних и внутренних условиях. Развитие местного самоуправления в рамках экономических реформ видоизменило муниципальное управление в России. Одно из наиболее ярких проявлений этой тенденции – активное распространение на местах практики программно-целевого планирования развития территорий, а также освоение местным самоуправлением технологий проектной культуры в целом. Программно-целевой метод подразумевает не только организацию планирования, но и качественную экспертизу этого процесса, частью которой является определение воздействия реализации программ на развитие муниципального образования. Актуальность и возрастающая практическая значимость обозначенных вопросов предопределили выбор темы данной публикации.

Основная часть

Достижение долгосрочных стратегических целей муниципального образования формирует объективные предпосылки согласования долгосрочных комплексных решений и текущих бюджетных заданий. В качестве инструмента решения данной задачи может быть использован программно-целевой метод.

Довольно часто низкий уровень эффективности функционирования муниципальных образований связан с недостаточной разработанностью или просто отсутствием программных мероприятий, ориентированных на достижение поставленных целей. Программно-целевой метод воплощает обширную методологию решения множества проблем, возникающих в различных сферах целенаправленной деятельности. Программно-целевой метод применяется чаще всего в условиях наличия проблемных ситуаций, не находящихся своего решения. Данный метод должен быть использован, если проблема не устраняется в процессе естественного функционирования системы, а, наоборот, обладает тенденцией к обострению. Именно этой особенностью программно-целевого метода объясняется его выбор для решения проблем в области эффективности функционирования муниципального образования.

Важной характерной чертой программно-целевого метода решения сложных социально-экономических проблем является его приспособленность к поиску эффективных, экономичных вариантов проблемных решений. Это связано с тем, что в процессе взаимного согласования целей, программных

мероприятий и ресурсных потребностей осуществляется не только их взаимная подгонка, но и вариантный анализ путей решения проблемы и видов используемых для этого ресурсов.

В настоящее время региональные программы являются инструментом, обеспечивающим скоординированное развитие разных подсистем (экономической, социально-демографической, экологической и т.д.). Объектом территориального планирования считаются процессы текущего и перспективного функционирования регионов и муниципальных образований, подкрепленные соответствующими каналами мобилизации ресурсов. Программно-целевой метод управления является одним из основных средств осуществления региональной политики и позволяет осуществить эффективное соединение программных целей с путями их достижения, включая механизмы государственного и рыночного регулирования.

Если исходить из теоретических подходов использования программно-целевых методов управления в нашей стране, то на муниципальном уровне требует решение различных проблем, находящихся в русле коренных структурных сдвигов в экономике. В их число входят:

- создание новых, развитие и поддержка существующих прогрессивных производств, – так называемых, «точек роста», объектов производственной и социальной инфраструктуры, позволяющих реализовать конкурентные преимущества муниципального образования;
- создание на территории муниципального образования благоприятных общеэкономических условий функционирования и развития предприятий;
- развитие нормативной базы, направленной на создание «режима наибольшего благоприятствования», в первую очередь, для муниципальных производителей, работающих в приоритетных для развития региона сферах экономики и отраслях производства, включая среднее и малое предпринимательство;
- создание благоприятного инвестиционного климата;
- содействие развитию рыночной инфраструктуры общерегионального и внутрирегионального (местного) значения;
- участие муниципальных образований в региональных и межрегиональных программах по совместному созданию производственных и инфраструктурных объектов, решению экологических проблем.

Среди преимуществ использования программно-целевого метода управления экономическим и социальным развитием территории на муниципальном уровне можно выделить:

- индикативный характер программ, сроки реализации которых находятся в прямой зависимости от обеспеченности программ необходимыми материальными и финансовыми ресурсами;
- системный характер основных целей и задач программы по решению сложных комплексных проблем развития экономики и социальной сферы муниципального образования;
- обеспечение единства методологических и методических подходов к решению задач развития регионов на муниципальном уровне;

- возможность концентрации ограниченных материальных и финансовых ресурсов на решение принципиальных вопросов социально-экономического развития малого региона;

- возникновение мультипликативного эффекта при целевом использовании ограниченных бюджетных ресурсов за счет дополнительного привлечения внебюджетных средств;

- возможность сочетания в ходе государственного управления развития экономики и социальной сферы на всех уровнях территориальной иерархии программно-целевого метода с методами регионального и муниципального прогнозирования и индикативного планирования;

- обеспечение общественного контроля при формировании целей и задач программного развития и использования финансовых ресурсов (экспертиза, формирование межведомственных комиссий по их реализации и др.).

Опыт программно-целевого подхода к решению проблем развития муниципального образования показывает, что наряду с положительными моментами имеется ряд существенных недостатков, снижающих эффективность их реализации.

Среди наиболее часто встречающихся следует отметить:

- недостаточность обоснования необходимости применения программно-целевого метода для решения конкретной социально-экономической проблемы;

- отсутствие эффективной системы управления программой со стороны головного исполнителя программы и системы контроля со стороны заказчика программы.

Главными особенностями и преимуществами программно-целевого метода на муниципальном уровне являются гибкость и мобильность. Программы являются наиболее эффективным способом реализации стратегии социально-экономического, научно-технического и экологического развития муниципального образования, обеспечивают концентрацию ресурсов наиболее перспективных и эффективных направлений развития, потенциально способствуют преодолению неизбежно возникающих кризисов и противоречий, обеспечению выхода экономики и социальной сферы на новый, более высокий уровень.

В условиях крайнего дефицита денежных средств, жесткой ограниченности ресурсных возможностей страны, регионов и муниципальных образований становится неизбежным и необходимым предотвратить их распыление, сосредоточить средства на ключевых направлениях, способных не только удержать экономику и социальную сферу на плаву, но и последовательно выводить ее на подъем. На муниципальном уровне целевые программы представляют эффективный инструмент концентрации и целевой ориентации ресурсов на важнейших направлениях деятельности.

Программно-целевой метод ориентирован на работу с проблемами, которые рядом и на виду, значит, вся структура управления втягивается в постоянный процесс программирования своей деятельности, приобретая, таким образом, эластичность и способность к изменениям.

Программно-целевой метод позволяет закрыть разрывы, которые появляются на границах компетенций и являются источником организационных конфликтов и рассогласований в работе, а, значит, помогает успешному осуществлению политики социально-экономического развития муниципального образования.

Заключение

Таким образом, практика показывает, что целевые программы могут быть эффективно использованы для управления социально-экономическими процессами в регионах на муниципальном уровне. Данный метод предоставляет возможность достижения целей, предусматривающих коренные сдвиги в развитии экономики и социальной сферы, переход к новым состояниям экономических систем, которые не могут быть достигнуты в процессе реализации частных целей развития каких-либо отдельных производственных, инфраструктурных или иных элементов хозяйственных региональных систем.

Список литературы

1. Жуковский, А.И., Васильев, С.В., Штрейс, Д.С. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта) [Текст] /А.И. Жуковский, С.В. Васильев, Д.С. Штрейс – М., 2006.
2. Материалы журнала "Практика муниципального управления"
3. Применение программно-целевых методов бюджетного планирования на местном уровне, территориальное планирование в муниципальных образованиях [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vsmsinfo.ru/dokumenty-i-materialy/73-primenenie-programmno-tselevykh-metodov-byudzhethnogo-planirovaniya-na-mestnom-urovne-territorialnoe-planirovanie-v-munitsipalnykh-obrazovaniyakh/3212>.
4. Серебрякова, Л.А. Проблемы программно-целевого планирования развития регионов [Текст] /Л.А. Серебрякова //Вестник СевКавГТУ, Серия «Экономика». – 2000. – №2 (13).
5. Цвикилевич, А. В. Управление развитием муниципального образования на основе программно-целевого метода [Текст]: дис... [Электронный ресурс] /А.В. Цвикилевич. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content>

РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ РЕГИОНОВ С ПРЕОБЛАДАЮЩИМ ВИДОМ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Борисова И.С.

доцент кафедры экономики НОУ ВПО «Институт Экономики»,
кандидат экономических наук,
Россия, г. Москва

В статье развита методологическая основа по выявлению преобладающего вида экономики на основе анализа существующих территориальных пропорций в хозяйственной деятельности, разработан пошаговый алгоритм, основанный на использовании мягких фильтров, позволяющий последовательно отсеивать те объекты анализа, которые не удовлетворяют заданным условиям.

Ключевые слова: экономика региона, преобладающий вид хозяйственной деятельности, система мягких фильтров, критериальная база, социально-экономическое развитие.

В региональной экономической системе различные виды хозяйственной деятельности используют общие условия и ресурсы районов, развиваясь пропорционально. Виды хозяйственной деятельности, дополняющие производственные цепочки, выступают как важнейший фактор комплексности, повышающий эффективность этого сочетания и придающий ему большую целостность и стойкость. Характер сочетания видов деятельности в экономике региона, степень их взаимного тяготения определяют существенные особенности производственных процессов, их виды. В пределах экономики региона как крупного хозяйственного комплекса развиваются отдельные производственные комплексы, отражающие различные формы и масштабы порайонного разделения труда. Они могут быть внутриотраслевыми (например, металлургический комплекс) и межотраслевыми с различным характером сочетания производств (например, топливно-металлургический).

Поскольку современная российская экономика во многом наследует приоритеты и принципы территориального деления советских времен, размещение многих предприятий и организаций до настоящего времени было подчинено принципам макроэкономического равновесия. Однако в условиях рыночной экономики многие организации по различным причинам прекратили свое существование, сменили ведомственную принадлежность, организационно-правовую форму, даже собственника, например, в ходе приватизации. В результате преобразований социально-экономический баланс, установленный плановой экономикой, нарушился.

При анализе социально-экономического баланса целесообразно, по нашему мнению, опираться на имеющиеся в экономике конкретного региона пропорции. Как правило, существующие пропорции являются результатом сложившейся в регионе производственной специализации или разделения труда. По мнению специалистов, производственная специализация – это стержень экономического развития экономики региона, поскольку она предопределяет интенсивность развития направлений специализации и взаимное соотношение различных подсистем в рамках региона [3].

По нашему мнению, в настоящее время во многих региональных экономиках основные пропорции претерпели существенные изменения, что привело к появлению регионов с явным преобладанием какого-либо вида деятельности. Как уже было указано выше, преобладание отдельного вида хозяйственной деятельности означает, что в региональной экономике либо в масштабах конкретной территории выделяются явные или латентные виды хозяйственной деятельности, оказывающие наиболее сильное влияние на развитие экономики отдельного региона.

Если в экономике региона основную роль играют хозяйствующие субъекты сферы сельского хозяйства, то экономические пропорции могут учитывать дифференциацию природных условий региона и социально-экономические особенности его развития, отражают специализацию отдель-

ных производств и способы организации растениеводства и животноводства, в том числе, для обеспечения оптимального использования накопленного природного потенциала территории [1]. Таким образом, в настоящее время существуют только отдельные локальные методы определения преобладания отдельного вида хозяйственной деятельности, основанные на экспертизе существующих отраслевых пропорций и анализе параметров, напрямую зависящих от выявленной специфики производства различных продуктов. Поэтому мы предлагаем использовать комплексную методику, параметры которой не зависят от конкретных видов хозяйственной деятельности и позволяют с высокой степенью достоверности идентифицировать регионы, развивающиеся с преобладанием отдельного вида хозяйственной деятельности. Для этого, по нашему мнению, целесообразно использовать пошаговый алгоритм, основанный на использовании мягких фильтров, позволяющий последовательно отсеивать те объекты анализа, которые не удовлетворяют заданным условиям. Схематически адаптированная к целям проводимого исследования система мягких фильтров, изначально предложенная в исследовании Кузнецова М.Ю. [2], для выявления преобладающего вида хозяйственной деятельности в экономиках регионов представлена на рисунке 1.

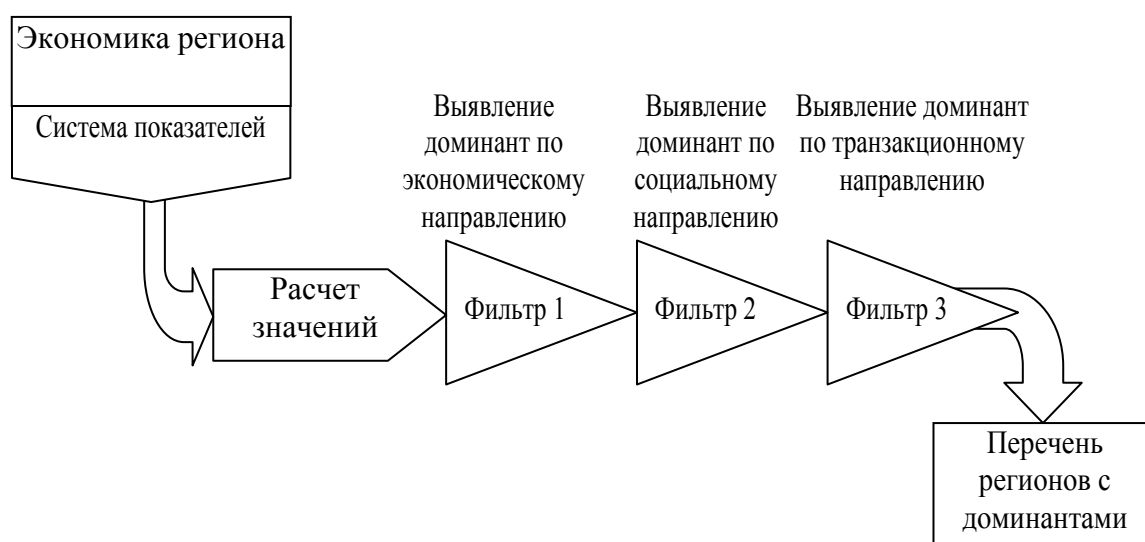


Рис. 1. Выявление региональных экономик, имеющих в своем составе преобладающий вид хозяйственной деятельности

Однако в ходе исследования был выявлен ряд методических вопросов и проблем, которые решались при разработке методологического подхода. В частности, одним из важнейших вопросов при определении уровня преобладания является количественный критерий для установления порогового значения выявленных потенциальных пассивных доминант.



Рис. 2. Алгоритм фильтрации регионов для выявления преобладания вида хозяйственной деятельности

Каждый мягкий фильтр является сочетанием критерия отбора и показателей состояния объекта, используемых для отбора. Для каждого региона на основе статистических данных и экспертных мнений фиксируются значения показателей по направлениям преобладания. Фильтрация осуществляется путем сравнения значения показателя для конкретного региона с пороговым значением по определенному алгоритму (рисунок 2).

В рамках авторского подхода была разработана система критериев, позволяющих последовательно отделить преобладающие виды хозяйственной деятельности по ключевым направлениям и выявить те регионы, эконо-

мики которых развиваются в условиях преобладания отдельного вида хозяйственной деятельности. По нашему мнению, для выявления преобладающего вида хозяйственной деятельности в экономике конкретного региона целесообразно использовать следующие показатели (таблица).

Таблица

Система показателей для выявления преобладающих видов деятельности в регионе

Направление преобладания	Показатель / группа показателей
Экономическое	Доля налогов, уплачиваемых хозяйствующими субъектами отдельного вида хозяйственной деятельности в региональный бюджет
	Удельный вес отдельного вида хозяйственной деятельности в валовом региональном продукте
	Доля активов предприятий по видам хозяйственной деятельности конкретного региона
	Доля инвестиций в основной капитал, осуществленных участниками экономики конкретного региона, по видам хозяйственной деятельности, за прошедший год
	Количество хозяйственных связей участников экономики конкретного региона по видам хозяйственной деятельности
	Доля фонда экономического стимулирования отдельных видов хозяйственной деятельности в бюджете региона
Социальное	Доля занятых в субъектах вида хозяйственной деятельности в масштабах конкретного региона
	Доля специальностей в учреждениях профессионального образования, ориентированных на конкретный вид хозяйственной деятельности
	Разница миграционных потоков по виду хозяйственной деятельности в масштабах экономики конкретного региона
	Рейтинг политического влияния отдельного вида хозяйственной деятельности на органы власти конкретного региона
	Количество связей между хозяйствующими субъектами отдельного вида хозяйственной деятельности и учреждениями профессионального образования

В соответствии с рассмотренной сущностью экономического влияния для дополнительного подтверждения наличия в экономике региона преобладающего вида хозяйственной деятельности целесообразно провести моделирование динамики поведения различных видов деятельности и экономики региона в целом.

Таким образом, если система мягких фильтров выделяет виды хозяйственной деятельности, оказывающие наиболее сильное влияние на экономику региона, то адаптивные показатели позволяют оценить силу влияния и подтвердить наличие такого вида деятельности в экономике конкретного региона. В результате анализа региональных экономик в соответствии с предложенной методикой получен ряд важных результатов. Пороговые значения для отсекающего преобладающего вида хозяйственной деятельности выбирались индивидуально для каждого показателя.

Список литературы

1. Бандурин А.В. Экономико-правовое обеспечение функционирования хозяйствующих субъектов в России // межвузовский сборник научных трудов / Межрегиональный институт экономики и права; научный редактор Бандурин А. В. Санкт-Петербург, 2008.
2. Кузнецов М. Ю. Концепция стратегической трансформации отрасли национальной экономики с использованием государственных программ развития. – М.: ООО «Технологии стратегического менеджмента», 2009. – 252 с.
3. Региональный хозяйственный комплекс [Электронный]. // Режим доступа: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/regionalnyy-kompleks.html>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Бочарова О.О.

аспирант кафедры мировой экономики и экономической теории
Волгоградского государственного технического университета,
Россия, г. Волгоград

В статье рассматривается понятие конкурентоспособности применительно к предпринимательским структурам. Выявлены подходы к определению данного понятия, на основе которых сформулировано авторское определение конкурентоспособности предпринимательских структур. Рассмотрены характерные особенности конкурентоспособности предпринимательских структур на основе выделенных подходов.

Ключевые слова: предпринимательская структура, конкурентоспособность предпринимательских структур, особенности конкурентоспособности предпринимательских структур.

В экономической науке наблюдается множественность и неоднозначность понятия конкурентоспособность предпринимательских структур.

Как показал анализ экономической литературы большинство авторов рассматривают конкурентоспособность предпринимательской структуры как способность предпринимательской структуры: производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна для потребителей [1,3]; удовлетворять определенные общественные потребности [3, 7]; эффективно управлять своей деятельностью на основе эффективного использования экономических, финансовых, организационных, трудовых, технологических, информационных и инновационных ресурсов [3, 6, 7, 8]; реализовывать стратегию трансформации источников конкурентных преимуществ в конкурентные преимущества за счет инновационного развития потенциала [1, 7]; соперничать с аналогичными объектами, представленными на данном рынке (сегменте рынка) за счет долгосрочного удержания своих конкурентных преимуществ [3, 6, 8]; получать повышенную прибыль [1,6] и иметь высокий уровень рентабельности [8].

С точки зрения Ф. С.Зюбанова конкурентоспособность предпринимательской структуры – процесс управления конкурентными преимуществами, направленный на минимизацию риска и эффективность использования организационно-экономического, технико-технологического потенциала.

На основании определений авторов можно сделать вывод, что основными признаками конкурентоспособности предпринимательской структуры являются: 1) производство и реализация конкурентоспособной продукции, характеристики которой удовлетворяют определенные общественные потребности; 2) наличие конкурентных преимуществ, которые формируются на основе ресурсов предпринимательской структуры (потенциала); 3) эффективное управление деятельностью предпринимательской структуры на основе эффективного использования экономических, финансовых, организационных, трудовых, технологических, информационных и инновационных ресурсов (потенциала), что выражается в повышенной прибыли и высоком уровне рентабельности.

Другие авторы рассматривают конкурентоспособность предпринимательской структуры как совокупность свойств.

Лукин А.С. и другие отмечают, что предпринимательская структура обладает конкурентоспособностью, если она: имеет конкурентные преимущества в борьбе за выживание в экономической среде, способна удовлетворять разнообразные потребности конечных потребителей; ведёт хозяйство на инновационной, рискованной основе с целью получения дохода [3, 4, 10].

Однако, мало создать конкурентные преимущества, их необходимо и удержать на рынке. Это задача менеджмента. С позиции О.Б. Королёва предпринимательская структура достигнет цели максимизации экономических и неэкономических выгод, недоступных прямым конкурентам, если будет обладать совокупностью организационных знаний и ключевых компетенций менеджмента. Необходимость эффективно использовать имеющиеся внутренние резервы отмечают А.В. Александров, Р.Е. Мансуров, О.Ю. Ворожбит.

Для конкурентоспособности предпринимательская структура должна обладать свойством адаптивности, которое позволяет ей приспосабливаться к условиям внешней (конкурентной) среды, то есть использовать инновационный потенциал [4, 11].

Конкурентоспособность предпринимательской структуры имеет относительный характер, который проявляется в том, что она определяется при сравнении с аналогичными показателями конкурентоспособности предпринимательских структур конкурентов.

В Толковом словаре русского языка Т.Ф. Ефремовой способность – свойство, дающее возможность производить те или иные действия.

Таким образом, подходы авторов к определению понятия конкурентоспособность предпринимательских структур не противоречат, а дополняют друг друга.

По нашему мнению, обобщив позиции авторов можно выделить три составляющие конкурентоспособности предпринимательских структур: товарную, ресурсную и управленческую.

Товарная составляющая конкурентоспособности предпринимательских структур включает: способность производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию, характеристики которой: привлекательны для потребителей и превосходят характеристики аналогичных товаров конкурентов.

Ресурсная составляющая конкурентоспособности предпринимательских структур включает: наличие конкурентных преимуществ, сформированных на основе конкурентного потенциала (экономических, финансовых, организационных, трудовых, технологических, информационных и инновационных ресурсов), позволяющих достичь целевых рыночных позиций.

Управленческая составляющая конкурентоспособности предпринимательских структур включает: способность менеджмента создавать и удерживать конкурентные преимущества за счёт эффективного управления своей деятельностью.

Основываясь на выводах проведённого исследования, автором сформулировано определение конкурентоспособности предпринимательских структур.

Конкурентоспособность предпринимательских структур – это:

- способность производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию, характеристики которой: привлекательны для потребителей и превосходят характеристики аналогичных товаров конкурентов (товарная составляющая);

- наличие конкурентных преимуществ, сформированных на основе конкурентного потенциала (экономических, финансовых, организационных, трудовых, технологических, информационных и инновационных ресурсов), позволяющих достичь целевых рыночных позиций (ресурсная составляющая);

- способность менеджмента создавать и удерживать конкурентные преимущества за счёт эффективного управления своей деятельностью (управленческая составляющая).

Список литературы

1. Герасимова, Е. А. Развитие инновационного потенциала предпринимательской структуры как фактора повышения ее конкурентоспособности [Текст] / Е. А. Герасимова // Проблемы современной экономики. – 2011. – N 4 (40).

2. Зюбанов, Ф. С. Экономические основы повышения конкурентоспособности предпринимательских структур [Текст] : автор. дис. канд. экон. наук / Ф. С. Зюбанов. – Москва, 2011. – 26 с.

3. Королев, О.Б. Теория и практика обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур на основе инструментов аутсорсинга [Текст]: монография / О.Б. Королев. – М.: Издательство Элит, 2014. – 208 с.

4. Корсун, Т. А. Развитие предпринимательских структур в условиях изменяющейся конкурентной среды [Текст] : автор. дисс. канд. экон. наук / Т. А. Корсун. – Улан – Удэ, 2010. – 24 с.

5. Лукин, А.С. Методические основы оценки конкурентоспособности предпринимательских структур [Текст] / А.С. Лукин, В.И. Беспятых, Д.Н. Пантелеев // Российское предпринимательство. – 2007. – № 9 Вып. 2 (98). – С. 61-65.

6. Мацюян, Д. О. Развитие механизма повышения конкурентоспособности предпринимательских структур (на примере строительных организаций) [Текст] : автор. дис. ... канд. экон. наук / Д. О. Мацюян. – Москва, 2012. – 24 с.

7. Нацыпаева, Е.А. К вопросу о сущности и взаимосвязи понятий «конкурентоспособность» и «деловая активность предприятия» [Текст] / Е.А. Нацыпаева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 2. – С. 102–105.

8. Полевая, Н. А. Сущность и содержание понятия конкурентоспособности предпринимательской структуры [Текст] / Н. А. Полевая // Правовое поле современной экономики. – 2013. – № 9. – С. 137–140.

9. Сапронов, Е. И. Формирование механизма управления конкурентоспособностью предпринимательской структуры [Текст] : автор. дис. ... канд. экон. наук / Е. И. Сапронов. – Воронеж, 2008. – 22 с.

10. Шевченко, С.А. Основные направления совершенствования управления конкурентоспособностью хозяйственных организаций в условиях инновационной экономики России [Текст] / С.А. Шевченко, О.О. Шевченко // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – 40 выпуск. – С. 104–106.

11. Шевченко, С.А. Роль инноваций в повышении конкурентоспособности хозяйственной организации [Текст] / С.А. Шевченко, О.О. Шевченко // Актуальные проблемы современной науки. – 2012. – № 6 (68). – С. 31–34.

ПБУ 18/02: СОВМЕЩЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА С НАЛОГОВЫМ

Брагинец Л.К.

магистрант 2 года обучения кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Санкт-Петербургского государственного аграрного университета,
Россия, г. Санкт-Петербург

В данной статье рассматривается необходимость совмещения бухгалтерского и налогового учета. Различные нормативные акты, регулирующие порядок ведения бухгалтерского учета, предусматривают варианты учета тех или иных объектов. Следует воспользоваться предоставленным правом и выбрать те из них, которые максимально приближают порядок их отражения в бухгалтерском учете к требованиям налогового законодательства.

Ключевые слова: положение по бухгалтерскому учету, налоговая система, учет, налог на прибыль.

Конец 20 века был для нашей страны очень знаменательным, так как произошел переход страны от административно-командной формы управления к рыночной экономике, что привело к значительным переменам во всех сферах жизни, но особенно в экономике.

Внедрение рыночных экономических законов в нашей стране привело к тому, что стала формироваться основа экономики – частная собственность, активно функционировала приватизация государственного имущества, стали работать частные предприниматели, образовалась банковская система, в которой действовали не только государственный банк и коммерческие. В итоге огромному изменению в нашей стране подверглась налоговая система, так как фактически в СССР налогов не было, а они для рыночной экономики являются одним из наиболее важных источников пополнения бюджета.

Особое внимание стали уделять созданию эффективной налоговой системы, основными участниками и плательщиками стали предприятия. Поэтому в нашей стране активно формировался наряду с реформируемым бухгалтерским учетом, и налоговый учет, который является неотъемлемым элементом деятельности любого предприятия.

Непосвященному человеку может показаться, зачем разделять бухгалтерский и налоговый учет, ведь их цель едина, которая выражается в соблюдении установленных норм по отражению совершенных предприятием операций и создание эффективной системы функционирования предприятия, поддержания его стабильности, платежеспособности. Однако при этом, если бухгалтерский учет направлен на отражение и формирование информации о положении предприятия и так далее, то ведение налогового учета направлено непосредственно на соблюдение налоговых норм в частности в рамках учета и уплаты налога на прибыль, что отражается в ПБУ 18/02.

Поэтому особе внимание особенно в последнее время многие экономисты, как теоретики, так и практики уделяли и уделяют внимание совмещению бухгалтерского и налогового учета, так как это позволит оптимизировать многие процессы предприятия, исключит возможность в возникновении разногласий при осуществлении учета проводимых операций предприятием.

Как показала практика, совмещение данных видов учета возможно только в том случае, если учет на предприятии будет осуществляться в рамках метода начисления, при кассовом же методе моменты учета операций по данным видам учета не совпадают.

В соответствии с ПБУ 18/02 каждое расхождение между данными типами учета должно быть обязательно отражено на счетах бухгалтерского учета в частности в итоге в виде разницы между «бухгалтерском» и «налоговом» налогом на прибыль.

Отличие между данными формами учета заключается в том, что систематизированная в бухгалтерских регистрах информация отражается на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерской отчетности, а сгруппированная в налоговых регистрах — в расчете налоговой базы без распределения по счетам бухгалтерского учета. Также добавим, что в налоговом учете регистрируются не все хозяйственные операции и не все расходы, а только те, которые учитываются в целях налогообложения и в рамках установленных нормативов, как например представительские расходы.

В силу данных обстоятельств, происходит расхождение между данными налогового и бухгалтерского учета, что значительно затрудняет работу как налоговых органов, так и бухгалтерии, а также значительно искажает данные для других официальных служб и инвесторов.

Поэтому для решения данных проблем необходимо проводить сближение налогового и бухгалтерского учета, в рамках уравнивания порядка отражения отдельных видов доходов и расходов в данных формах учета. Это может быть достигнуто на основании следующих мер, а именно заключение договоров с контрагентами на соответствующих условиях, в частности, что позволит применять метод начисления при учете расходов и доходов, фор-

мирование и редактирование учетной политики, таким образом, чтобы конкретный доход или расход отражается в обоих учетах одинаково.

В итоге совмещение бухгалтерского и налогового учета в рамках учета налога на прибыль позволит предприятиям значительно упростить процедуру ведения учетной работы, упростит порядок сдачи отчетности в налоговые органы, а также информация, отраженная в отчетности будет как для внешних, так и для внутренних пользователей аналогична, что очень важно в рамках международной интеграции, когда для инвесторов очень важно получать как можно более точную информацию о положении предприятия.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что поднятая в настоящей статье проблема чрезвычайно актуальна и важна для всех без исключения российских организаций. Грамотное и умелое ведение двух видов учета неизбежно проиграет единому методу учетной политики по скорости и эффективности. К тому же все возможности для сближения бухгалтерского и налогового учета, не противоречащие их основным принципам, существуют. Главное четко определить место и роль каждой системы учета на предприятии.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации части первая и вторая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ и 05.08.2000 г. № 117-ФЗ соответственно (в ред. от 29.12.2014)
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.11г. (в ред. Федерального закона от 04.11.14 № 344-ФЗ)
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02. Утверждено приказом Минфина РФ от 19.11.2002 г. № 114н
5. Пошерстник Н.В., Самоучитель по бухгалтерскому учету./ Н.В. Пошерстник – М.: «КНОРУС», 2012. – 400 с.
6. Яркон. Сближение налогового и бухгалтерского учета – (<http://www.yarcon.ru/sblizhenie-nalogovogo-i-buhgalterskogo-uchetov>). [Дата обращения : 25.03.15].

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ

Бунько В.А.

доцент кафедры финансов и кредита Филиала СПбГЭУ в г. Пскове,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Псков

В статье показаны основные черты налоговой политики в России в XVIII – начале XX вв. Налоговую политику максимальных налогов Петра I отличало фискальный уклон, не преодоленный и в последующее время. С утверждением министерства финансов возникает налоговая политика экономии бюджетных средств, затем политика активных налогов, и, наконец, политика налоговой стабилизации. Однако налоговая политика так и не стала по-настоящему эффективной и справедливой.

Ключевые слова: платежи, эффективность, доходы, расходы, бюджет.

Петр I Алексеевич Великий (1682–1725) выстраивал регулярное общество, имея некоторые образцы (Швеция, Пруссия) и труды известных фило-

софов. Главной задачей для Петра было создание армии и флота, а основным источником были налоги. Первый принцип налоговой политики был таков: требовать максимально, а там, сколько получится. Петр считал, что, если государственный долг отсутствует, то экономика выдержит налоговое давление. Петр тяготел к простым решениям, с чем связано и появление подушной подати. Адекватность налога производительности и платежеспособности его интересовала мало. Второй принцип вытекал из первого – изобретение и введение новых налогов. Например, «кумпанство» – один корабль от 8000 дворов, атрибут морской повинности. Третий принцип – ужесточение наказания за неуплату налогов и воровство бюджетных средств. В 1717 г. пишет в Сенат из Франции: понадобятся деньги – прибавьте временно пошлины на всякие промыслы, а где объявится растрата – «чтоб немедленно инквизиция была и экзекуция» [3, с. 835].

К положительным следствиям налоговой политики Петра можно отнести следующее. Во-первых, выравнивание налогового бремени. Со времен Ивана III Великого (1505–1533) население страны было разделено на податное и служилое. Это раскалывало общество, и этот раскол не был преодолен вплоть до 1917 г. На рубеже XVII–XVIII вв. помещичьи крестьяне платили в казну 5 коп. со двора, налог с государственных, «черных» крестьян составлял минимум 80 коп. Помещики брали оброк 1,5 – 2 руб. со двора. В 1710 г. военные расходы увеличились до 3158 тыс. руб., вводятся чрезвычайные налоги. В то время обычные налоги с помещичьих крестьян составляли 52 коп., а с государственных – 1 руб. 42 коп.; есть примеры того, что чрезвычайных налогов в 1710 г. платили 1 руб. 30 коп. со двора [5, С.55–56]. В 1724 г. податное население составляло 5,57 млн. чел. Подушный оклад – 74 коп. Государственные крестьяне платили еще оброчную подать – 40 коп., а посадские люди – 1,2 руб. Однодворцы платили подати как государственные крестьяне. Крепостные крестьяне платили оброк помещику. Но этот оброк, надо полагать, был значительно меньше в своей доле доходов помещика, чем вначале XVIII в. Во-вторых, политика расширения налогов имела следствием подвижки в социальной структуре. Дворовые холопы были определены для военной службы, а остальные холопы становились тягловым населением. Все-таки раб налогов не платит, поэтому холопы приобретали более высокий социальный статус. В-третьих, в то беспокойное время было не до земельного кадастра, подушная подать сыграла положительную роль. Подворное налогообложение искажало налоговый потенциал. В ходе проводимых переписей населения было обнаружено, что число дворов сокращалось, а число душ мужского пола на двор – росло [3, с.831]. Налог ложился на число душ, которые числились по результатам последней ревизии за данной вотчиной. Население России росло, поэтому, если в результате естественного прироста число работников увеличивалось, то подушная подать становилась со временем менее напряженной. Этим, видимо, объясняется тот факт, что крестьяне шли на увеличение оброка, разумеется, до разумной величины. Крестьянская община сохраняла самоуправление, распределение тягла решалось миром (обществом). Подушная подать распределялась на лиц мужского пола, а это ос-

новой фактор сельскохозяйственного производства в то время. Так что экономическое основание ей было. Не отнимая у дворян земли и оставив им право собирать оброк, Петр возложил на них обязанность постоянно нести военную службу с самых низших должностей. Со временем был введен и новый земельный налог, величина которого была привязана к чистому доходу.

Таким образом, налоговая политика Петра I Великого была подчинена решениям актуальных задач государственного строительства. Неизбежным следствием политики максимальных налогов были недоимки, которые преследовали всю последующую историю налогов в России. При Анне Иоанновне в 1739 г. недоимка составила 1,7 млн. руб. при этом сведения о недоимках направили 119 городов и уездов, а 94 города не прислали сведений вообще. Расходы бюджета доходили до 8,0 млн. руб. Царица пришла к убеждению, что не следует слагать недоимки, этим пользуются крупные промышленники, крупная торговля, многие помещики, которые «увертывались от платежа». В 1730 и в 1735 гг. было сложено с народа 4 млн. руб. недоимок [4, С. 906]. В 1787 г. по случаю двадцатилетия царствования Екатерины II Великой было велено не взимать недоимки в сумме 5 млн. 170 тыс. руб. К 1793 г. недоимка составила 20 млн. руб., треть годового бюджета империи [1, с.110].

После Петра Великого у власти было два варианта внутренней бюджетно-налоговой политики. Первый путь – это путь предоставления определенных свобод крестьянству, второй – расширения прав помещика. Первый путь вел к расширению налоговой базы и росту доходов бюджета за счет развития экономики, второй путь – это путь усиления бюджетной дисциплины. Практически история налогов пошла по второму пути. Вместо того, чтобы способствовать развитию производительных сил налоги стали выполнять чисто фискальную функцию. Произошел сдвиг от экономически обоснованного налогообложения к административной проблеме. В 1727 г. временно, а с 1731 г. постоянно решили взыскивать недоимки с помещика, а не с крестьянства. Политика бюджетно-налоговой дисциплины предполагала не только повышение ответственности помещика, но наделение его большими правами, что вело к ограничению прав других. Начинает раскручиваться маховик административных мер повышения платежной дисциплины. Для этого принимаются меры в пользу именно дворян, владение крепостными людьми другими категориями населения рассматривается как незаконное. В 1726 г. было запрещено крестьянам отправляться на промысел без разрешения помещика; в 1730 г. было запрещено крестьянам покупать недвижимые имения; в 1734 г. – заводить суконные фабрики; в 1731 – вступать в откупа и подряды [7, с. 596]. Но очевидных результатов эта политика не принесла.

Налоговая политика правительства с опорой на дворянство в надежде, что предоставление ему больших прав приведет к снижению недоимки, привела к изменению его экономического состояния. Если сложить все права, в частности возможность продажи крестьян, то крепостное право, говорит В.О.Ключевский, стало походить на «сословный наследственный откуп с превращением личности и труда крепостного человека в доходную регалию» [3, с. 969]. Даровой крестьянский труд отнимал охоту копить оборотный ка-

питал. В результате сложилась такая система управления, которая отторгала новое и прогрессивное. Экономические основания существовали для налога на имущество (недвижимость), поскольку шляхта стала собственником земли. Объектом налогообложения могла стать усадьба с прилегающим участком. Выплата жалованья чиновническому дворянству после обретения им личной свободы диктовала введение подоходного налога. Но все нововведения отторгались. Система налогообложения делала дворянство тормозом экономического роста. В 1810, 1812 гг. попытка налоговой реформы М.М.Сперанским закончилась опалой их инициатора. Прогрессивный подоходный налог с дворянских имений от 1 до 10% годового дохода, введенный в 1812 г., не нашел признания в обществе, сопровождался большими недоборами и был отменен в 1819 г.

Попытки улучшить систему государственного управления проводились хаотично, привели к разрушению системы Петра I, а новой системы создано не была. Сенат потерял значение высшего учреждения, а это девальвировало должность генерал-прокурора. Создали комиссию о коммерции. Многие нужно было поправить, но в результате разрушили покровительственную систему (купечество «воли требовало»). Стратегические цели Петра шли дальше, к правовому государству. Но эта линия была прервана. Городовые магистраты подчинили, как и суды, губернаторам и воеводам, что шло вразрез с желанием Петра разделить административную и судебную власть и избавить горожан от административных злоупотреблений.

Удар по разделению властей – это первый отход от реформ Петра, вторым явилась отмена закона Петра о единонаследии. Шляхта получила землю в собственность (указ 17 марта 1731 г.). Всякое различие между поместьем и вотчиной было уничтожено. Манифестом 31 декабря 1736 г. был установлен срок службы дворян 25 лет (половина офицеров подала в отставку, едва был обнародован этот манифест). Потом последовали Манифест о вольности дворянской 18 февраля 1762 г. Петра III (1761–1762), Жалованные грамоты дворянству и городам от 21 апреля 1785 г. Екатерины II (1762–1796). Если ранее крепостное право как временная мера обуславливалось обязательной службой землевладельца, то при получении дворянами личной свободы, освобождения от обязательной службы, крепостное право ничем не оправдывалось. Если только не принимать во внимание сбор налогов.

Второй путь экономической политики, путь развития производительных сил начинается с ограничения Павлом I (1796–1801) барщины тремя днями в неделю. При Николае I (1825–1855) было запрещено продавать крестьян без земли; отменено право помещика ссылат крестьян на каторгу. Запрещена продажа людей на ярмарках. Запрещено отдавать крестьян внаем на заводы от лица помещика с передачей ему заработной платы. В удельных хозяйствах многое было сделано в сторону повышения культуры земледелия, повышения эффективности использования земельного фонда, крестьяне могли взять за плату дополнительные участки, правда, земли не хватало. Многие вотчины стимулировали промысел, вводили самоуправление крестьян в вопросах распределении повинностей и т.д. Так что крепостное право не было

запрограммировано. Если бы указанные решения принимались правительством в свое время, то экономическое развитие пошло бы по иному пути. Если крепостное право возникло само собой, то и его отмену надо было готовить, так, чтобы это произошло само собой. В 1830-х гг. возникают случаи передачи помещиками всего имения в аренду собственным крестьянам. Были случаи выкупа крестьянами поместья у помещика, но закона не было. Поэтому земли помещиков, неспособных вести хозяйство (убытки, неуплата податей), надо было выставить на аукцион. При выкупе поместья крестьяне автоматически получают свободу. При введении таких правил, реформа прошла бы на фоне высоких темпов экономического роста.

При Николае I меняется государственная налоговая политика. «Главные черты ныне принятой финансовой системы – утверждал министр финансов Е.Ф.Канкрин (1774–1845), – основаны на том простом правиле, что народ ежегодно должен собрать обыкновенными способами то, что потребно на содержание государства; но что потребности сии должны быть умерены до такой степени, чтобы платежи не служили к излишнему отягощению, а еще менее – к обеднению народа» [1, с.160]. Такая рациональная политика в корне отличается от петровской политики максимальных налогов. Повсеместный рост недоимки вынуждает проводить политику сокращения государственных расходов. Доходы от доменов, государственной монополии в России не были столь значительными. Применение в ряде случаев откупной системы также сопровождалось большими потерями бюджета в виде упущенной выгоды.

Питейную монополию усиленно пропагандировал М.Н.Катков, редактор газеты «Московские ведомости». Император Александр III обращался с этой идеей к министрам Н.Х.Бунге и И.А.Вышнеградскому, но энтузиазма не встречал. Предложение было реализовано С.Ю.Витте.

Экономическая политика С.Ю.Витте (1849–1915) включала такие элементы. Во-первых, использование мер государственного регулирования экономики: покровительственные тарифы, промышленные ссуды, размещение государственных заказов. Во-вторых, активную налоговую политику. С.Ю.Витте демонстрирует новый тип налогово-бюджетной политики. Он выступил против бытующего мнения об опасности и нежелательности увеличения налогового бремени. Временное напряжение платежных сил, считал он, с избытком вознаграждается умножением доходов вследствие нарастания и развития производительных сил. Сокращение расходов имеет свои границы, считал С.Ю.Витте, отвергая такую политику, и выбирая активное государственное регулирование экономики через постановку разумных задач и содействия экономическим успехам. Такая политика выглядит естественной в новых условиях, но была ли она уместна ранее? Видимо политика сокращения расходов, которую проводил Е. Канкрин, не должна была затрагивать жизненно важные государственные расходы. В вину министру финансов ставится то, что он был против строительства железных дорог. Железные дороги «подстрекают к частым путешествиям без всякой нужды и таким образом увеличивают непостоянство духа нашей эпохи», считал министр [9, с.111]. Отсутствие хороших дорог сыграло отрицательную роль в Крымской компа-

нии 1853–1856 гг. В-третьих, характерной чертой политики С.Ю.Витте был поиск новых источников доходов бюджета. Таким источником и послужила винная монополия. Продажа спиртных напитков разрешалась и в частных заведениях в запечатанной посуде и по государственным ценам. Государство осуществляло контроль качества очистки (ректификации) спирта на казенных и частных заводах, а также регулирование цен покупки продукции, произведенной на частных заводах. Доходы бюджета от винной монополии выросли с 1897 г. по 1914 г. с 52 млн. руб. до 800–900 млн. руб. Винная монополия явилась образцом государственной политики как формы участия налоговых органов в экономическом регулировании.

Министр финансов В.Н.Коковцев (1853–1943) придерживается другого типа налоговой политики. Под влиянием русско-японской войны и первой русской революции налоговые поступления в бюджет сократились, а расходы увеличились. В.Н.Коковцев считал, что нужно избегать повышения налоговой тяжести населения, покрывать рост государственных расходов естественным ростом доходов. Министр гордился тем, что в тот период обошлось без повышения налогов. Одновременно государственный долг вырос с 6,6 млн. руб. по состоянию на 1.01.1904 до 8,7 млн. руб. на 1 января 1906 г. [6, с.161]. Трудно говорить о том, насколько обоснована такая политика в военное время. Чрезвычайные расходы могли бы взять на себя имущие классы. Но для этого нужна была другая структура налогов. Перераспределить налоговое бремя можно с помощью прогрессивных налогов. Однако введение новых налогов наталкивалось на убеждение многих о высоких налогах в России.

Сравнение с ведущими европейскими странами показывает, что в Российской империи налогов на душу населения приходилось меньше в довоенный период. Если в России на душу населения приходилось 11,23 зол. руб., то во Франции – 41,26, в Германии – 27,38 зол. руб. Отличие было и по структуре налоговой системы. Обращает на себя внимание тот факт, что косвенных налогов в России взимаются на уровне, сопоставим с уровнем других стран, а против Германии даже несколько выше. Но других налогов было меньше, что и создавало впечатление о высоком налоговом бремени в России. Однако косвенные налоги носят регрессивный характер, поэтому необходимо сравнить уровень доходов населения. Традиционно считается, что уровень жизни в развитых европейских странах выше, чем в России. Поэтому налоги надо сопоставить с уровнем доходов. Если доля налогов в доходах меньше, то и налоговое бремя меньше. Действительно, по некоторым данным оказалось, что отношение сумм налогов (на душу населения, зол. руб.) к довоенному национальному доходу (на душу населения, зол. руб.) в Российской империи было выше, чем в других странах Европы. Этот процент таков: В России – 13,5%; В Германии – 9,4%; В Австрии – 10,8%; Во Франции – 11,7%; В Италии – 10,3%; В Великобритании – 10,5%. [2, с. 31].

В странах Европы отношение сумм налогов к национальному доходу меньше, хотя сумма налогов на душу населения в несколько раз выше. Более высокая производительность труда (по национальному доходу) позволяет иметь больше налогов на душу населения. Сопоставление данных свидетель-

ствуют не столько о высоком уровне налогообложения в Российской империи, сколько о более низкой производительности труда и эффективности производства.

Чтобы разорвать этот круг «высокие налоги – низкая эффективность», нужно было во главу угла ставить справедливость налогообложения. Реализация принципа справедливости налогообложения вовлекла бы в налоговый процесс новые объекты налогообложения. Тогда бы в ход пошли пассивные источники доходов бюджета, это пополнило бы бюджет, но не тормозило бы производство. Недооценка вопросов справедливости в налогообложении явилась одной из причин отставания налоговой системы Российской империи от налоговых систем европейских государств.

Правительство Романовых несколько раз стояло на развилке путей исторического развития, а, значит, и перед выбором налоговой системы. В начале XVII в. дилемма заключалась в выборе налоговой системы, ориентированной на свободного хлебопашца и свободу наемного труда, или по направлению к крепостному праву. В начале XVIII в. можно было пойти по пути всеобщей налоговой обязанности и открытого общества, но был выбран путь регулярного (полицейского) государства и освобождения дворян от налогов. В XIX в. можно было провести крепостную реформу в пользу развития производительных сил и обновления состава налогов по европейскому образцу. Реформа была проведена так, что количество земли у помещиков увеличилось, а у крестьян уменьшилось. Хотя крестьяне были освобождены в 1861 г., но они долгое время находились под опекой помещика. В фискальных интересах использовалась крестьянская община с ее круговой порукой, что было отменено лишь по результатам Особого совещания о нуждах сельского хозяйства в 1902 г. Круговую поруку отменили в 1903 году, а выкупные платежи – в 1907.

Подушная подать долгое время остается в числе ведущих налогов, хотя значение ее снижается. В России косвенные налоги составляли, учитывая казенную винную монополию, более половины доходов бюджета. Прямые налоги составляли явно недостаточную величину, в европейских странах их доля была значительно больше, а косвенных налогов меньше. После отмены крепостного права ситуация стала меняться в лучшую сторону. В 1882 г. был установлен налог с имущества, переходящего безвозмездным способом, то есть путем наследств и дарений. Этот налог давно уже действовал в Европе. В 1885 г. введены дополнительные сборы, 3%-ный с торговых и промышленных предприятий, 5%-ный на денежный капитал, повышены земельный налог и налог на недвижимость в городах [6, с.130].

В конце 1900-х гг. Минфин России планировал введение подоходного налога уже после того, как будут отработаны другие новые налоги. Такой порядок объяснялся тем, что подоходный налог появился позже других. Пройти тем же историческим путем, какой прошли другие страны. Эта эмпирическая политика в корне неправильна, так как введение подоходного налога отдельным актом только деформировало бы налоговую систему. Необходимо было вводить все налоги сразу, разумеется, после подготовительного этапа. Прак-

тически вопрос о подоходном налоге в Минфине начал прорабатываться в 1905 году. Предполагалось взимать налог с дохода, превышающего 1 тыс. руб. и по максимальной ставке 8% с дохода, превышающего 200 тыс. руб. Проект закона был передан в бюджетный комитет сначала второй Госдумы, потом третьей, но лежал без движения до окончания ее полномочий. В.Н.Коковцев в 1909 г. говорил в Госдуме: «Россия, по моему личному убеждению, должна стать на путь испытания этого налога хотя бы для того, чтобы показать, что мы строим наш бюджет не по одной податной недостаточности, а и на обложении тех, кто располагает большим достатком» [6, с.157]. Подоходный налог был введен только в апреле 1916 г. Подлежали налогообложению доходы, превышающие 850 руб., по ставкам от 1 до 12,5%. Затягивание вопроса Минфином и привело к тому, что налог практически не был введен. Запоздывала Россия и с введением других эффективных налогов. Уже в 1907 г. в Европе применялся налог на прирост ценности. Этот налог обеспечивает «достижение того, что ускользает от подоходного налога». Налог на доход и налоги на имущество использовались во взаимосвязи, что было недоступно для налоговой политики Российской империи. Таким образом, в сравнении с другими государствами Россия проигрывала и по составу налогов, и по справедливости распределения тяжести налогообложения. В основу германского финансового законодательства 1913 г. было положено признание того, «что военные расходы должны быть покрываемы за счет обложения имущих классов» [8, с.15]. Кадет А.И.Шингарев давал такую характеристику: в предвоенные годы «налоги были несправедливыми, тяжелыми для малосостоятельных людей и очень легкими для богатых» (Петухова Н.Е., 2009. С.167). Вначале 1900-х гг. имел место прогрессивный сдвиг в структуре налоговой системы страны. Тем не менее, отставание от Европы сохранялось.

Список литературы

1. История налогов в России : IX начало XX в. / Захаров В.Н. [и др.]. – М.: РОХСПЭН, 2006. – 296 с.
2. История налоговой политики России: конец XIX, XX и начала XXI столетия / отв. ред. И.В.Караваева. – М.: НАУКА, 2008. – 334 с.
3. Ключевский В.О. Курс русской истории. Полное издание в одном томе. – М.: «Издательство АЛЬФА-КНИГА», 2011. – 1197 с.
4. Костомаров Н.И. Русская история в жизнеописаниях ее главнейших деятелей. – М.: Эксмо, 2011. – 1024 с.
5. Нефёдов С.А., Происхождение регулярного государства Петра Великого. Вопросы истории. – 2014. – №5. – С.52–62.
6. Петухова Н.Е. История налогообложения в России IX–XX вв.: Учеб. пособие. – Вузовский учебник, 2009. – 416 с.
7. Платонов С.Ф. Сочинения в 2-х томах / СПб., 1993. – 736 с.
8. Соколов А.А. Теория налога. – М.: ООО «ЮринфроР-Пресс, 2003. – 506 с.
9. Тимошина Т.М. Экономическая история России: учебное пособие / Под ред. М.Н. Чепурина. – 9-е издание, перераб. и доп. – М.: «Истицинформ», 2003. – 416 с.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Вайсман Е.Д.

профессор кафедры «экономика и финансы»,
Южно-Уральский государственный университет, д.э.н.,
Россия, г. Челябинск

Галанский П.А.

аспирант кафедры «экономика и финансы»,
Южно-Уральский государственный университет,
Россия, г. Челябинск

В статье предложен инструмент оценки государственной поддержки российских промышленных предприятий, названный авторами управленческим балансом государственного капитала. Предложен показатель, позволяющий оценить последствия полученной предприятием в той или иной форме государственной поддержки, рассмотрены его возможные значения и дана интерпретация этих значений.

Ключевые слова: предприятие, государственная поддержка, управленческий баланс государственного капитала.

В настоящее время оценка государственной поддержки промышленного предприятия осуществляется путем учета прямых денежных и имущественных поступлений, предоставляемых государственными органами, а также снижения размеров обязательных платежей [1]. Однако при таком подходе не учитываются потери, которые несет предприятие в процессе взаимодействия с государством, в то время как последние в некоторых ситуациях могут весьма существенно повышать либо снижать положительный эффект от предоставленных предприятию преференций. Для оценки таких эффектов авторами предложена учетная система, названная нами управленческим балансом государственного капитала предприятия. Такой баланс, с одной стороны, в своем пассиве отражает совокупную сумму средств, прямо и косвенно предоставленных предприятию государством, а с другой отражает обременение активов. Последнее означает, что при формировании управленческого баланса госкапитала необходимо учитывать те активы, которые полностью или частично «заблокированы» государством и не могут быть отнесены к активам, направленным на коммерческое развитие фирмы. В качестве примера таких активов можно назвать активы, используемые для льготного оказания услуг населению, выпуска продукции с ограниченной отпускной ценой, в форме суммы средств, зарезервированной для обязательных платежей государству и т.д. [2].

По мнению авторов, государственная поддержка имеет место в случае, если сумма средств, предоставленная властями от всех источников (пассив баланса государственного капитала) на момент наблюдения превышает совокупное количество обременённых государством активов.

Суть предложенной авторами методики оценки величины господдержки/обременения состоит в следующем.

1. Составляется управленческий баланс госкапитала [3, с. 7], отражающий имеющиеся источники государственных средств, прямо и косвенно предоставленные ресурсы и обремененные активы.

2. Рассчитывается разница между суммой актива и суммой пассива управленческого баланса госкапитала, которая далее соотносится с общим масштабом деятельности предприятия, оцениваемой через валюту баланса по данным бухгалтерского учета.

3. Рассчитывается коэффициент господдержки и обременения $K_{ГПО}$:

$$K_{ГПО} = \frac{П_{БГК} - А_{БГК}}{А}; \quad (1)$$

где $П_{БГК}$ – сумма пассивов управленческого баланса госкапитала;

$А_{БГК}$ – сумма активов управленческого баланса госкапитала;

$А$ – совокупные активы общества по данным бухгалтерского учета (валюта баланса).

Полученный показатель позволяет оценить сумму господдержки как сумму свободных, то есть не обремененных государством финансовых ресурсов, полученных предприятием от государства (либо высвобождающихся вследствие снижения сумм обязательных платежей), либо оценить силу обременения активов организации со смешанной структурой капитала.

Если $K_{ГПО} > 0$, имеет место превышение средств, предоставленных властями, над количеством обременённых ими активов. Соблюдение этого неравенства является обязательным условием констатации факта получения предприятием господдержки.

Если $K_{ГПО} < 0$, имеет место финансирование функций, порученных государством (госзаказ) предприятию, за счет частного капитала. Иными словами, можно констатировать отсутствие, по сути, государственной поддержки частной деятельности. Но в этом случае необходимо учитывать, что если деятельность предприятия по выполнению госзаказа является рентабельной, то получаемые финансовые потоки могут являться следствием полученной государственной поддержки, разумеется, при условии, что государственный заказ совпадает со специализацией предприятия.

В случае, если $K_{ГПО} = 0$, наблюдается равенство капитала, предоставленного государством предприятию, и обременения активов, т.е. в этом случае коммерческая деятельность финансируется исключительно за счет средств частных инвесторов, а государственная – за счет госфинансирования. Хозяйственный комплекс используется для реализации независимых, финансово сбалансированных интересов, при этом дисбаланс интересов различных групп собственников отсутствует.

На практике подобная ситуация представляется как «идеальная», т.к. суммы средств государственного капитала являются подвижными, и зависят не только от государства как внешнего источника средств, но и от того, насколько эффективно предприятие использует эти источники в своей деятельности.

В случае, если динамика коэффициента государственной поддержки носит повышательный характер, то есть $K_{ГПО1} > K_{ГПО0} \times \frac{B_{ГП1}^i}{B_{ГП0}^i}$ (где $K_{ГПО1,0}$ – коэффициенты государственной поддержки текущего и предыдущего периодов, соответственно, $B_{ГП1,0}^i$ – сумма средств, выделенная на господдержку предприятию i -ой отрасли в текущем и предыдущем периодах, соответственно), имеет место более активная, чем в среднем по экономике, интеграция частного и государственного капиталов. Иными словами, объем средств господдержки, получаемой предприятием от бюджета соответствующего уровня, превышает средний прирост бюджетных средств, выделяемых на данную (i -ую) отрасль. Обратное значение данного неравенства имеет противоположную интерпретацию.

В целом окончательный вывод относительно степени эффективности государственной поддержки, помимо анализа результата расчета коэффициента государственной поддержки, требует оценки и других показателей деятельности предприятия, как экономических (например, рентабельности), так и неэкономических (например, наличие коррупционной составляющей, степень влияния государства на принятие управленческих решений).

Таким образом, разработанный методический подход даст возможность провести корректную количественную оценку фактического уровня и эффективности государственной поддержки предприятий. С одной стороны, это позволит государственным органам более обоснованно подойти к выбору эффективных и действенных мер государственного регулирования и прогнозу возможных результатов реализации этих мер, а с другой – стимулировать предприятия к более эффективному целевому использованию этих мер.

Список литературы

1. Господдержка: учет полученных и возвращенных средств [Электронный ресурс] / Журнал «Учет в сельском хозяйстве» № 8/2014 URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/contracts/a72/766798.html> (дата обращения 10.03.2015 г.)
2. Галанский П.А. Оценка эффективности интеграции государственного и частного капитала. Седьмая научная конференция аспирантов и докторантов ЮУрГУ, ЮУрГУ (НИУ) г. Челябинск, 11.02.2015 г.
3. Галанский П.А. Проблема баланса интересов государства и частных лиц в процессе использования «государственного капитала» [Текст] : Галанский П.А. Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2014. № 12 (102).С.6-9.

ВОПРОСЫ РАЗРАБОТКИ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА ЗАТРАТ ТРУДА

Васильева Ю.А.

магистр Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации (Финуниверситет),
Россия, г. Москва

В работе представлены методологические вопросы разработки межотраслевых балансов затрат труда в увязке с таблицей «затраты-выпуск», необходимой для обеспечения

достижения поставленных целей в соответствии с ресурсным обеспечением и в разрезе трудовых ресурсов.

Ключевые слова: таблица «затраты – выпуск», межотраслевой баланс затрат труда, затраты труда прямые, затраты труда косвенные, затраты труда совокупные, трудовые ресурсы.

Межотраслевой баланс затрат труда разрабатывается по данным единовременного обследования затрат на производство продукции и статистики труда. Данные специального обследования дают возможность получить только показатели распределения работников по отраслям экономики. Затраты труда каждой отрасли на производственное и непроизводственное потребление, накопление и прочие затраты распределяются пропорционально распределению продукции этой отрасли для удовлетворения народнохозяйственных нужд. Полученные таким способом затраты труда характеризуют прямые затраты живого и овеществленного труда других отраслей для производства продукции данной отрасли. Таким образом, прямые затраты труда отражают межотраслевые связи и дают богатый материал для анализа наличия, распределения и использования ресурсов труда в народном хозяйстве.

На практике затраты труда на продукцию смежных отраслей по всему технологическому циклу производства (от добычи исходного сырья до создания готового продукта) выражаются в показателях полных затрат труда. Полные затраты труда (l_{ij}) на производство продукции j -й отрасли рассчитываются по следующей формуле:

$$l_{ij} = (E - A)^{-1}t + T, \quad (1)$$

где l_{ij} – матрица полных затрат труда;

$B = (E - A)^{-1}t$ – матрица коэффициентов полных затрат;

t – матрица прямых затрат труда;

T – диагональная матрица затрат живого труда.

Тогда для каждой отрасли j полные затраты l_j можно рассчитать по формуле:

$$l_j = \sum b_{ij}t_{ij} + T_j, \quad (2)$$

т.е. полные затраты труда представляют собой затраты труда на всех стадиях технологии производства, включая затраты на ремонт основных фондов в соответствии с их амортизацией, и затраты живого труда.

Особое положение в системе показателей межотраслевого баланса затрат труда занимают показатели затрат труда на конечный продукт. В соответствии с экономической теорией живым трудом создается новая стоимость, или национальный доход. В этой связи общий объем затрат живого труда должен соответствовать полным затратам труда в конечном продукте, т.е.:

$$\sum y_i l_i = \sum t_j x_j, \quad (3)$$

где y_i – конечный продукт i -й отрасли;

l_i – полные затраты на единицу конечной продукции i -й отрасли;

x_j – объем продукции j -й отрасли;

t_j – прямые затраты живого труда на единицу продукции j -й отрасли.

Таким образом, на основе межотраслевого баланса затрат труда и меж-

отраслевого баланса производства и распределения продукции разрабатывается система показателей, характеризующих процесс воспроизводства с помощью коэффициентов прямых, совокупных и полных затрат труда. Так, в промышленности высокий уровень материальных затрат показывает значительное опережение совокупных затрат над затратами живого труда.

По горизонтали затраты труда отраслей и их использование отражаются на производство в других отраслях и на конечное потребление. По вертикали представляются затраты труда отраслей на продукцию данной отрасли в трудовых измерителях прошлого и живого труда в сумме представляют совокупные затраты. Таким образом, получаем затраты прошлого труда, как эквивалент стоимости в трудовых измерителях, при этом для материальных затрат – это затраты прошлого труда. Для оплаты труда и валовой прибыли – это затраты живого труда.

Так, по нашим данным совокупные затраты в сельском хозяйстве составили 8 699 тыс. чел., при среднегодовой численности занятых в сельском хозяйстве 7 141 тыс. чел. В обрабатывающих производствах – 17 865 тыс. чел. при среднегодовой численности 11 359 тыс. человек и т. д.

В процессе исследования была введена дополнительная строка для оценки нормы прибавочной стоимости как отношение прибыли к оплате труда в трудовых измерителях. И в 2006 году в сельском хозяйстве эта норма составила 4, в обрабатывающих производствах 1,8, в строительстве – 1,2 и т.д. Этот показатель отражает степень эксплуатации, то есть, сколько единиц прибыли приходится на единицу затраченного труда. Необходимо отметить, что чем ниже органическое строение капитала, тем выше норма прибавочной стоимости, то есть отрасли, использующие больше ручного труда имеют больше прибыли.

Матрица коэффициентов прямых затрат по горизонтали показывает использование труда каждой отрасли на производство продукции в других отраслях. Например, рассмотрим продукцию сельского хозяйства в трудовых измерителях на рубль валового выпуска. На производство самой продукции сельского хозяйства используется 0,18 единиц труда, 0,05 ед. – в обрабатывающих производствах, 0,07 ед. – в гостиницах и ресторанах и т. д. По вертикали для производства продукции сельского хозяйства используется 0,18 ед. продукции сельского хозяйства, 0,19 ед. продукции обрабатывающих отраслей и т. д. В итоге вклад продукции всех отраслей в сельскохозяйственное производство составил 0,45 ед. в трудовом эквиваленте на единицу валового выпуска, плюс 0,11 оплата труда и 0,44 – валовая прибыль.

Матрица коэффициентов полных затрат труда показывает, что для производства единицы валового выпуска полные затраты сельского хозяйства на сельское хозяйство оцениваются в размере 1, 25 единиц труда, и некоторые добавки вклада труда этой отрасли уходят в другие отрасли. Обрабатывающие производства в сельское хозяйство должны поставить 0,44 единиц труда и т. д. Таким образом, соотношение полных и прямых затрат труда составило по строке сельское хозяйство на сельское хозяйство – 6,8 ед., сельское хозяйство на добычу полезных ископаемых 29,2 ед., на производство электро-

энергии – 29,22 и т.д. Прямые затраты других отраслей на производство сельскохозяйственной продукции составили: добыча полезных ископаемых 19,9 единиц, строительство – 3,9 и т.д.

Таким образом, можно наблюдать следующую ситуацию: чем меньше прямых затрат работников основного производства на продукцию данной отрасли, тем больше полных затрат поставляют другие отрасли в данную отрасль, т. е. растет уровень технического оснащения производства и степень зависимости данной отрасли от других отраслей, либо наоборот падает. А это говорит о замещении труда капиталом, т.е. высвобождается живой труд и надвигается угроза сокращения рабочей силы. А вместе с тем вытеснение живого труда из сферы производства требует кардинальных изменений производственной и социальной инфраструктуры. Поэтому трудоемкие производства наиболее рационально размещать в трудоизбыточных районах. К ним относятся сельское хозяйство, легкая, пищевая промышленность и другие.

Список литературы

1. Салин И.Н., Медведев В.Г., Медведев А.В. Методология разработки системы сценариев развития экономики г. Москвы в народнохозяйственном комплексе России на перспективу до 2020 года. М.: Финакадемия, 2008. – 262с.
2. Салин И.Н., Медведев В.Г., Медведев А.В. Методология разработки таблиц «затраты – выпуск» в формате видов экономической деятельности. Монография. М.: Финансовый университет, 2012. – 224с.

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО МАРКЕТИНГА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Вишнякова М.И.

студент 3 курса экономического факультета ФГБОУ ВПО «Мордовский
государственный университет имени Н.П. Огарева»,
Россия, г. Саранск

В статье представлена специфика концепции внутреннего маркетинга. На примере промышленных предприятий обозначены особенности инструментов внутреннего маркетинга, используемых в формировании кадровой политики и организации работы с персоналом.

Ключевые слова: маркетинг, внутренний маркетинг, промышленное предприятие.

В современных условиях ведения успешного бизнеса значение маркетинга приобретает все более широкие масштабы, распространяясь вглубь компаний-производителей. В связи с этим, особую актуальность приобретает такое новое направление деятельности предприятий, как внутренний маркетинг.

Внутренний маркетинг (англ. internal marketing), маркетинг персонала, внутрикорпоративный маркетинг, понятия, которые в России с момента интеграции в мировую экономику стали все чаще упоминаться на различных уровнях экономических отношений [2, с.176]. Внутренний маркетинг – это

маркетинг, нацеленный внутрь фирмы, на ее служащих [5]. Цель внутреннего маркетинга, как и маркетинга направленного во внешнюю среду, заключается в полном удовлетворении потребности, качественной продукцией или услугой, превосходящей потребности и ожидания клиента. По мнению представителей североамериканской школы маркетинга Берри Л. и Парасурамана А., внутренний маркетинг – это привлечение, развитие, мотивация и удержание квалифицированного персонала предлагаемой работой, удовлетворяющей их потребности [7]. Персонал является отражением имиджа организации, по которому клиент видит, насколько компания способна удовлетворить его требования.

В связи с этим, понятие внутреннего маркетинга неразрывно связано с персоналом организации, в отношении которого сегодня сформировалось отдельное направление маркетинга – маркетинг персонала. Маркетинг персонала основан на том, что компания рассматривает каждого сотрудника в качестве клиента, которого нужно мотивировать и побуждать к дальнейшему развитию. Если традиционный маркетинг товаров концентрируется на внимании клиентов, то внутренний маркетинг на потенциальных исполнителях производственных заданий, которые нуждаются в своем профессиональном развитии, имеют потребность в карьерном росте и достойном вознаграждении за труд [1]. Благодаря маркетингу персонала формируется приверженность персонала к организации, что принципиально важно для ее развития во внешней среде.

Поэтому, важным инструментом маркетинговых коммуникаций компаний в целом и внутреннего маркетинга, в частности, являются внутрифирменные события (Corporate events) [3, с.88]. Корпоративные мероприятия включают совместный отдых сотрудников, юбилеи компании, профессиональные праздники, дни рождения работников, которые позволяют донести идеи компании непосредственно до сотрудников [6, с.30]. Представляя внутренний маркетинг как более новый взгляд предприятия на работу с человеческим ресурсом, его реализация должна не только фокусироваться на службе персонала, а являться задачей всех сотрудников [1]. Сегодня современные промышленные компании воспринимают маркетинг не как отдельную функцию управления, а как концепцию целостного управления предприятием [4, с.213]. Эффективность использования внутреннего маркетинга подтверждается опытом ряда зарубежных фирм, в отечественной практике тоже можно выделить промышленные компании, сформировавшие особые акценты на работе персоналом, как с клиентами.

Один из Российских лидеров молочной промышленности ОАО «Компания Юнимилк» активно применяет средства внутреннего маркетинга, представляя большие возможности самореализации и профессионального роста сотрудников (единые стандарты работы, фирменный стиль, корпоративная культура, конкурс «Лучшие люди Юнимилк», информационный внутренний портал, специальная «Доска обсуждений» и др.) [2, с.180]. Крупное промышленное предприятие ОАО «Мордовцемет», также имеет слаженную кадровую политику с различными мотивационными мероприятиями (преми-

рование, повышение квалификации, конкурс «Лучший по профессии», Доска почета и пр.). Сформировав единый комплекс внутреннего маркетинга, персонал может стать более удовлетворенным, а предприятие, получает привлеченных сотрудников, единый корпоративный дух и организационную культуру. Внутренний маркетинг для персонала имеет особое положительное влияние в ситуации крупных корпоративных изменений, в особенности, вхождения ОАО «Компания Юнимилк» в «Группа компаний Danone» и ОАО «Мордовцемент» в состав холдинга «Евроцемент-групп», что позволит персоналу компаний адаптироваться к новым условиям и административным изменениям в функционировании предприятий.

Реальный сектор экономики представляют промышленные предприятия, имеющие большую численность персонала. При этом для организационной культуры России не так характерны особые акценты в работе с сотрудниками, как, например, в Японии. Однако именно внедрение внутреннего маркетинга на промышленные предприятия способно решить ряд вопросов в работе с человеческим ресурсом, способствовать занятию лидирующих позиций в отрасли.

Список литературы

1. Кибанов А. Я., Дуракова И. Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 301 с.
2. Корокошко Ю. В. Внутренний маркетинг и его особенности в современных условиях хозяйствования // Социально-экономическое развитие хозяйственных систем в современных условиях: опыт, проблемы, перспективы: сб. науч. тр. МНПК. – Магнитогорск – М.: МГТУ им. Г. И. Носова, 2010. – С. 176 – 181.
3. Корокошко Ю.В. Event-маркетинг: теория и практика успешного продвижения продукции компании (часть 2) // Event-маркетинг, 2013. – № 2. – С. 86–98.
4. Корокошко Ю.В. Современные методы и инструменты маркетинга, используемые при реализации инновационной политики промышленного предприятия //Промышленный и B2B маркетинг, 2013. – № 3. – С. 212–226.
5. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 1046 с.
6. Кузнецова Ю.В. Новые способы продвижения товаров: современные формы маркетинговых коммуникаций в России //Вестник Евразии, 2006. – № 2. – С. 25–46.
7. Berry L. L., Parasuraman P. (1991) Marketing Services. N.Y: The Free Press.

СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Вьюник А.В.

аспирант кафедры коммерции и технологии торговли
Российского университета кооперации,
Россия, г. Королев

В статье рассматривается процесс создания эффективной системы мотивации персонала гостиничного предприятия. Мотивация персонала представляет собой ключевой управленческий ресурс, позволяющий ей динамично развиваться и достигать поставленных целей и задач.

Ключевые слова: мотивация, грейд, аттестация, система материальной и нематериальной мотивации, стимулирование.

Создание эффективной системы мотивации персонала приобретает особую актуальность в сфере гостиничного предпринимательства. Связано это прежде всего с возрастающей конкуренцией за профессиональные кадры на российском и зарубежных рынках, поскольку высококвалифицированные специалисты являются конкурентным преимуществом перед другими гостиничными предприятиями. Мотивация персонала гостиничного предприятия способствует повышению эффективности работы целого комплекса, что, в свою очередь, приводит к повышению качества оказываемых услуг.

Процесс формирования системы мотивации персонала на предприятиях гостиничного хозяйства можно представить как последовательную реализацию следующих этапов:

- распределение работников предприятия по группам и определение их функций;

- разработка системы материальной мотивации;
- разработка системы нематериальной мотивации.

Для того, чтобы справедливо оптимизировать систему мотивации сотрудников разных служб и должностей в гостиничном предприятии рекомендуется использовать систему грейдов.

Грейдинг – это группировка должностей по определенным основаниям (в зависимости от сложности выполняемых на конкретной должности работ, уровня полномочий, ответственности и влияния на общие результаты деятельности и пр.) с целью стандартизации труда в организации [3, с. 9]. Наиболее распространенными критериями оценки должности являются:

- уровень квалификации;
- сложность выполняемой работы;
- степень ответственности должности;
- самостоятельность в работе;
- характер влияния должности на бизнес.

После определения критериев, необходимо провести оценку должностей гостиничного предприятия. Оптимальным методом оценки персонала и деления его на грейды является аттестация гостиничных работников.

Аттестация – это процесс оценки эффективности выполнения сотрудником своих должностных обязанностей, осуществляемый его непосредственным руководителем [1, с. 35]. Аттестация сотрудников позволяет руководству гостиничного предприятия:

- объективно оценить деятельность сотрудников гостиницы;
- обеспечить дифференциацию уровня оплаты труда работников;
- определить необходимость переподготовки, повышения квалификации работников;
- осуществлять эффективное стимулирование профессионального роста кадрового состава.

По результатам аттестации все должности группируются на грейды. При этом, чем выше номер грейда, тем выше сложность и ответственность

труда. Таким образом по степени сложности выполняемой работы весь гостиничный персонал можно разделить на следующие формальные грейды:

- Грейд 1. В этот грейд попадает обслуживающий персонал, работа которого представляет собой выполнение однотипных, простых операций. Работа на данных должностях не требует специальных знаний, достаточно только наличие базовых навыков. К данному грейду можно отнести горничных, уборщиц, портье, швейцаров, официантов и т.д.

- Грейд 2. К данному грейду относится основная часть обслуживающего персонала, работа которого требует наличия специальных знаний, умений и навыков. К данному грейду можно отнести администраторов, менеджеров среднего звена, заведующих, персонал службы приема и размещения и т.д.

- Грейд 3. В этот грейд попадают должности, требующие профессиональных знаний и навыков, а также подразумевают высокую ответственность. К данному грейду можно отнести менеджеров высшего звена, бухгалтеров, специалистов отдела кадров и т.д.

- Грейд 4. К данному грейду относятся руководящие должности, которые ответственны за принятие управленческих решений, а также за разработку стратегии компании. К данному грейду можно отнести генерального директора, его заместителей, управляющего, руководителей подразделений и т.д.

После внедрения системы грейдов для каждой группы сотрудников устанавливается определенная вилка оплаты с промежуточными ступенями. Каждый гостиничный работник должен понимать, из чего складывается размер оплаты его труда, а главное, благодаря чему он может увеличить свой доход.

Таким образом на первом этапе построения оптимальной системы мотивации персонала необходимо определить группы (грейды) сотрудников, что позволит в дальнейшем разработать оптимальную систему материальной мотивации для каждой из групп.

На втором этапе разработки эффективной системы мотивации персонала гостиничного предприятия очень важно разработать систему материальной мотивации.

Состав системы материальной мотивации складывается из системы оплаты труда и косвенного стимулирования (косвенная материальная мотивация).

Как правило, система оплаты труда строится из должностного оклада и премиальной части. Размер должностного оклада зависит от присвоенного грейда. Для каждого грейда предусматривается вилка тарифных ставок, где устанавливается минимальное и максимальное значение ставки. При установлении размера ставки (оклада) для каждого грейда гостиничного предприятия рекомендуется ориентироваться на рыночные значения заработных плат специалистов соответствующих профессиональных групп. Максимальное значение тарифной ставки устанавливается для ключевых должностей в грейде. Разница между значениями смежных тарифных ставок в грейде устанавливается, как правило, не менее 10 процентов. Расчет тарифных ставок устанавливается для каждого грейда индивидуально.

К системе тарифных ставок, построенных на основе оценки сложности труда и грейдирования, могут применяться различные виды доплат и премий. В связи с особенностями режима работы гостиниц, доплаты и надбавки могут выражаться в доплате за работу в ночное время, в выходные и праздничные дни и т.д.

Система премирования на предприятиях гостиничного хозяйства является важной составной частью материальной мотивации и предполагает как коллективное, так и индивидуальное вознаграждение. Коллективное вознаграждение выплачивается по результатам работы компании или подразделения; индивидуальные бонусы зависят от степени выполнения определенных показателей, а также по результатам оценки персонала. Работники гостиничного предприятия должны понимать механизм начисления премий, а также четко осознавать, что вознаграждение зависит от их личных усилий и успешности коллектива в целом.

Помимо прямой материальной мотивации, важную роль в стимулировании персонала играет и косвенная материальная мотивация. Система косвенной материальной мотивации – компенсационный пакет (социальный пакет), предоставляемый работнику в зависимости от уровня его должности, профессионализма, авторитета и т.д. [2, с. 81]. Для предприятий гостиничного хозяйства наиболее эффективными являются следующие косвенные стимулы:

- организация питания на предприятии;
- льготы на проезд в транспорте;
- бесплатная выдача униформы;
- медицинское обслуживание персонала;
- оплата обучения, курсов повышения квалификации;
- оплата сотовой связи;
- оплата путевок и т.д.

Для оптимизации распределения социального пакета целесообразно использовать введенную систему грейдов. Линейные руководители доступно должны объяснить подчиненным разработанную систему компенсаций. Формы представления коллективу компенсационного пакета могут быть различными.

Множество компаний ограничиваются установленным законодательно минимальным составом косвенных стимулов, однако расширенный состав социального пакета является действенным методом для привлечения и удержания высококвалифицированных кадров. Тем самым косвенная материальная мотивация является одним из важных элементов управления персоналом.

На третьем этапе создания эффективной системы мотивации гостиничного персонала необходимо разработать систему нематериального стимулирования. Как показывает опыт крупных международных отелей нематериальная мотивация является зачастую не менее действенным инструментом управления персоналом, чем материальное стимулирование. Существует

множество нематериальных стимулов и воспринимаются они разными людьми неодинаково. Для различных категорий сотрудников в разной степени важны гибкий график, карьерный рост, возможность планировать свой отпуск и т.д.

Таким образом разработка системы нематериальной мотивации должна учитывать интересы, возможности и характер каждого работника. Учет индивидуальных особенностей мотивации сотрудника позволяет существенно повысить эффективность его работы.

Для определения ключевых нематериальных стимулов достаточно эффективным методом является использование различных практических опросов сотрудников и, в соответствии с полученными результатами, подбор и составление различных наборов стимулов и мотиваторов. Для проведения опроса сотрудников, с целью определения ключевых мотивов, создаются опросные листы, в которых сотрудники должны оценить мотивы в зависимости от их значимости по пятибальной шкале, где: 1- очень низкий уровень значимости; 2 – низкая значимость; 3 – средний уровень значимости; 4- высокая значимость; 5 – очень высокая значимость. Среди наиболее значимых мотивов для изучения потребностей работников в нематериальных компенсациях стоит отметить:

1. Возможности для карьерного роста
2. Гибкий график рабочего времени
3. Возможность планировать свой отпуск
4. Подарки к праздникам
5. Корпоративные мероприятия
6. Объявление благодарности за эффективную работу
7. Предоставление места для парковки
8. Проведение конкурсов на лучшего работника
9. Участие в принятии управленческих решений
10. Предоставление дополнительных выходных

По итогам проведения опроса можно определить какие ключевые мотивы наиболее значимы для сотрудников, а также пути совершенствования условий труда. При обработке результатов стоит учитывать, что на мотивацию влияет также и то, как позиционирует каждый сотрудник себя по отношению к компании. Целесообразно внедрять те позиции, которые будут интересны для более чем половины сотрудников.

Список литературы

1. Арсеньев Ю.Н., Шелобаев С.И., Давыдова Т.Ю. Управление персоналом. Технологии. – М.: Юнити-Дана, 2005. – 192 с.
2. Кошелев А.Н. Эффективная мотивация торгового персонала. – М.: Дашков и К, 2009. – 224 с.
3. Ребров А.В. Система грейдов: как разработать и внедрить. – М.: Лика, 2011. – 74 с.

К ОЦЕНКЕ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Добрынкина Е.С.

магистрант кафедры денег и кредита
Саратовского социально-экономического института,
Россия, г. Саратов

Трифонов Д.А.

профессор кафедры денег и кредита Саратовского социально-
экономического института, доктор экономических наук,
Россия, г. Саратов

В условиях экономического кризиса особенно важно, чтобы банковская система страны работала стабильно и эффективно. От этого зависит и сохранность сбережений граждан, и успешное развитие хозяйствующих субъектов, и укрепление экономики государства. В этой связи оценка текущего состояния отечественной банковской системы и анализ причин, которые могут привести к её кризису, приобретают все большую значимость.

Ключевые слова: российские банки; рекордные убытки; ухудшение качества кредитного портфеля; масштабное сокращение кредитования; остановка притока средств на рублевые вклады.

2015 год для российской банковской системы может стать худшим в современной истории России.

Основные проблемы – это:

- обеспечение достаточности капитала (на фоне падения прибыли банков при огромных рисках в активах);
- трудности в фондировании на внутренних и международных рынках капитала;
- необходимость рефинансирования внешней задолженности;
- отток вкладчиков (если доверие к банкам будет и дальше снижаться);
- резкий всплеск по кредитным просрочкам.

Остановимся на перечисленных рисках и угрозах более подробно.

1. Российские банки фиксируют самые масштабные убытки за всю свою историю. Так, только за декабрь 2014 г. убытки составили 191,6 млрд. [1, с. 2] В худший период кризиса 2008-2009 гг. не было ничего подобного. Убытки связаны с тремя факторами:

- валютные потери и издержки (самое сильное с 1998 г. падение национальной валюты);
- рекордное создание резервов на возможные убытки;
- долговые издержки из-за необходимости отвлекать масштабные денежные потоки на погашение внешних долгов.

При этом следует учесть, что банки предпочитают не показывать просроченные кредиты в своих балансах, что может негативно сказаться на спо-

способности к фондированию. Высокая норма просрочек будет сигнализировать о низком качестве кредитного портфеля, что потенциально заблокирует возможность привлечения ликвидности на приемлемых условиях. Банки пытаются рефинансировать кредиты (преимущественно корпоративные). В этом отношении статистика просрочек не совсем объективна, т.к. база сильно занижена в силу объективных причин.

2. Норма достаточности капитала рухнула до критического минимума. Активы российских банков, оцененные с учетом риска (кредиты, производные и ценные бумаги) на конец января 2015 составляли 68,4 трлн. рублей; капитал банков – 6,82 трлн. рублей [1, с. 3]. Таким образом, норма достаточности капитала по всей банковской системе на конец января 2015 г. составляет 10%. Это самый низкий уровень достаточности капитала с 1998 года. Средний уровень достаточности капитала за 2014 год (до октября) составлял 12,9%; за последние шесть лет находился в диапазоне 13,8 – 15,8%.

Оцениваемый дефицит капитала банковской системы при текущих балансовых показателях составляет около 2 трлн. рублей (при годовой прибыли в 1 трлн. в лучшие времена). Многие банки под угрозой банкротства, особенно малые региональные, не имеющие централизованного доступа к безлимитной ликвидности.

3. В России начался делевередж. Масштаб сокращения потребительского кредитования стал самым значительным в истории банковской системы в абсолютном значении. За январь 2015 г. кредиты сократились на 136 млрд. руб. по отношению к декабрю 2014 г. [3] Это более чем в два раза сильнее, чем в кризис 2008-2009 гг.

Факторы сокращения кредитования:

- негативные ожидания экономических агентов относительно экономических и инвестиционных перспектив в России;
- тотальное снижение платежеспособности и кредитоспособности, как населения, так и компаний (инфляция растет значительно быстрее, чем номинальные доходы);
- сокрушительное влияние на реальный сектор экономики денежно-кредитной политики ЦБ РФ, что привело к кредитному параличу и невозможности рефинансирования;
- ужесточение условий выдачи кредитов.
- закредитованность населения и общее насыщение спроса.

Сокращение произошло не только в розничном кредитовании, но и в корпоративном – почти 120 млрд. за январь 2015 г. В кризис 2008 г. кредитование падало на 60-80 млрд. в месяц [1, с. 5]. Можно сказать, что рост ключевой ставки ЦБ привел к предсказуемому убийству реального сектора экономики.

4. Депозиты компаний и населения имеют огромное значение для фондирования российских банков. Сейчас депозиты составляют свыше 75% от всех источников фондирования российских банков. Но прирост депозитов прекратился: за год рублевая денежная масса выросла всего на 2% (декабрь

2014 г. к декабрю 2013 г.) [2]. Это очень мало – типичные темпы роста в последнее время составляли 15%.

По отношению к прошлому году население сократило депозиты. Ситуацию спасли компании, которые под конец года использовали возможность размещения по высоким ставкам и «принесли» банкам более 1 трлн. рублей (за месяц).

В итоге на сегодняшний день имеем следующее:

- рекордные убытки банков;
- самая низкая за 15 лет норма достаточности капитала;
- ухудшение качества кредитного портфеля (что выражается в росте расходов на создание резервов по ссудам);
- масштабное сокращение кредитования (и, судя по всему, тенденция продолжится);
- остановка притока средств на рублевые вклады (в конце года – рекордное сокращение, а годовые темпы роста самые низкие с 2008 г.).

Список литературы

1. Волков С., Доронкин Н. Банковский сектор в 2014 году: смутное время [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.asros.ru/public/files/7/6946-bankovskiisektorv2014.pdf>
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации: аналитические показатели [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf
3. Просрочка душит российские банки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ktovkurse.com/redaction/mnenie-banki-rossii-zhdet-neprosto-j-god>

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ КОНКУРЕНЦИИ, ОСНОВАННОЙ НА ВРЕМЕНИ

Зуева Е.И.

магистрант кафедры экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются базовые принципы такой управленческой концепции, как конкуренция, основанная на времени. Концепция конкуренции, основанной на времени, рассматривает сокращение времени производства, дистрибуции и сроков вывода продукта на рынок в качестве основной задачи менеджеров компании. Следуя базовым принципам данной концепции, можно добиться значительного сокращения издержек и улучшения качества производимой продукции.

Ключевые слова: конкуренция, основанная на времени, принципы конкуренции основанной на времени, Time-Based Competition.

В современных условиях бизнесу приходится уделять все большее внимание важнейшему фактору конкурентного преимущества — времени. Причем стратегическим значением обладает не только сокращение времени производства и дистрибуции товара, но и сокращение сроков вывода продук-

та на рынок (*time-to-market*). Одной из управленческих концепций, основанной на эффективном использовании времени, является концепция *конкуренции, основанной на времени* (*Time-Based Competition*).

Термин конкуренция, основанная на времени, впервые ввел в научный оборот Джордж Сток в статье «Время — еще один источник конкурентоспособности» [3], после выхода которой данная управленческая концепция обрела популярность и обсуждалась во многих публикациях, в основном написанных консультантами *Boston Consulting Group*. Конкуренция, основанная на времени — это стратегия поиска конкурентных преимуществ посредством ускорения темпов таких процессов, как разработка концепции продукта, поступление заказов от клиентов, производство, дистрибуция и послепродажное обслуживание.

Основываясь на анализе ключевой, по нашему мнению, публикации по данной теме [4], рассмотрим базовые принципы, позволяющие фирмам более эффективно распоряжаться временем (как важнейшим ресурсом производственно-хозяйственной деятельности) в рамках данной управленческой концепции.

Принцип следования философии продукции с высокой добавленной стоимостью. Суть данного принципа состоит в постоянном улучшении функций, которые обеспечивают добавленную стоимость. Авторы отмечают, что этого можно добиться посредством влияния на саму продукцию, на доставку продукции клиенту и на оказание сервисных услуг.

Принцип постоянного упрощения организационной структуры. Содержание данного принципа заключается в том, чтобы добиваться упрощения структуры посредством сокращения количества корпоративных правил, а также постоянного моделирования и упрощения производственных процессов.

Принцип глобального видения процесса. Суть данного принципа — модернизировать процессы и сделать их более гибкими с помощью выявления “ненужного” — т.е. отказа от действий, которые не увеличивают добавленную стоимость продукции.

Принцип постепенного улучшения качества продукции.

Принцип взаимосвязанных информационных систем. Информационные системы должны быть созданы и настроены таким образом, чтобы обеспечивалось оперативное поступление и использование информации.

Принцип сотрудничества с компаниями-поставщиками. Авторы концепции акцентируют внимание на важности выстраивания долгосрочных отношений с компаниями-поставщиками, основанных на доверии и надежности.

Принцип децентрализации принятия решений. Принцип состоит в децентрализации принятия решений с целью выявления потери времени, связанной с запросами авторизации.

Принцип разделения ценностей и принцип самообучающейся организации. Принцип разделения ценностей состоит в постоянном вовлечении и предоставлении ответственности сотрудникам компании на всех организационных уровнях. Принцип самообучающейся организации предполагает, что компании подвергаются быстрым изменениям, и их руководители долж-

ны быть готовы к неожиданностям. Для этого в компаниях должно проходить непрерывное обучение, которое является необходимым условием достижения эффективности.

Таким образом, с помощью приведенных выше принципов авторы предлагают фирмам добиться сокращения затрат времени, что обеспечит сокращение издержек и улучшит качество продукции [4]. При этом авторы подчеркивают, что концепция конкуренции, основанной на времени, позволяет сократить время настройки и время простоя оборудования, стабилизировать потоки продукции и стимулировать человеческие ресурсы к увеличению продуктивности. Также необходимо отметить, что дальнейшее развитие идей конкуренции, основанной на времени нашло отражение в рамках другой, доказавшей свою эффективность, концепции быстрореагирующего производства (Quick Response Manufacturing) [1,2], что позволяет сделать вывод о формировании в настоящее время новой парадигмы управления, основанной на временном подходе.

Список литературы

1. Мамонов В.И. Некоторые аспекты концепции быстрореагирующего производства / В.И. Мамонов, В.А. Полуэктов, Е.М. Якутин // Сибирская финансовая школа. – 2014. – № 5 (106). – С. 49-52.
2. Сури Р. Время – деньги. Конкурентное преимущество быстрореагирующего производства / Р. Сури; пер. с англ. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013.
3. G. Jr. Stalk Time: The Next Source of Competitive Advantage. Harvard Business Review, Vol. 66, July- August 1988, pp. 41-51.
4. George Stalk Jr., Thomas M. Hout Competing Against Time: How Time-Based Competition is Reshaping Global Markets – USA: Free Press, 1990.

УЧЕТ РАСХОДОВ ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Ибрагимова А.Х.

доцент кафедры бухгалтерского учета Дагестанского государственного института народного хозяйства, канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Махачкала

В статье реструктуризация рассматривается в качестве процесса изменения системы управления, активов и бизнеса в целом предприятия. Реструктуризация может понадобиться как проблемным, так и вполне успешным, в частности быстро растущим, предприятиям. О том, как правильно учесть расходы на проведение реструктуризации, рассказано в статье.

Ключевые слова: реструктуризация, учет, расходы, стратегия.

В процессе перехода на рельсы рыночной экономики появилась актуальная проблема реструктуризации предприятий. Это выражается в их перестройке в целях обеспечения более эффективного распределения и пользования всех имеющихся у них ресурсов. Реструктуризация предполагает осуществление мероприятий по приведению организационной структуры пред-

приятия в соответствии с выбранной стратегией его развития [4]. В соответствии со ст.57 Гражданского кодекса РФ [1] она, может проявляться в формах разделения и выделения, предполагающих разукрупнение (децентрализацию) производства.

Идея децентрализации бизнеса состоит в том, чтобы оставаясь большой, действовать и управляться как малая или средняя компания.

Необходимость реструктуризации бизнеса может возникнуть по многим причинам:

- потеря ценовой конкурентоспособности производимой продукции;
- снижение качества продукции;
- неэффективность существующей системы управления;
- изношенность и моральное устаревание производственных мощностей, их неполная загрузка,
- наличие дублирующих функций у различных подразделений и производств и др. Решение этих проблем и является главной целью реструктуризации.

Изменить существующую организационную структуру возможно обратившись за помощью к специализированной фирме для оценки ситуации внутри компании и выработки стратегии ее развития.

Консалтинговые фирмы специализируются на оптимизации бизнес-процессов, предоставляя полный комплекс услуг. Они оценивают ситуацию исходя из тех целей, которые ставит перед собой организация, разрабатывают различные варианты стратегий реструктуризации, сопровождают деятельность организации по реализации выбранной стратегии. Организация, заказывающая эти услуги, должна правильно отразить их в своем учете.

Согласно статье 252 НК РФ [2] все расходы организации для целей налогообложения прибыли должны быть экономически оправданны, документально подтверждены и направлены на получение дохода. Соблюдение обоих условий обязательно и при реструктуризации бизнеса. Обычно реструктуризация требуется при ухудшении ее финансово-экономических показателей (снизился уровень рентабельности), изменилась рыночная конъюнктура, или принято решение о выходе на новые рынки сбыта и привлечении инвесторов. Самое главное, чтобы все эти причины имели документальное отражение. Такими документами могут быть аналитические отчеты, служебные записки, внутренние приказы, которые свидетельствуют об имеющихся объективных причинах для перестройки структуры бизнеса. Данных документов достаточно, чтобы подтвердить и экономически обосновать расходы на оплату услуг консалтинговой фирмы по предварительной оценке сложившейся ситуации.

Результатом такой оценки является, как правило, предварительное экспертное заключение. Такое заключение документально подтверждает и экономически обосновывает дальнейшие расходы организации на разработку возможных вариантов стратегий по реструктуризации бизнеса и системы управления.

Любая стратегия должна содержать в себе не только собственно схему (процесс) реструктуризации, но и все возможные последствия. Понятие

«экономическая оправданность» включает в себя не только необходимость каких-либо изменений, но и ожидаемый положительный эффект от них.

В том случае, когда организация планирует существенно увеличить свои доходы, и в том, когда целью проводимых изменений она ставит избежание банкротства, необходимо четкое технико-экономическое обоснование проекта по реструктуризации.

Расходы на реструктуризацию могут вызвать интерес налоговых органов. Дело в том, что эти расходы нетипичны и не имеют материально-вещественной формы. Поэтому организация, которая проводит реструктуризацию, должна доказать, что произведенные расходы экономически оправданы.

Налоговым кодексом прямо такие расходы не предусмотрены. Однако в статье 264 НК РФ отмечены наиболее близкие к ним:

- расходы на консультационные и иные аналогичные услуги (подп. 15 п. 1). К ним можно отнести расходы на предварительную оценку существующей системы управления, активов и бизнеса в целом;

- расходы на управление организацией или отдельными ее подразделениями, а также на приобретение услуг по управлению организацией или ее отдельными подразделениями (подп. 18 п. 1). Это, например, расходы, связанные с оплатой услуг консалтинговой фирмы по разработке возможных вариантов стратегий реструктуризации, выбором наиболее рационального из них и его внедрением;

- расходы на услуги сторонних организаций по предоставлению работников (технического и управленческого персонала) для участия в производственном процессе, управлении производством либо для выполнения иных функций, связанных с производством и (или) реализацией (подп. 19 п. 1). Такие расходы возможны в том случае, когда сотрудники консалтинговой фирмы принимают непосредственное участие в процессе реструктуризации. Например, проводят переговоры с кредиторами организации, представителями налоговых органов и т. д.

По общему правилу расходы по реструктуризации, принимаемые для целей налогообложения, признаются таковыми в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической оплаты (абз. 1 п. 1 ст. 272 НК РФ). Такие расходы должны распределяться пропорционально доле соответствующего дохода в суммарном объеме всех доходов организации, так как производится реструктуризация всего бизнеса, то есть всех видов деятельности.

Для целей бухгалтерского учета затраты по реструктуризации бизнеса признаются расходами организации на основании пунктов 16 и 17 ПБУ 10/99 «Расходы организации» [3]. С точки зрения группировки их можно отнести к операционным расходам.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ, ч. II. Закон РФ от 26.01.96 №14-ФЗ//ИСС «Консультант +».
2. Налоговый кодекс РФ, ч. II. Закон РФ от 05.08.00 № 117-ФЗ//ИСС «Консультант+».

3. Расходы организации. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 10/99). Приказ Минфина РФ от 06.05.99 № 33н //ИСС «Консультант+».

4. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет [Текст]/ М.А. Вахрушина. М.: Омега-Л, 2003. – 523с.

РЫНОК НАКОПИТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Игнатенко А.А.

магистрант кафедры Финансы и кредит
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

Питерская Л.Ю.

заведующая кафедры Финансы и кредит Кубанского государственного
аграрного университета, д-р эконом. наук, профессор,
Россия, г. Краснодар

В статье в качестве приоритетных факторов рассматривается сохранение в пенсионной системе России накопительного элемента. Отмена накопительной пенсии и мораторий на пенсионные накопления больно ударят по экономике страны, лишив серьезной части ликвидности.

Ключевые слова: накопительная пенсия, пенсионные накопления в обязательном пенсионном страховании, застрахованное лицо, негосударственный пенсионный фонд.

Пенсионные накопления – это денежные средства, учтенные на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица и сформированные из поступивших страховых взносов на финансирование накопительной пенсии (включая дополнительные, взносы работодателя, по программе софинансирования), направленные на эти цели средства материнского капитала и доходы от их инвестирования [1].

По действующему законодательству средства пенсионных накоплений являются собственностью Российской Федерации [2].

Страховщиками по обязательному пенсионному страхованию наряду с Пенсионным фондом Российской Федерации являются негосударственные пенсионные фонды.

С целью укрепления рынка пенсионных накоплений, правил его функционирования и устойчивости к кризисным проявлениям в 2013-2014 годах проведены существенные мероприятия по повышению качества регулирования и надзора за инвестированием пенсионных накоплений, выстраивание комплексной системы регулирования работы с НПФ (акционирование, создание системы гарантирования пенсионных прав и обеспечение жестких требований для вхождения в эту систему) [3].

По состоянию на 6 марта 2015 года из 87 негосударственных пенсионных фондов (НПФ), имеющих пенсионные накопления, прошли процедуру

акционирования 60 НПФ, на которые приходится 97,7 % всех накоплений в НПФ и 98,2 % застрахованных лиц, выбравших в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию НПФ.

Решением Банка России 24 негосударственных пенсионных фонда допущены к участию в системе гарантирования прав застрахованных лиц, под управлением которых находится 939,5 млрд руб. пенсионных накоплений и 83,4% застрахованных лиц, выбравших НПФ в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию.

По итогам 2014 года более 23 млн россиян формировали накопительную пенсию в негосударственных пенсионных фондах (более 30% от общего количества граждан – 74,5 млн чел.), у которых аккумулируются пенсионные накопления. Около 15 млн человек стали участниками программы государственного софинансирования, инвестируя в свою накопительную пенсию в совокупности около 30 млрд руб. собственных средств. А система негосударственного пенсионного обеспечения аккумулирует, объем пенсионных резервов – 878,3 млрд руб. [4].

Таким образом только в НПФ сконцентрировано в настоящее время, около 2 трлн руб., более половины из них – за счет накопительной части [4].

Современной пенсионной системы России в последнее время вновь стала предметом ожесточенных дискуссий. Основными темами являются вопросы о продлении моратория (заморозки) пенсионных накоплений в 2016 году и совершенствовании или ликвидации накопительного компонента в системе обязательного пенсионного страхования, то есть перевода ее в добровольный формат.

Первое решение о моратории пенсионных накоплений было принято осенью 2013 года. Эти деньги формально находятся в федеральной собственности, что позволяет государству остановить переток средств пенсионных накоплений из Пенсионного фонда России в негосударственные пенсионные фонды во втором полугодии 2013 года и в 2014 году. Этот маневр позволил ПФР удержать переход под управление НПФ порядка 600 млрд рублей.

Спустя год в правительстве решили продлить мораторий ещё на 2015 год. Инициатором идеи выступил социальный блок правительства, а решение было принято из-за необходимости экономить средства федерального бюджета.

В настоящее время все средства пенсионных накоплений превышают 3 трлн руб. Из них 1,9 трлн руб. находится в ПФР и чуть более 1,1 трлн руб. – в НПФ. После упомянутой транзакции в распоряжении НПФ окажется более 1,7 трлн руб., а в ПФР – только 1,3 трлн руб.

В феврале текущего года социальный блок правительства заявил о возможном продлении на 2016 год. Изъятие накоплений еще на год поможет только частично справиться с дефицитом ПФР сроком на 2,5 -3,5 года, который в 2016–2017 года прогнозируется на уровне примерно в 0,6% ВВП [5].

Мы считаем, что реализация моратория пенсионных накоплений на 2016 год нанесет ущерб финансовой системе, из которой опять изымут ликвидность.

Проведенный анализ финансовых и фондовых рынков показывает, что изъятие в 2014 году из накопительной пенсионной системы более 500 млрд рублей фактически обескровило финансовую систему. Заморозка накоплений уронила долговой рынок, объем размещений корпоративных облигаций снизился в 6 раз, объем размещений Минфина в 4 раза. Кроме того, обнуление взносов «молчунов» в накопительную часть пенсии в 2014 году лишило ВЭБ 306 млрд руб. [6].

Второй обсуждаемый вопрос – совершенствование или ликвидации накопительного компонента в системе обязательного пенсионного страхования, то есть перевода ее в добровольный формат.

В настоящее время существуют различные точки зрения уровня развития и степени эффективности пенсионной системы и ее составляющих. Финансовый блок правительства и ЦБ высказались за сохранение обязательных накоплений, а социальный блок против.

Проведенный нами анализ пенсионных систем развитых стран мира доказывает, что распределительная и накопительная пенсии развиваются параллельно как составные части единой пенсионной системы, подвержены разным рискам, взаимно дополняют друг друга и вместе делают пенсионную систему более устойчивой. Наличие пенсионных накоплений является практически единственным значимым способом обеспечить дифференциацию пенсий с приемлемым коэффициентом замещения, что особенно важно для граждан, доход которых превышает средний уровень.

Для россиян важно также и то, что пенсионные права застрахованных лиц в накопительном компоненте учитываются в понятном рублевом выражении (не подменяются условными пенсионными баллами), а пенсионные накопления до начала их выплаты могут быть наследованы.

В сложившейся ситуации в пенсионной отрасли на наш взгляд, имеются несколько основных факторов, диктующих необходимость сохранения и дальнейшего развития обязательной накопительной системы:

- пенсионные накопления являются источником длинных инвестиционных ресурсов и инфраструктурных проектов, что особенно актуально в условиях санкций, запретивших привлечение внешних заимствований отказываться от инвестиционного ресурса, превышающего 4 трлн. рублей, а также удешевляют государственные заимствования и поддерживают стабильность рынка госбумаг;

- отмена накопительной системы будет воспринята как признак нарастающей нестабильности и непредсказуемости политики государства;

- отмена обязательной накопительной системы сильно затруднит или сделает невозможным дальнейшее развитие добровольных накоплений и усилит недоверие граждан к пенсионной системе, и будет воспринята более чем 23 миллионами граждан как прямой обман со стороны государства;

- не получит развития добровольное формирование пенсионных накоплений за счёт средств граждан из-за невысокого уровня доходов: около 20 млн. человек имеют доходы ниже прожиточного минимума, почти у трех

четвертей работающих граждан зарплата не превышает среднюю, поэтому возможности откладывать на старость собственные средства ограничены;

- добровольные пенсионные накопления рамках корпоративных программ не имеют существенной перспективы, что подтверждается действующей практикой: у 6,5 млн. человек, формирующих пенсионные накопления на добровольной основе (совокупный объем более 800 млрд. рублей) только 18% пенсионных взносов поступает за счет личных средств работников, остальное – средства работодателей. Эти показатели стабильны на протяжении многих лет, а их развитию препятствует отсутствие у большинства предприятий свободных оборотных средств [4].

Изучив все факторы существующей пенсионной системы можно утверждать, что сохранение обязательных пенсионных накоплений приобретает сегодня стратегически важное значение. Пенсионные накопления – второй после нефтегазовых доходов источник длинных инвестиционных ресурсов и необходимы российской экономике.

Список литературы

1. Федеральный закон от 17.12.2001 N 173-ФЗ (ред. от 28.12.2013, с изм. от 04.06.2014) "О трудовых пенсиях в Российской Федерации".
2. Федеральный закон от 28 декабря 2013 г. N 424-ФЗ "О накопительной пенсии".
3. Федеральный закон от 7 мая 1998 г. N 75-ФЗ "О негосударственных пенсионных фондах" (с изменениями и дополнениями).
4. www.napf.ru.
5. www.asv.org.ru/pension/.
6. www.consultant.ru.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ

Ильченко В.В.

аспирант 3 года очного обучения института сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Донской государственной технической академии»,
Россия, г. Шахты

В статье государственно-частное партнерство рассматривается в качестве одного из катализатора роста инновационной активности и эффективности инвестиционного сектора экономики, науки и образования Российской Федерации. Проанализирован зарубежный опыт государственно-частного партнерства в сфере венчурного финансирования с целью адаптации и применения наиболее успешные примеров такого сотрудничества в отечественной экономике.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, венчурное финансирование.

В настоящее время Япония является одним из мировых лидеров в научно-технической сфере с высокой долей высокотехнологичной продукции в экспорте, крупнейшим поставщиком на мировой рынок передовых технологий в виде лицензий.

Механизм государственно-частного партнерства Японии базируется на ряде аспектов, ключевыми из которых являются:

- За сравнительно непродолжительный период своего развития государственно-частное партнерство в Японии стало заметным и важным элементом национальной экономики. Развитие государственно-частного партнерства в стране идет в целом достаточно быстрыми и стабильными темпами и имеет неуклонную тенденцию к расширению.

- Ведущая роль в инициировании проектов государственно-частного партнерства принадлежит местным органам власти различных уровней от префектурального до поселкового, что свидетельствует о значительной заинтересованности региональных властей в развитии данной формы сотрудничества с частным сектором, о значении, которое придается в регионах привлечению частного бизнеса к созданию и управлению объектами инфраструктуры на местах. Подтверждением этой заинтересованности можно считать и наличие во всех без исключения 47 префектуральных администрациях страны специальных подразделений по вопросам развития государственно-частного партнерства.

- В практике государственного регулирования государственно-частного партнерства в Японии задействован широкий спектр взаимодополняющих инструментов – законодательных, административно-нормативных, финансовых, налоговых, информационно-консультационных [3, с. 32].

- Наличие весьма широкого и разнообразного арсенала средств воздействия на экономических операторов позволяет в целом обеспечивать достижение поставленных целей, высокую эффективность регулирования.

- Примечательной особенностью японской практики регулирования является его широкая нормативно-правовая база. Наличие как специального закона о государственно-частном партнерстве, так и значительного числа законодательных актов, регулирующих отдельные аспекты партнерства, их сочетание с детализированной системой нормативных актов и неформальными методами регулирования, придает юридической базе государственно-частного партнерства в Японии дополнительную прочность.

- Японский опыт говорит в пользу наличия специального закона о государственно-частном партнерстве. Данный шаг имеет немаловажное политическое значение, ясно свидетельствуя о твердости намерений правительства развивать данную форму сотрудничества с бизнесом. Принципы, которые инкорпорируются в такой специальный закон, рассматриваются частным сектором по сути как политические обязательства государства, что придает частному бизнесу дополнительную уверенность в жизнеспособности этой формы сотрудничества с государством [2, с 112].

- Законодательство по вопросам государственно-частного партнерства должно корреспондироваться с другими смежными законами, не давая возможностей для разного толкования. В этом смысле японский опыт дает, скорее, негативный пример того, чего надо избегать при формировании системы правового регулирования государственно-частного партнерства.

- Важное значение в Японской практике имеют экономические рычаги регулирования государственно-частного партнерства. Арсенал мер экономической поддержки партнерств достаточно широк и включает приобретение государством долговых обязательств операторов, сдачу в аренду государственной административной собственности, предоставление в безвозмездное пользование государственной собственности, выдача беспроцентных кредитов по линии государственных финансовых институтов финансовое содействие проектам, имеющим особо высокую общественную значимость в форме выпуска государством или органами местной власти ценных бумаг, содействие в приобретении земли, финансовые и налоговые льготы.

- В Японии государством придается весьма большое значение обеспечению консультативного содействия развитию государственно-частного партнерства в стране. Это направление рассматривается как важный практический шаг по оказанию частному сектору содействия как в плане поиска, сбора и анализа необходимой информации, так и с точки зрения экономии на транзакционных издержках при подготовке и согласовании необходимых документов [4, с. 16].

- Эффективность государственного регулирования государственно-частного партнерства, как свидетельствует опыт Японии, в немалой степени зависит от прочности организационно-институциональных основ. Организационно-институциональная структура государственного регулирования государственно-частного партнерства в Японии представляет собой разветвленную систему органов различного типа. Конфигурация системы органов регулирования, характер их взаимодействия и порядок соподчиненности тесно связаны со стоящими перед ними задачами.

- Наличие в системе государственного управления партнерствами органов различных типов – административных, координационных, консультативных и др., функционирующих как на общенациональном, так и на региональном уровнях, позволяет добиваться последовательности и согласованности реализации вырабатываемой на этом направлении политики.

- Одним из важных институциональных факторов, способствующих успешному становлению государственно-частного партнерства в Японии, является существующая в стране парадигма отношений сотрудничества между государством и бизнесом, формирующая климат взаимного понимания и доверия, культуру взаимодействия государственного и частного сектора.

В целом, опыт Японии говорит о том, что экономические меры, в т.ч. финансовое содействие, налоговые льготы и др., также могут быть достаточно действенным средством стимулирования частного бизнеса к изучению во-

проса о целесообразности мобилизации своего потенциала для нужд развития инфраструктурных объектов [2, с. 179].

По нашему мнению, в японском опыте государственного регулирования государственно-частного партнерства есть достаточно много рациональных элементов, которые, при соответствующем учете национальных особенностей, могли бы успешно использоваться и в российской практике.

Список литературы

1. Емельянов Ю.С. Государственно-частное партнерство в инновационной сфере: Зарубежный и российский опыт [Текст] / Ю.С. Емельянов,; под общей ред. и предисл. С.Н. Сильвестрова. – М.: Книжный дом «Либроком», 2012. – 256 с.
2. Иванова, А.О. О некоторых новых формах государственно-частного партнерства в Японии. [Текст] А.О. Иванова// Вопросы государственного и муниципального управления. – 2009. – № 3 с. 178-188.
3. Исаева С.А. Роль государственно-частного партнёрства в развитии современной экономики экономики Вестник экономической интеграции. М.: ООО Интеграция 2009. № 7. С. 29-33.
4. Олисаева Л.Г. концепция механизма государственно-частного партнёрства в развитии предпринимательства вестник экономической интеграции. // Интеграция. 2011. № 7. С. 15-18.

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Карепина О.И.

доцент кафедры финансов Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Харсекина А.И.

студентка 558 группы
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются особенности бюджетной политики как принципа ответственного эффективного управления общественными финансами, аргументируется необходимость повышения роли публично-правовых образований в повышении эффективности расходования бюджетных средств. Предложены рекомендации по реконструкции основных принципов бюджетной политики, а также критерии эффективности бюджетной политики.

Ключевые слова: бюджетная политика, эффективность бюджетных расходов, принципы бюджетной политики, критерии эффективности бюджетной политики.

Нынешний этап развития России в целом можно охарактеризовать как этап государственного, экономического, финансового и социального реформирования. В то же время нельзя не отметить и тот факт, что многие реформы не дают пока желаемого результата. Важнейшей причиной тому обычно называют отсутствие достаточной и стабильной финансовой базы. Однако, в

конечном счете, все упирается в отсутствие целостной научно обоснованной концепции, стратегии и тактики развития государственного (муниципального) финансового хозяйства.

В современных условиях проблемы формирования и реализации на практике эффективной бюджетной политики в масштабах всей страны в целом и на субфедеральном уровне приобретают особую значимость. Последний аспект является сейчас наиболее важным. Финансовая стабильность такой огромной страны, как Россия, будет гарантирована только при условии финансового благополучия ее многочисленных территорий. Отсюда – значимость проблем разработки концепции эффективной бюджетной политики.

Формирование основных направлений бюджетной политики фактически определяет подходы к планированию доходов и расходов бюджетов, источников финансирования дефицита бюджетов бюджетной системы страны, финансовых взаимоотношений с бюджетами государственных внебюджетных фондов.

Но для дальнейшего совершенствования бюджетной политики необходимо осуществить реконструкцию основных ее принципов:

- реалистичности и достоверности, то есть сократить размер погрешности между плановыми и фактическими показателями бюджета, чему может способствовать внедрение программного бюджета как инновационного метода бюджетного планирования[1];
- ответственности органов власти, за выполнение взятых на себя обязательств;
- увеличения доходов, причем не за счет фискальной функции, а за счет стимулирующей;
- усиления результативности бюджетной политики в достижении определенных параметров в экономике и социальной сфере.

Вышеперечисленные принципы бюджетной политики призваны превратить бюджеты в действенный инструмент эффективного, ответственного и прозрачного управления общественными финансами, что является важнейшим условием для повышения уровня и качества жизни населения, устойчивого экономического роста, модернизации экономики и социальной сферы, обеспечения обороноспособности и достижения других стратегических целей социально-экономического развития страны.

В качестве критериев оценки эффективности бюджетной политики можно предложить следующие:

- уровень собираемости бюджетных доходов в целом, налогов в частности;
- величину бюджетного дефицита и скорость роста государственного долга;
- объем финансовых ресурсов, отвлекаемых на обслуживание государственного бюджета;
- уровень монетизации бюджетного дефицита;
- величину валютных резервов, используемых для финансирования бюджетного дефицита;

- динамику валового внутреннего продукта;
- степень выполнения законодательных и приравненных к ним актов о бюджете.

В условиях России к вышеназванным показателям можно добавить критерии, характеризующие специфику современного этапа:

- масштабы эмиссии денежных суррогатов;
- величину просроченной задолженности по оплате труда из-за отсутствия бюджетного финансирования;
- величину просроченной задолженности по оплате государственного заказа.

Несмотря на поступательное развитие в последние годы нормативного правового регулирования и методического обеспечения бюджетных правоотношений, к настоящему времени процесс формирования целостной системы управления общественными финансами еще не завершен. Сформулированные на период до 2018 года стратегические цели и задачи социально-экономического развития требуют продолжения и углубления бюджетных реформ с выходом системы управления общественными финансами на качественно новый уровень[2].

Список литературы

1. Богославцева Л.В. Перспективы внедрения программного бюджета как инновационного метода бюджетного планирования. //Финансовые исследования. – 2011. – Т.3. – № 1-1. – С. 52-66.
2. Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В ЭЛЕКТРОННОЙ ФОРМЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Кауфова Ф.Б.

студентка 4 курса Высшей школы политического управления
и инновационного менеджмента ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»,
Россия, г. Пятигорск

В статье рассматриваются основные проблемы реформирования системы предоставления государственных услуг населению в процессе их перевода в электронную форму, а также предлагаются возможные пути решения вышеуказанных проблем.

Ключевые слова: государственные услуги, электронные государственные услуги, административная реформа.

В современных условиях функционирования системы государственного управления в различных странах значительно возрастает актуальность проблемы повышения эффективности государственного администрирования. Совершенствование государственного управления является основной целью

административной реформы, проводимой в современной России. Важным направлением в рамках выше указанной реформы выступает повышение качества и доступности государственных услуг как основной аспект эффективности публичного управления.

Большинство проблем связано с процессом перевода системы предоставления государственных услуг в электронную форму взаимодействия. Это связано с рядом факторов: несовершенством законодательства, сложностью разделения полномочий между региональной и федеральной властью, нехваткой квалифицированных специалистов [2].

Кроме того, ряд проблем возникает в связи с тем, что декларируемая автономия субъектов РФ не подкреплена достаточной финансовой самостоятельностью. Многие субъекты не имеют достаточного количества ресурсов для перевода услуг в электронный вид. Нехватка средств может быть частично субсидирована из федерального бюджета. Именно эта финансовая зависимость сегодня является основным фактором, обеспечивающим хоть какое-то единообразие процесса перевода государственных услуг в электронную форму.

Развитие электронных услуг неизбежно будет носить точечный и непоследовательный характер, пока порядок финансирования перевода государственных услуг в электронную форму не станет более прозрачным. Велика опасность и того, что перевод одних и тех же услуг в электронный вид будет осуществляться в различных субъектах по-разному [3, С.215]. Вытекающие отсюда проблемы несовместимости информационных систем грозят стать настоящей катастрофой для разработчиков, пытающихся обеспечить совместимость электронных услуг регионального и федерального уровней.

Очевидно, что для решения перечисленных задач и для обеспечения более качественного и быстрого оказания государственных услуг в электронной форме, необходимо наличие единой базы данных, единого хранилища данных для организации межведомственного электронного документооборота и наличие систем электронного документооборота в каждом органе власти всех субъектов России [5].

Таким образом, существует необходимость организации согласованного взаимодействия, как между органами государственной власти, так и между государственными служащими для совершенствования вопросов реализации предоставления государственных услуг в электронной форме, в том числе по следующим направлениям:

1. Определение перечня государственных услуг, предоставляемых в электронной форме, состава сведений, необходимых для их оказания и требований к соответствующим электронным сервисам, обеспечивающих их оказание.

2. Закрепление требований к системам, обеспечивающих определение подлинности электронных документов, используемым в ходе оказания государственных услуг в электронной форме.

3. Завершение нормативного регулирования деятельности поставщиков комплексного электронного сервиса систем межведомственного электронного взаимодействия.

Для создания единой базы данных необходимы высококвалифицированные специалисты, способные правильно решить многие технические, практические задачи; создать и обеспечить работоспособность программных продуктов; рассчитать, на каких рабочих местах целесообразно устанавливать программное обеспечение, дающее доступ к единой базе данным, единому хранилищу данных [1, с.35]. Грамотно организованная работа с электронными документами очень важна в деятельности как органов государственной власти в целом, так и для отдельных государственных служащих [4, с.97].

Список литературы

1. Еремина, О.С. Этические аспекты в деятельности современных государственных и муниципальных служащих / О.С. Еремина // Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 35-36.
2. Мониторинг в системе оказания государственных и муниципальных услуг как инструмент реализации стратегии повышения качества государственного и муниципального управления: учеб. пособие / Неделько С.И. [и др.]. М.: – Экслибрис Пресс, 2010. – 321с.
3. Чистова, М.В. Муниципальная информационная система – инструмент повышения качества функционирования органов местного самоуправления / М.В. Чистова // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2014. № 5-5. С. 214-217.
4. Чистова, М.В. Возможности внедрения информационных технологий для реформирования жилищно-коммунального хозяйства РФ / М.В. Чистова, Г.Е. Концевич, Н.В. Демина // Гуманизация образования. 2014. № 6. С. 95-101.
5. Электронные муниципальные услуги: что мешает массовому внедрению? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cnews.ru/reviews/free/gov2010/articles/articles19.shtml>. (дата обращения: 25.03.2015).

О ВЗАИМОСВЯЗИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Керефова М.Р., Романов Е.С.

магистранты 1-го курса

Санкт-Петербургского государственного аграрного университета,
Россия, г. Пушкин

В данной статье с помощью рассмотрения различных подходов к определению «финансовое состояние» уточнено соотношение понятий «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость».

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая устойчивость.

В современных рыночных условиях у коммерческих организаций, которые планируют длительно осуществлять свою деятельность, возникает необходимость уделять особое внимание такой характеристике финансовой деятельности, как финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость и аспекты ее анализа исследуются в работах таких авторов, как Савицкая Г.В., Гиляровская Л.Т., Абрютина М.С., Грачев

А.В. и пр. Однако, несмотря на то, что в научной литературе существует большое количество взглядов и мнений о том, что такое финансовая устойчивость, она остается понятием, для которого нет точного определения. Но в то же время она относится к очень важным характеристикам финансовой деятельности предприятия.

Прежде всего нужно отметить, что финансовая устойчивость предприятия и ее анализ имеет определенное отношение к финансовому состоянию. Многие авторы даже выделяют несколько типов финансового состояния: устойчивое, неустойчивое и кризисное. Здесь возникает схожесть в изучаемых понятиях – «финансовая устойчивость» и «устойчивость финансового состояния», а также вопрос о соотношении понятий «финансовая устойчивость» и «финансовое состояние».

Поэтому целью данного исследования является рассмотрение различных подходов к трактовке понятий «финансовое состояние» и «финансовая устойчивость», а также уточнение их соотношения и взаимосвязи.

Перед тем, как рассматривать сущность понятия «финансовая устойчивость», обратимся к понятию «финансовое состояние».

Практически все авторы согласны с тем, что в условиях рыночной экономики анализ финансового состояния предприятия играет большую роль. Он позволяет предупреждать и преодолевать финансовые кризисы, определять и устранять недостатки в хозяйственной деятельности, прогнозировать финансовые результаты, находить резервы повышения платежеспособности и эффективности функционирования предприятия, перспективы его развития, предупреждать возникновение финансового кризиса на предприятии и т. д. По результатам анализа финансового состояния разрабатываются мероприятия по улучшению структуры капитала, восстановлению платежеспособности, определяется оптимальный размер необходимых организации оборотных активов.

Несмотря на большое количество исследований по этой теме, в настоящее время понятие «финансовое состояние» трактуется с различных позиций.

По мнению Ионовой А.Ф. и Селезневой Н.Н. [11, с. 280], Баканова М.И. [3, с. 373] и Молякова Д.С. [19, с. 88], финансовое состояние характеризуется размещением и использованием средств, активов, с одной стороны, и формированием их источников, т. е. пассивов, с другой. Баскакова О.В. и Сейко Л.Ф. также отмечают, что задача управления финансовым состоянием заключается в повышении эффективности использования капитала предприятия на основе оптимизации соотношения отдельных элементов его активов и пассивов [4, с.304]. Эти определения подчеркивают, что показатели структуры активов и пассивов оказывают непосредственное влияние на финансовое состояние организации.

Лупей Н.А. полагает, что финансовое состояние – это комплексное понятие, характеризующееся системой показателей, отражающих наличие, размещение и эффективность использования финансовых ресурсов организации [17, с. 106]. Действительно, достаточный объем финансовых ресурсов и их

эффективное использование предопределяют объем производства и эффективность хозяйственной деятельности.

Такого же мнения придерживаются Тютюкина Е.Б. [22, с. 434], Лапуста М.Г. [15, с. 481] и Давыдова Н.И. [14, с. 241], утверждая, что финансовое состояние характеризует обеспеченность организации финансовыми ресурсами, целесообразность их размещения и эффективность использования. Таким образом, объектами анализа становятся, прежде всего, финансовые ресурсы, активы организации и источники их формирования.

Большинство других авторов, например Петрова Л.В. [20, с. 12], Илышева Н.Н. и Крылов С.И. [10, с. 5], Любушин Н.П. [18, с. 438], Савицкая Г.В. [21, с. 383] уточняют приведенное выше определение, упоминая такие проявления финансового состояния, как конкурентоспособность, платежеспособность, финансовую устойчивость и инвестиционную привлекательность.

Фридман А.М. также отмечает, что финансовое состояние любого хозяйствующего субъекта отражает его положение и место на рынке, степень конкурентоспособности, возможности устойчивого и динамичного развития [25, с.409]. Другими словами, оценка финансового состояния представляет собой рассмотрение совокупности взаимосвязанных элементов. Это значит, что финансовое состояние – это комплексное понятие, зависящее не только от структуры баланса, но и от множества других факторов. Например, Фридман А.М. полагает, что финансовое состояние хозяйствующего субъекта характеризуется размещением средств и источниками их формирования, финансовой устойчивостью, платежеспособностью, деловой активностью, а также финансовыми результатами и эффективностью деятельности [25, с.411]. Баскакова О.В. и Сейко Л.Ф. также акцентируют на этом внимание, утверждая, что «оценка финансового состояния носит комплексный характер, так как охватывает различные аспекты деятельности предприятия во взаимосвязи» [4, с.304]. Данные взаимосвязи обуславливают основополагающее представление о финансовом состоянии, как понятии, объединяющем платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность, конкурентоспособность и ряд других.

Таким образом, если рассматривать финансовую устойчивость во времени, то это динамический показатель, характеризующий финансовую деятельность организации в долгосрочном периоде. Отсюда можно сделать вывод, что наиболее распространенным является мнение о финансовой устойчивости как об одном из показателей финансового состояния.

Большинство авторов согласны с мнением, что «финансовое состояние» – это понятие более широкое, чем «финансовая устойчивость», то есть анализ финансового состояния предприятия включает в себя анализ финансовой устойчивости как составную часть. Однако, существует и противоположное мнение о том, что понятие финансовой устойчивости шире понятия финансового состояния. Григорян А.А. объясняет это тем, что финансовое состояние – это характеристика организации на конкретную дату, а финансовая устойчивость – уровень стабильности финансового состояния в динамике [7]. Он утверждает, что финансовое состояние – один из важнейших факто-

ров финансовой устойчивости, поскольку финансовая устойчивость зависит не только от текущего финансового состояния как исходной позиции, но и от многих факторов внутреннего и внешнего характера, влияющих на нее. Мы считаем, что с таким мнением сложно согласиться, так как сравнение различных определений финансового состояния и их критическая оценка дает основания сделать вывод, что финансовое состояние предприятия – это многогранное понятие, объединяющее несколько тесно связанных между собой элементов. В рамках анализа эти элементы оцениваются в совокупности, что позволяет, при детальном их рассмотрении, находить в каждом из показателей черты, либо подчеркивающие их равнозначность, либо обуславливающие и предопределяющие их зависимость друг от друга. Поэтому мы придерживаемся точки зрения, согласно которой финансовая устойчивость помогает дополнять общую картину финансового состояния организации.

Из-за такой близкой взаимосвязи рассматриваемых понятий некоторые ученые-экономисты при определении сущности и значения финансовой устойчивости сближают его платежеспособностью. Например, Грачев А.Н. утверждает, что финансовую устойчивость можно рассматривать, как платежеспособность, которая сопровождается экономическим ростом и выполнением требований банка, предъявляемых к заемщику [6, с. 32]. Другие же авторы не отождествляют ее с платежеспособностью, но выделяют платежеспособность как одну из проявлений достаточной финансовой устойчивости. Лупей Н.А. [17, с. 121], Колчина Н.В. [23, с. 273], Поляк Г.Б. [24, с. 341] отмечают, что внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность. Ионов А.Ф. и Селезнева Н.Н. [11, с. 315], Асаул М.А. [2, с. 13] считают, что финансовая устойчивость – это состояние финансов, которое гарантирует постоянную платежеспособность. Иначе говоря, часть авторов отождествляют понятия финансовой устойчивости и платежеспособности, другие же подчеркивают существенную взаимосвязь между ними, требующую для полноты анализа их совместной оценки. Например, Ковалев В.В. проводит границу между платежеспособностью организации и ее финансовой устойчивостью, утверждая, что финансовое положение организации можно охарактеризовать с позиции как краткосрочной, так и долгосрочной перспективы [12, с. 465]. Для характеристики краткосрочной перспективы изучается платежеспособность (способность организации своевременно расплатиться по всем своим обязательствам) ликвидность (способность выполнить именно текущие обязательства). Для характеристики же долгосрочной перспективы финансового состояния оценивается финансовая устойчивость. Другими словами, предприятие является финансово устойчивым, если в долгосрочной перспективе оно может постоянно погашать свои краткосрочные обязательства.

Большинство же формулировок основывается на важности для финансовой устойчивости рациональности структуры баланса. В частности, если остановиться на определениях Жулеги И.А. [9, с. 116], Савицкой Г.В. [21, с. 461], Абрютиной М.С. [1, с. 90] и Ефимовой О.В. [8, с. 154], то можно отметить, что среди критериев финансовой устойчивости выделяется рациональ-

ность структуры пассивов, активов баланса, и соотношение между активами и пассивами. С этим нельзя не согласиться, так как оно предопределяет зависимость от внешних кредиторов, а значит и возможности организации самостоятельно контролировать и предопределять свое финансовое состояние.

Абрютина М.С. не дает точного определения финансовой устойчивости, но доказывает, что нет четкого ограничения соотношения собственных и заемных средств для ее обеспечения. Собственного капитала должно быть ровно столько, чтобы он финансировал все активы, кроме тех, которые могут быть профинансированы заемными средствами [1, с.90]. То есть, согласно Абрютиной М.С., оценить устойчивость предприятия просто по соотношению собственного и заемного капитала нельзя. Необходимо знать структуру активов организации и то, какими источниками они обеспечены.

Савицкая Г.В., Ефимова О.В. и Когденко В.Г. исходят из того, что для обеспечения финансовой устойчивости соотношение активов и пассивов, то есть способ размещения источников имущества в активе, должен быть определенным, что и исследуется при анализе финансовой устойчивости. Долгосрочные активы должны формироваться за счет долгосрочных источников, как собственных, так и заемных. А оборотные активы должны по величине превышать краткосрочные обязательства. Ведь если долгосрочных источников для формирования внеоборотных активов будет недостаточно, то использование для этой цели краткосрочных заемных средств приведет к повышению риска снижения финансовой стабильности.

Грачев А.Н. [6, с. 32], Бочаров В.В. [5, с. 77], Лиференко Г.Н. [16, с. 135] и Когденко В.Г. [13, с. 64] подчеркивают важность для финансовой устойчивости наличия возможности дальнейшего роста и развития за счет собственных средств. Об этом может сигнализировать рост прибыли и капитала.

Давыдова В.В. дополняет приведенные выше определения, вводя понятие риска. «Финансовая устойчивость – состояние финансов, которое гарантирует постоянную платежеспособность и отражает уровень риска деятельности» [14, с. 290]. Значимость уровня риска также подчеркивается в работах Баскаковой О.В. и Сейко Л.Ф. [4, с. 315], Лиференко Г.Н. [16, с. 135] и Когденко В.Г. [13, с. 64]. Они утверждают, что финансовая устойчивость определяется развитием предприятия, способностью наращивать уровень эффективности бизнеса в условиях допустимого уровня риска, без угрозы возникновения кризисных ситуаций.

Таким образом, сравнение определений финансового состояния различными авторами и их критическая оценка дает основания сделать вывод, что «финансовое состояние» предприятия – это многогранное понятие, объединяющее несколько тесно связанных между собой элементов, включая платежеспособность, инвестиционную привлекательность, деловую активность и т.д. А потому оно шире понятия «финансовая устойчивость».

Под финансовой же устойчивостью следует понимать способность предприятия систематически и в полном объеме отвечать по своим обяза-

тельствам за счет обеспечения рентабельной деятельности, а также достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования.

Список литературы

1. Абрютин, М.С. Финансовый анализ: учеб. пособие / М.С. Абрютин. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 187 с.
2. Асаул, М.А. Управление устойчивостью предпринимательских структур / М.А. Асаул. – СПб.: Издание института проблем экономического возрождения, 2008. – 285 с.
3. Баканов, М.И. Теория экономического анализа. Учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет; Под ред. М.И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
4. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 372 с.
5. Бочаров, В.В. Финансовый анализ. Краткий курс / В.В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
6. Грачев, А.Н. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: Учебное пособие / А.Н. Грачев. – 3-е изд., перераб. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2010. – 400 с.
7. Григорян, А. А. Анализ и оценка финансовой устойчивости организаций горно-металлургического комплекса / Автореф. на соис. уч. степ, к.э.н.
8. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – 5-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2014. – 348 с.
9. Жулега, И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия: монография / И.А. Жулега: ГУАП. – СПб., 2006. – 235 с.
10. Илышева Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 480 с.
11. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 639 с.
12. Ковалев, В.В. Финансы: учебник / С. А. Белозеров, Г. М. Бродский, С. Г. Горбушина; отв. ред. В. В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2010. – 928 с.
13. Ковалев, В.В. Финансы: учебник / С. А. Белозеров, Г. М. Бродский, С. Г. Горбушина; отв. ред. В. В. Ковалев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2010. – 928 с.
14. Когденко, В.Г. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / В.Г. Когденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 392 с.
15. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / О.И. Аверина, В.В. Давыдова [и др.] – М.: КНОРУС, 2012. – 432 с.
16. Лапуста М.Г. Финансы организаций (предприятий): Учебник / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2008 – 575 с.
17. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия: Учебное пособие / Г.Н. Лиференко. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 160 с.
18. Лупей Н.А. Финансы торговых организаций: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Н.А. Лупей. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 143 с.
19. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. – М.: Юнити-Дана, 2010 г. – 575 с.
20. Моляков Д.С. Теория финансов предприятий: Учеб. пособие / Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 112 с.

20. Петрова Л.В., Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: Учеб. пособие для вузов / Л.В. Петрова, Н.А. Игнатущенко, Т.П. Фролова. – М.: Изд-во МГОУ, 2009. – 119 с.
21. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 536 с.
22. Тютюкина, Е. Б. Финансы организаций (предприятий): Учебник / Е.Б. Тютюкина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. – 544 с.
23. Финансы организаций (предприятий): учебник / Н.В. Колчина [и др.]; под ред. Н.В. Колчиной. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 407 с.
24. Финансы: учебник / под ред. Г.Б. Поляка. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 735 с.
25. Фридман, А.М. Финансы организации (предприятия): Учебник / А.М. Фридман. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 488 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА – ОДНА ИЗ ПРОБЛЕМ, СДЕРЖИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ СУДОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

Кожина Е.В.

доцент кафедры экономики Северного (Арктического) федерального
университета имени М.В. Ломоносова, канд. эконом. наук,
Россия, г. Северодвинск

Сохарева Н.А.

доцент кафедры экономики Северного (Арктического) федерального
университета имени М.В. Ломоносова, канд. эконом. наук,
Россия, г. Северодвинск

В статье обозначены проблемы отечественного судостроения в сфере организации оплаты труда, рассмотрены их причины и последствия. Кадровая проблема определена как одна из наиболее острых для отрасли на современном этапе.

Ключевые слова: судостроение, конкурентоспособность, организация оплаты труда, трудовые ресурсы.

Известно, что оплата труда представляет собой важнейший инструмент воздействия на трудовое поведение работника. Уровень заработной платы, а также эффективность организации системы оплаты труда, ее соответствие современным условиям в значительной мере определяют желание человека работать на данном предприятии, повышать свой трудовой потенциал, производительность труда, а значит, оказывают существенное влияние на конкурентоспособность и экономическую эффективность, как предприятия, отрасли, так и страны в целом.

На сегодняшний день в сфере оплаты труда в отечественном судостроении, наблюдается ряд проблем, большинство из которых является результатом сложной экономической обстановки начала 90-х годов. Резкое сокращение государственного заказа на продукцию военного судостроения в тот период, сопровождающееся падением объемов производства и массовыми со-

кращениями персонала привели к практически полному развалу отрасли. Невостребованность и низкая заработная плата явились причиной невосполнимой утраты кадрового потенциала. При этом сокращение численности происходило в первую очередь за счет ухода молодых и перспективных работников в возрасте до 30 – 40 лет.

В последние годы в связи с устойчивым ростом экономики, а также кардинальным изменением позиции государства наметилась тенденция к возрождению отечественного судостроения. Однако дальнейшее развитие отрасли невозможно без решения ряда проблем, важнейшей из которых является проблема оплаты труда.

Действующие на предприятиях системы оплаты труда не обеспечивает заинтересованности рабочих в снижении трудоемкости и сроков производимых работ. Вместе с тем, это именно те показатели, по которым наша страна в разы отстает от мировых производителей, и которые значительно снижают конкурентоспособность нашей судостроительной продукции (удельная трудоемкость изготовления одной тонны судовых конструкций в России в три раза выше, а период времени от момента закладки судна до его сдачи в эксплуатацию в четыре раза длиннее, чем на современных верфях мира) [3]. В принятой правительством Стратегии развития судостроительной промышленности до 2020 года снижение трудоемкости и сроков строительства судов обозначены в качестве необходимых мер реформирования отечественного судостроения с целью поднятия его на уровень передовых стран.

Начав увеличивать объемы производства в условиях роста спроса на свою продукцию, как военного, так и гражданского характера, предприятия отрасли столкнулись с ситуацией нехватки квалифицированных кадров. Составляющая кадрового потенциала сегодня на большинстве судостроительных предприятий находится в зоне критических величин, а на некоторых – уже за пределами этих величин. Отсутствие молодых кадров нарушает преемственность поколений – эта цепочка на подавляющем числе предприятий уже разорвана. Сохранение такой тенденции, по мнению исследователей, может привести к кадровому кризису в отрасли уже в ближайшем будущем [2].

Наиболее остро стоит проблема с квалифицированными рабочими ведущих специальностей, недостаток которых приводит к срыву плановых показателей по наращиванию объемов производства, несмотря на сверхурочные работы. Предприятия не могут обеспечить достаточную численность персонала требуемых специальностей и квалификации, что вызвано утратой кадрового потенциала в результате негативных процессов начала 90-х годов, и одновременным отсутствием притока молодых кадров. Основной причиной нежелания молодежи работать в судостроении являются низкий уровень заработной платы, не соответствующей тяжелым условиям труда.

Специалисты отмечают, что наряду с некоторыми другими факторами, накапливаемые проблемы, связанные с нехваткой квалифицированных рабочих, в определенной степени тормозят развитие отрасли [1].

Все это, в конечном итоге, приводит к следующим последствиям:

- старение трудовых ресурсов (средний возраст персонала судостроительных предприятий на сегодняшний день превышает 40 лет);
- высокая текучесть кадров, особенно среди молодежи;
- снижение уровня квалификации работников по сравнению с уровнем сложности выполняемых работ, что, в свою очередь приводит к увеличению количества брака, падению качества производимой продукции.

Таким образом, из выше сказанного можно сделать вывод, что заработная плата работников судостроительных предприятий на данный момент не выполняет своих основных функций. Она не обеспечивает воспроизводства рабочей силы, не мотивирует работников к повышению эффективности и качества их трудовой деятельности. Это говорит о том, что существующая система организации оплаты труда не соответствует современным условиям и требует изменений. При этом необходимо помнить, что достижение положительного результата возможно лишь при использовании комплексного подхода при совершенствовании оплаты труда, т.е. максимальный эффект может быть получен при решении не отдельных проблем, а общей их совокупности с учетом реальных условий.

Вместе с тем, именно люди являются важнейшим ресурсом любого предприятия, а значит без решения кадровых проблем невозможно возрождение, а также сохранение конкурентоспособности отечественного судостроения.

Список литературы

1. Калиновский И. Слабые звенья промышленности // Российский судостроительный портал.- 2015. – 12 января [Электронный ресурс] / – Режим доступа: http://shipbuilding.ru/rus/articles/Low_prom/ (дата обращения: 12.03.2015).
2. Кожина Е.В. Обеспечение конкурентоспособности промышленного предприятия на основе реализации трудового потенциала: дисс... кандидата экономических наук. – Санкт-Петербург, 2010.
3. Меренкова Е., Матвеева В. Транспортные заботы транзитной территории // «Направление – Дальний Восток». – 2012. – №2 (30). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.n-dv.ru/?page=3&article=710> (дата обращения: 12.03.2015).

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Колмакова В.А.

студентка факультета экономики, направления «Финансы и кредит»,
Тульский филиал Финуниверситета,
Россия, г. Тула

Научный руководитель – к.э.н. Воскресенская Л.Н.

В статье рассматриваются особенности налогообложения некоммерческих организаций (НКО). Раскрывается сущность понятия НКО, а так же отношения НКО, связанные с выплатой и исчислением налогов, особенности присущих им льгот для определенных видов налогов.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, некоммерческие организации, налоговые льготы.

Согласно ГК РФ, некоммерческая организация (НКО) – это структура, не ставящая перед собой в качестве уставной, основной цели деятельности извлечение прибыли, но если такова имеется – не распределяющая ее между участниками, а направляющая вырученные средства на расширение и усовершенствование основной деятельности [1].

В реальной жизни НКО часто сталкиваются с вопросами по налогообложению их деятельности. Следовательно, неотъемлемой и актуальной частью финансов некоммерческих организаций являются отношения, связанные с уплатой налогов [4, с. 24].

Но в НК РФ, наряду с НКО, для которых предусмотрены налоговые льготы, в прописываются такие организации, которые полностью освобождаются от налогового бремени. Так, например, от уплаты всех видов налогов освобождаются общероссийские общественные организации инвалидов; от уплаты НДС освобождаются операции, связанные с реализацией медицинских товаров, услуг, а так же ремонтно-реставрационных, консервационных и восстановительных работ (ст. 149 НК РФ); от уплаты земельного налога полностью освобождаются заповедники, религиозные объединения, детские-оздоровительные учреждения.

В общем, состав уплачиваемых НКО налогов, зависит от того, ведет ли она, помимо своей основной деятельности, предпринимательскую, или нет.

Если некоммерческая организация ведет только основную, уставную деятельность – то ей, по закону, отводится право на пользование льготами при уплате налогов. Наряду с этим положением, это не означает, что НКО полностью освобождены от уплаты всех существующих налогов.

НКО, при наличии и ведении предпринимательской деятельности, осуществляют выплату практически все виды налогов, предусмотренных действующим законодательством.

В настоящее, согласно НК РФ, к ним относятся следующие виды [2]: 1. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ); 2. Налог на добавленную стоимость (НДС); 3. Налог на имущество организации; 4. Земельный налог; 5. Транспортный, водный и другие региональные/местные налоги.

Несмотря на это, учитывая исключительную социальную важность услуг, которые оказывают бюджетные организации в социально-культурной сфере, налоговым законодательством РФ прописываются и предусматриваются налоговые льготы, а так же, в некоторых случаях, полное освобождение от уплаты налогов следующих учреждений: образования, здравоохранения, культуры, спорта, органов государственной власти [3].

Начнем рассмотрение вопроса налогообложения некоммерческих организаций с понятия «упрощенная система налогообложения» (УСН). Под определением понимается особый налоговый режим, который направляется на уменьшение уровня налоговой нагрузки, на его упрощение. Так, с переходом организации или предприятия на УСН, в процессе исчисления налогов,

они освобождаются от уплаты налогов на прибыль и на имущество. Но ситуация, связанная с возможностью применения УСН на всей территории РФ, без каких-либо региональных/местных ограничений, для НКО не предусматривается.

Так, в полной мере освобождаются от уплаты земельного налога некоммерческие организации, при условии ведения лишь бюджетной, т.е. уставной деятельности (не осуществляя предпринимательскую). В свою очередь, ставка, которая, согласно законодательству, устанавливается муниципальными образованиями РФ, по общему правилу, не могут превышать 1,5%, а в качестве исключения, в отношении отдельных земельных участков, например сельскохозяйственных, – 0,3% [2].

При исчислении налога на добавленную стоимость, некоммерческие организации, в соответствии с главой 21 НК РФ, считаются обязательными структурами, осуществляющими уплату НДС. Ставка этого налога не зависит от наличия у бюджетной организации и ведения ею предпринимательской деятельности. Налоговые ставки для исчисления суммы НДС, в соответствии со ст. 164 НК РФ, настоящее время составляют 0, 10 и 18% [2].

Но, стоит упомянуть, что при начислении налога на НДС не подлежат налогообложению медицинские услуги (исключаются косметические, услуги в сфере ветеринарии, санитарии и эпидемиологии). Не должны уплачивать НДС бюджетные организации, оказывающие услуги в сфере образования (педагогический, учебный или воспитательного процесса), и услуги, которые оказываются в сфере социальной культуры и искусства [5].

Порядок налогообложения прибыли НКО, с введением в действие главы 25 ч.2 НК РФ, стал аналогичен порядку, который в настоящее время действует в отношении коммерческих организаций. Однако, правовой и юридический статусы бюджетных учреждений и тут подразумевают исключительные преимущества, касающиеся начисления налоговой базы в области полученных доходов, а так же попутных расходов, не учитываемых при налогообложении.

Так, объектом налогообложения является имеющийся доход, сниженный на размер расходов, которые понесла организация, что ничто иное как чистая прибыль. Под расходами следует подразумевать реальные, обоснованные и, главное, документально подтвержденные затраты. Так же, из вырученных денежных средств, исключаются доходы, относящиеся к целевым поступлениям, средствам целевого финансирования, к которым относятся доходы в виде субсидий, предоставляющиеся НКО на безвозмездной основе. В настоящее время, согласно НК РФ ст. 284, действует 20 % [2].

Бюджетные организации являются обязательными плательщиками налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Начисление суммы налога происходит по окончании каждого месяца и применяется ко всем доходам, в отношении которых используется налоговая ставка 13 % [2]. Льготы, по исчислению данного налога, для НКО не предусмотрены.

Транспортный и вводный налоги, которые по своей сути являются региональными, считаются обязательными к уплате на территории того субъек-

та РФ, на территории которого он введен законом данного субъекта РФ. Так, на территории ТО введены льготы, в отношении его уплаты НКО.

Таким образом, рассмотрев исчисления всех видов налогов, согласно НК РФ, можно заключить, что: режим налогообложения некоммерческих организаций в РФ можно считать "щадящим". Не смотря на то, что при ведении предпринимательской деятельности некоммерческими организациями НК РФ обязывает их к уплате всех вышеперечисленных видов налогов, существуют и предусматриваются льготы и некоторые преимущества, что, в свою очередь, с одной стороны, в значительной степени влияет на состояние и совершенствование как бюджетных организаций, их финансов и ведущей уставной деятельности в целом, так и, с другой стороны, обуславливает важность необходимости существования бюджетных учреждений, для полноценного социально-экономического развития РФ.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации" (ГК РФ) часть 1 от 30.11.1994 (редакция от 22.10.2014) № 51-ФЗ;
2. Налоговый кодекс Российской Федерации" (НК РФ) часть 1 от 31.07.1998 (редакция от 29.12.2014) № 146-ФЗ;
3. Федеральный закон "О некоммерческих организациях" от 12.01.1996 (редакция от 08.03.2015) № 7-ФЗ;
4. Свищева, В.А «Некоммерческие организации: бухгалтерский учет, налогообложение, финансирование». – М.: 2013. – 272 с.

К ВОПРОСУ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ В РОССИИ И РЕГИОНЕ

Кривобок М.В.

магистрант кафедры экономики и менеджмента,
Волгоградский государственный социально-педагогический университет,
Россия, г. Волгоград

Скитер Н.Н.

профессор кафедры экономики и менеджмента,
Волгоградский государственный социально-педагогический университет,
доктор экономических наук,
Россия, г. Волгоград

В статье рассматриваются вопросы значимости дополнительного профессионального образования. Автор провел параллели профессионального образования и конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда.

Ключевые слова: работник, профессиональное образование, молодой специалист, рыночная экономика.

В современных условиях стремительного развития всех сфер жизни, становление профессионального образования не исключение. Формирование

качественного персонала в наши дни особенно актуально вследствие развития как научно-технического прогресса, так и постепенным устареванием знаний и навыков. Уровень подготовки работника должен соответствовать с интересами самого работника и запросами предприятия. Для более квалифицированной подготовки необходимо высшее профессиональное образование.

Профессиональное образование является высшим звеном в системе подготовки высококвалифицированных кадров, включает в себя систему знаний, умений, навыков по определенной деятельности. Сложная и постепенно дополняющаяся система профессионального образования в настоящее время обрела признание и большой интерес педагогической и научной общественности в России и за рубежом [1]. По данным Министерства образования и науки Российской Федерации в 2013 г. число общеобразовательных организаций (без вечерних общеобразовательных организаций) сократилось на 4,4% и составило 44436 единиц. В то же время увеличилось число государственных и муниципальных гимназий (на 1,2%), лицеев (на 0,3%) и численность обучающихся в них (соответственно на 3,7% и 3,2%). В 2013 г. число профессиональных образовательных организаций, осуществляющих подготовку специалистов среднего звена, сократилось на 9% и составило 2307 единицы. Сокращение числа профессиональных образовательных организаций произошло как среди государственных и муниципальных, так и среди частных профессиональных образовательных организаций [5].

В ходе анализа законодательной базы РФ в области образования выяснилось, что структура профессионального образования в России состоит из взаимодействия начального, среднего, высшего и дополнительного образования.

Уже сейчас созданы и благополучно работают учебные заведения нового уровня, которые охватывают интересы личности, а также профессиональные потребности экономики. Инновации в профессиональном образовании стали закономерной реакцией на социально-экономические изменения в обществе, которые были отражены в различных правовых документах, постановлениях правительства [3 с.73]. Дополнительное профессиональное образование является также важным компонентом системы образования в России, объединяет разные формы и уровни образования. В рейтинге стран мира по уровню образования Россия занимает 49 место, индекс уровня образования составляет 0,78 [4]. Данный показатель, хотя и является достаточно универсальным, обладает рядом ограничений. В частности, он не отражает качества самого образования. Также он не показывает в полной мере разницу в доступности образования в силу различий в возрастных требованиях и в длительности обучения.

К примеру, на территории Волгоградской области функционирует 17 самостоятельных высших учебных заведений, а также десятки филиалов и представительств вузов г. Волгограда и других городов различных регионов страны. Из 17 вузов – 9 государственных учреждений федерального подчинения, 1 – государственный вуз областного подчинения, 2 – муниципальных и 5 негосударственных вузов. К старейшим высшим образовательным учреждениям области относятся государственные университеты: архитектурно-

строительный (ВолГАСУ), медицинский (ВолГМУ), социально-педагогический (ВГСПУ), технический (ВолГТУ), в также аграрный университет (ВолГАУ) и академия физической культуры (ВГАФК) [6].

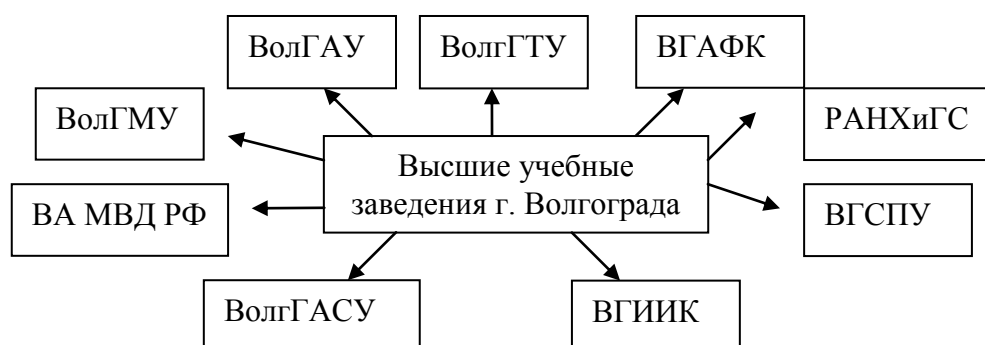


Рис. 1. Высшие учебные заведения г. Волгограда

Составлено автором по данным сайта Волгоградской областной универсальной библиотеки имени М.Горького [6]

В России большую популярность последнее время приобретает именно дополнительное профессиональное образование, которое направлено на повышение конкурентоспособности, а также обеспечение профессиональной мобильности работников вследствие внедрения новых прогрессивных технологий. Желая получить дополнительное образование продемонстрировали 71,8% – это обучение иностранному языку и владению компьютера. [2 с. 100]. Непрерывное профессиональное образование позволяет осуществлять образовательный маневр, исходя из возможностей, а также потребностей личности и социально-экономических условий.

Таким образом, можно сказать, что в условиях рыночной экономики профессиональное образование имеет огромное значение на всех его уровнях. Непрерывное дополнительное образование является движущей силой инновационных преобразований экономики, поэтому необходимо его активное развитие для поддержания на достойном уровне во всем мире.

Список литературы

1. Об образовании: Закон РФ от 10 июля 1992г. №3266-1 в ред. [Текст] Федерального закона от 10 июля 2012 №111-ФЗ.
2. Шерер И.Н. Проблемы занятости молодежи на рынке труда. [Текст] / И.Н. Шерер //Известия ВГСПУ Серия «Социально-экономические науки и искусство». – 2012. №3(67). С 99-104.
3. Клячко Т.И Модернизация российского образования: проблемы и решения [Текст] /Т.И. Клячко// Отчетные записи. – 2012 – №2.С.73.
4. Центр гуманитарных технологий//Сравнительные исследования, рейтинги стран мира [Электронный ресурс] //Рейтинг стран мира по уровню образования URL: <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info> (дата обращения 26.10.2014)
5. Федеральная служба государственной статистики/ [Электронный ресурс] Население. Образование. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/education/# (дата обращения 26.10.2014)
6. Сайт Волгоградской областной универсальной библиотеки имени М.Горького. [Электронный ресурс] Образование Волгоградской области. URL: <http://www.vounb.volgograd.ru/obrazovanie.html>

СОСТАВ И ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Крюк С.П.

ст. преподаватель кафедры экономики Гуманитарного института Филиала
Северного (Арктического) Федерального Университета в городе Северодвинске,
Россия, г. Северодвинск

Сохарева Н.А.

доцент кафедры экономики Гуманитарного института Филиала Северного
(Арктического) Федерального Университета в городе Северодвинске,
канд. эконом. наук,
Россия, г. Северодвинск

В статье раскрываются критерии отнесения юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к субъектам малого предпринимательства. Финансовая (бухгалтерская) отчетность субъектов малого предпринимательства имеет свои особенности, основной из которых является выбор одного из вариантов, предложенных в законодательстве о бухгалтерском учете.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, малое предприятие, финансовая (бухгалтерская) отчетность, учетная политика.

Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Он представляет собой наиболее многочисленный слой частных собственников и в силу своей массовости играет значительную роль в социально-экономической жизни страны. Так, по данным органов статистики количество юридических лиц, за исключением субъектов малого предпринимательства, бюджетных организаций, банков, страховых и прочих финансово-кредитных организаций в 2012 году составляло около 90 тыс. ед., малых предприятий – более 2 млн. ед., в том числе микропредприятий – более 1,75 млн. ед. [1,2].

Определение понятиям «малые и средние предприятия» закреплено законодательно. Субъекты малого и среднего предпринимательства – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными законодательно к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям [8]. Для отнесения юридических лиц к малым предприятиям действующим законодательством определены несколько критериев. Это доля участия в уставном капитале отдельных юридических лиц, средняя численность работников и некоторые физические показатели. Представим классификацию малых и средних предприятий по указанным критериям в таблице 1.

Классификация субъектов малого предпринимательства

Критерии	Субъекты малого и среднего предпринимательства			
	Индивидуальные предприниматели	Микропредприятия	Малые предприятия	Средние предприятия
Доля участия в уставном капитале субъекта отдельных участников	-	Суммарная доля таких участников как РФ, субъекты РФ, муниципальные образования, иностранные юридические лица, общественные и религиозные организации, объединения, благотворительные и иные фонды, а также одно или несколько юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства – не более 25%.		
Средняя численность работников за предшествующий календарный год	До 100 человек включительно	до 15 человек	до 100 человек включительно	Интервал [101;250]
Финансовые показатели:				
- выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг за предшествующий календарный год	Не более 400 млн. руб.	Не более 60 млн. руб.	Не более 400 млн. руб.	Не более 1000 млн. руб. [5]
- балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год	Величина законодательно не установлена.			

Следует отметить, что указанные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) являются предельными и устанавливаются раз в пять лет Правительством РФ.

В соответствии с законом о бухгалтерском учёте все юридические лица обязаны вести бухгалтерский учёт [7], и, соответственно, формировать и представлять пользователям бухгалтерскую отчетность. Бухгалтерская (финансовая) отчетность – информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, систематизированная в соответствии с требованиями законодательства о бухгалтерском учете.

При организации и ведении бухгалтерского учета малым предприятиям следует руководствоваться общими требованиями бухгалтерского и налогового законодательства. В целях реализации государственной политики в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации для указанных предприятий предусматриваются упрощенные способы ведения

бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, и упрощенный порядок ведения кассовых операций. При этом малому предприятию необходимо исходить из того, что бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о его финансовом положении, изменениях в нем, а также о финансовых результатах деятельности [ПБУ 4/99].

Упрощение бухгалтерского учета состоит в том, что малое предприятие может совсем не применять ряд положений по бухгалтерскому учету (ПБУ), не применять некоторые из требований отдельных ПБУ. А это влияет на информацию, которая раскрывается в бухгалтерской отчетности.

В общем случае бухгалтерская отчетность юридических лиц – коммерческих организаций состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним. Приложения – это отчет об изменениях капитала, отчет о движении денежных средств, отчет о целевом использовании полученных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Для малых предприятий также предусмотрен упрощенный состав и порядок формирования бухгалтерской отчетности. Упрощенный состав отчетности включает в себя бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Приложения к указанным формам составляются при необходимости. Что касается порядка формирования, то указанные формы отчетности могут включать показатели только по группам статей без детализации. А в приложениях приводится только наиболее важная информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения субъекта малого предпринимательства или финансовых результатов его деятельности [3,6]. Кроме того, малое предприятие может формировать отчетность по упрощенным формам [6]. Систематизацию вариантов состава форм бухгалтерской отчетности для малых предприятий приведем в таблице 2.

Таблица 2

Состав бухгалтерской отчетности малых предприятий

Критерии формирования	Перечень форм бухгалтерской отчетности
Общий порядок	Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, приложения к ним. Раскрывается вся имеющаяся информация
Упрощенный порядок	Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах. Приложения – при необходимости. Информация раскрывается укрупнено, по группам статей
Специальные формы	Бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах для субъектов малого предпринимательства, утвержденные в приложении №5 приказа Министерства финансов РФ №66н от 02.07.2010

Малое предприятие в соответствии с законодательством вправе выбрать вариант состава и порядка формирования бухгалтерской отчетности и закрепить его в учетной политике [4].

Таким образом, в соответствии с законом для отнесения предприятия к малому нужно принимать во внимание три критерия: численность работни-

ков, участие других организаций в уставном капитале предприятия и выручку от реализации товаров (работ, услуг) или остаточную стоимость основных средств и нематериальных активов. Информация, которую необходимо раскрыть в бухгалтерской отчетности субъекта малого предпринимательства зависит от специфики деятельности и других условий хозяйствования. Поэтому малое предприятие самостоятельно принимает решение о составе бухгалтерской отчетности, объеме раскрываемой информации и порядке ее формирования. Выбор предприятия закрепляется в учетной политике.

Список литературы

1. Количество организаций (юридических лиц) и их территориально-обособленных подразделений по Российской Федерации в 2012 году в разрезе видов экономической деятельности [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/kol_yurr.htm
2. Основные показатели деятельности малых предприятий (включая микропредприятия) по видам экономической деятельности Российской Федерации за 2012г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/inst-preob/tab-mal_pr_m.htm
3. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. N 43н (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=107971;dst=0;ts=BF95F6F1F9EDD4B0618E1BEBA816FFB6;rnd=0.7704711297992617>
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (ред. от 18.12.2012) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=142566;dst=0;ts=BF95F6F1F9EDD4B0618E1BEBA816FFB6;rnd=0.5412397761829197>
5. Постановление Правительства РФ №101 от 09.02.13 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141973;dst=0;ts=BF95F6F1F9EDD4B0618E1BEBA816FFB6;rnd=0.6784521075896919>
6. Приказ Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 04.12.2012) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141042;dst=0;ts=BF95F6F1F9EDD4B0618E1BEBA816FFB6;rnd=0.14254805957898498>
7. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ред. от 04.11.2014) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573;dst=0;ts=BF95F6F1F9EDD4B0618E1BEBA816FFB6;rnd=0.9479585415683687>
8. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 28.12.2013) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=157188;dst=0;ts=BF95F6F1F9EDD4B0618E1BEBA816FFB6;rnd=0.41276452387683094>

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ: АНАЛИЗ СООТВЕТСТВИЯ ЗАДАЧ ТЕКУЩЕГО ВРЕМЕНИ

Курбакова Ю.О.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

Николайчук О.А.

научный руководитель, каф. «Экономическая теория» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., проф.,
Россия, г. Москва

Статья написана в рамках политэкономической парадигмы и посвящена исследованию проводимой в России экономической политики на предмет соответствия стратегическим задачам социально-экономического развития страны. Цель статьи – показать, что проводимая правительством экономическая политика противоречит им же поставленным стратегическим целям и задачам долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 года¹.

Ключевые слова: экономическая политика, стратегические цели и задачи российской экономической политики, предпосылки успеха экономической политики.

Понятие «экономическая политика государства» означает, как известно, совокупность научно обоснованных мер по развитию экономики, оформленных государством соответствующими нормативно-правовыми актами, обеспечивающими условия, необходимые для решения социально-экономических задач, стоящих перед обществом на данном этапе его развития.

Стратегическая цель и задачи экономической политики в России сформулированы в Концепции-2020², а именно: стратегическая цель экономической политики – достижение уровня социально-экономического развития, обеспечивающего России статус великой державы в XXI веке; стратегические задачи – модернизация экономики и повышение ее конкурентоспособности; переход от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития; увеличение более чем в десять раз, доли российских высокотехнологических продуктов на мировом рынке; четырехкратное повышение производительности труда в базовых секторах экономики; повышение в 2-3 раза эффективности национальной экономики в целом»; метод реализации – задействование предпринимательской инициативы.

Предпосылками тому, как следует из макроэкономики, служат: эффективный спрос; доступные кредиты и цены на капитальные ресурсы; пропорциональность отраслевой структуры производства; соразмерность развития материального производства и производственной инфраструктуры, добросовестное поведение агентов инфраструктурных отраслей, «совершенные от-

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 г. «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»

² Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 г. «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»

ношения рынка» (конкурентная среда), макроэкономическая устойчивость (уровень инфляции, уровень безработицы).

Стало быть, созданию этих предпосылок и должна быть подчинена экономическая политика. Однако на практике предпринимаются меры, противные тому. В качестве таковых приводятся:

1. Превращение профессионально-технического образования из общественного блага в рыночную услугу и с последующим проведением «оптимизации» его структуры обусловили острый дефицит рабочей силы в сфере высокотехнологичных производств.

2. Проведение политики «дорогих денег» делает недоступными кредиты для предпринимателей и, тем самым, препятствует формированию эффективного спроса: на протяжении всех лет рыночных реформ в России устанавливается высокая (по сравнению с высокоразвитыми странами) ставка рефинансирования. На начало 2012 г. (относительно благополучный год) ставка рефинансирования составляла в: России – 8%, Европейском центральном банке – 1%, Англии – 0,5%; США – 0,25; Японии – 0,1%¹. На начало 2014 г. в России ставка рефинансирования составляла 17%, при сохранении последних.

3. Запланированное повышение цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий, опережающее общий рост цен, угнетает предпринимательскую инициативу²: снижает рентабельность предприятий, сокращение их прибылей, и, как следствие, – сокращение инвестиций, поскольку их главным источником при проводимой денежной политике служат собственные средства предприятий; определяет рост издержек производства отечественных товаропроизводителей и делает фактически неконкурентоспособными.

4. Сокращение бюджетных средств на поддержку отраслей обрабатывающей промышленности еще более усугубляет проблему. Контент-анализ мероприятий правительства по развитию российской экономики в перспективе показывает³:

- снижение суммарного уровня финансирования программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» в 2015 г. – на 13%, в 2016 г. – на 21% и в 2017 г. – на 22% (с учётом того, что по всему бюджету сокращения, в среднем, составляют 10%);

- отказ на текущее время от финансирования федеральным бюджетом ряда отраслей обрабатывающей промышленности, в т.ч. «Сельскохозяйственное машиностроение», «Машиностроение для пищевой и перерабатывающей промышленности»; «Машиностроение специализированных производств (строительно-дорожная и коммунальная техника, пожарная,

¹ Источник: <http://otvety.google.ru>

² Так, в период с 2008 до 2020 г планировалось поднять цены: на газ – в 3,66 раза, на электроэнергию – в 2,65, на железнодорожные перевозки – в 2,25 раза при общем росте цен, менее чем в 2 раза. Однако, по оценкам экспертов, все эти показатели уже к 2015 г. были превышены. В: Протопопова Н.И. Природа рассогласования экономических интересов государства и частного капитала. – Тамбов: ООО «Центр-пресс», 2013 – С. 68.

³ Составлено: Бувеч Ю.И. От бюджета стагнации к бюджету созидания. «Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания». Материалы II Международной научной конференции (04 марта 2015.) – Москва финансовый университет при Правительстве РФ.

аэродромная, лесная техника)»; «Тяжелое машиностроение»; «силовая электротехника и энергетическое машиностроение»; «Современные средства индивидуальной защиты и системы жизнеобеспечения подземного персонала угольных шахт», некоторые из которых производят продукцию, обеспечивающую повышение энергоэффективности и снижение металлоёмкости в промышленности.

- отказ в 2017 г. от финансирования федеральным бюджетом программ: «Легкая промышленность и народные художественные промыслы», «Транспортное машиностроение», «Станкоинструментальная промышленность», «Развитие производства композиционных материалов (композитов) и изделий из них», «Развитие промышленности редких и редкоземельных металлов», «Лесопромышленный комплекс», «Промышленные биотехнологии», «Развитие инжиниринговой деятельности и промышленного дизайна», «Индустрия детских товаров».

Критический анализ изложенных выше проводимых и планируемых мер экономической политики на предмет, соответствия/несоответствия задачам Стратегии-2020, приводит к выводу: проводимые и планируемые мероприятия экономической политики усугубляют/усугубят деградацию обрабатывающей промышленности, диспропорциональность отраслевой структуры экономики, макроэкономическую нестабильность и, тем самым, разрушают/окончательно разрушат условия, необходимые для решения стратегических задач социально-экономического развития России.

В силу того существует настоятельная потребность смены курса экономической политики и выработки научно обоснованных мер, что предполагает отказ от идеологических догм и обращение к методам, которые отвечают решению в России трудных и неотложных задач текущего времени. Таковые широко освещены в работах ряда российских экономистов, представителей предпринимательской среды, дело осталось только за политической волей.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 г. «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Бувеч Ю.И. От бюджета стагнации к бюджету созидания. «Развитие современной России: проблемы воспроизводства и созидания». Материалы II Международной научной конференции (04 марта 2015.) – Москва финансовый университет при Правительстве РФ.
3. Протопопова Н.И. Природа рассогласования экономических интересов государства и частного капитала. – Тамбов: ООО «Центр-пресс», 2013 – С. 68.
4. электронный ресурс: <http://otvety.google.ru>

СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В РОССИИ

Лебедева Н.Ю.

ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита
Южного федерального университета,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Демидова Ю.А.

студентка 4 курса кафедры бухгалтерского учета и аудита
Южного федерального университета,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматривается страхование, как способ защиты от возникающих в ходе банковской деятельности различных видов риска. Проведен анализ основных методов борьбы с рисками в банковской сфере, также рассмотрены перспективные направления страхования в России. Актуальность темы состоит в том, что именно благодаря страхованию банковских рисков обеспечивается надежность банка, сохраняется его репутация и минимизируются убытки.

Ключевые слова: риск, страхование, банковские риски, кредитные организации.

Проведение банками финансовых операций влечет за собой безусловное появление рисков. Риск – стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям банком части своих ресурсов, недополучению доходов или производству дополнительных расходов в результате осуществления финансовых операций.

На основе комплексной классификации банковских рисков можно моделировать банковскую деятельность, проводить поиск внутренних резервов с целью повышения эффективности осуществления операций. По источникам возникновения, в зависимости от характера объектов риска, риски классифицируются на финансовые и нефинансовые.

Одним из способов защиты от возникающих в ходе банковской деятельности различных видов риска является страхование. Оно направлено на максимальное ограничение воздействия непредвиденных изменений, а также обеспечение максимального отклонения фактической прибыли банка от ожидаемой [3]. Страхование банковских рисков занимает особое место в системе управления. Взяв свое начало в США, банковское страхование в настоящий момент претерпевает процесс адаптации с учетом законодательства и действует во многих странах мира, в том числе и в России.

Российские банки на данном этапе располагают двумя основными методами борьбы с рисками. Первый из них базируется на большом количестве регламентирующих документов Банка (внутренних положений, инструкций, распоряжений), а также разработанных методик действий в условиях форс-мажоров. Второй метод борьбы с банковскими рисками направлен на формирование резервов на возможные потери. Данные методы имеют сомнительную эффективность в условиях действительно серьезных потрясе-

ний. Но в условиях современной нестабильности экономической ситуации банки стали использовать третий метод – страхование банковских рисков. Данный метод достаточно перспективный и быстро развивается, а в случае наступления риска он позволяет получить реальное возмещение ущерба, убытков и прочих неприятностей материального характера [4].

В соответствии с законом «О банках и банковской деятельности» N 395–1 от 02.12.1990 г., сами банки не могут осуществлять операции по страхованию, за исключением страхования валютных и кредитных видов риска. Для этого в банке образуется резервный фонд. Выходом из данной ситуации является страхование рисков [1].

Основной банковской операцией, которая приносит банку наибольший доход, является кредитование. Но вместе с тем, выдача кредита несет за собой большое количество рисков, с наступлением которых банк может потерять не только доход, но и выданные средства. Возможность страхования кредитного риска предоставлена страховым организациям или независимым страховым компаниям. Объектами подобного страхования могут выступать коммерческий и банковский кредиты, обязательства и поручительства по кредиту, долгосрочные инвестиции и т.п. Особенность страхования кредитных банковских рисков состоит в том, что оно осуществляется не только посредством страховых компаний, но и внутри самого кредитного учреждения.

К основным способам страхования от рисков можно отнести диверсификацию (распределение), регулирование структуры и размеров. Помимо этого, необходим постоянный контроль со стороны банка за соблюдением соотношений и нормативов. Например, установленные нормативы максимального размера риска на одного заемщика, максимального размера валютного и процентного рисков банка и др.

По мере появления и расширения выдачи ипотечных и потребительских кредитов банки стали еще больше ценить и понимать значимость сотрудничества со страховыми компаниями, поскольку потребность страхования квартир, имущества и жизни страхователя, когда выгодоприобретателем по договору страхования является банк, увеличивается.

Стоит отметить, что необходимым процессом обеспечения стабильной банковской системы является обязательное страхование депозитов, которое обеспечивает доверие вкладчиков. Ст. 38 закона РФ N 395–1 от 02.12.1990 г. «О банках и банковской деятельности» требует от коммерческих банков обязательного страхования вкладов в Федеральном фонде обязательного страхования вкладов. Но, несмотря на это, на протяжении 10 лет законопроект «О гарантировании вкладов граждан в банках», так и не принят. На фоне этого сами банки инициируют страхование банковских вкладов [1]. Еще одним не менее значимым направлением страхования банковских рисков является страхование валютного риска. Основными направлениями, в сфере страхования валютных рисков, являются различные методы их хеджирования. Это понятие включает в себя государственное страхование от валютного риска, создание резервов для покрытия возможных убытков, а также создание встречных требований и обязательств в иностранной валюте. Выделяют не-

сколько основных методов хеджирования валютных рисков, позволяющих уменьшить воздействие рисков вследствие изменения курса валют: балансирование валютного риска; форвардные контракты; опционные сделки; валютные оговорки; кредитование и инвестирование в иностранной валюте; валютные свопы; «валютные корзины»; страхование экспортных кредитов; самострахование [2].

Существует несколько основных перспективных направлений страхования рисков в России, которые активно набирают обороты:

1) Страхование эмитентов пластиковых карт. Эмитенты пластиковых карт подвержены вероятности подлога. Из большого количества способов борьбы с мошенничеством в отношении пластиковых карт существуют программы, включающие страхование пластиковых карт от подлога, внесения мошеннических изменений, а также от использования потерянной или украденной карточки лицами, не являющимися их владельцами.

2) Страхование сейфов, банковских хранилищ и ценностей: деньги в валюте, ценные бумаги, долговые обязательства, драгоценные камни, благородные металлы и сплавы, а также изделия из них; коллекции, раритет, антиквариат, изделия и иные ценности. Данный вид страхования занимает одно из ведущих мест, так как ограбление является одним из частых преступлений, совершаемых в финансовой сфере.

3) Страхование банков от преступлений в сфере электронных и компьютерных технологий. Этот вид страхования предназначен для обеспечения покрытия убытков, которые были понесены в результате совершения компьютерных и электронных преступлений, количество которых за последние годы стремительно растет.

4) Комплексное страхование банковских рисков. Страховой полис «ВВВ», появившийся на российском рынке страхования банковских рисков в 1998 году, на сегодняшний день остается основным методом защиты банков от рисков внутреннего и внешнего мошенничества. Данный полис обеспечивает компенсацию убытков (ущерба), нанесенных коммерческой организации противоправными действиями персонала или третьих лиц. Полис покрывает набор рисков, присущих деятельности финансово-кредитных институтов, которые также могут страховаться и отдельно.

5) Страхование профессиональной ответственности сотрудников банка (кассиров и операционистов). Страхуются имущественные интересы, в рамках законодательства РФ, связанные с возмещением страхователем прямого ущерба, причиненного клиентам банка его работниками при исполнении им своих профессиональных обязанностей [3].

Несмотря на заметный прогресс в развитии страхования банковских рисков, имеется и ряд проблем. К ним можно отнести следующие затруднения: низкая прозрачность деятельности страховых компаний; искусственное занижение страховщиками стоимости страхования банковских рисков, приводящее к проблемам с выплатами страховых возмещений при наступлении страховых случаев.

Таким образом, для правильного функционирования кредитной организации необходимо разрабатывать механизмы страхования и управления финансовыми рисками. Важность и значимость страхования, а также ее социально-общественная функция заключается в защите прибыли – дохода кредитной организации, от неблагоприятных внешних и внутренних воздействий, которые никаким образом не должны повлиять на финансовую устойчивость организации, а, следовательно, на состояние денежно-кредитной системы государства.

Список литературы

1. Федеральный Закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395–1 (действующая редакция от 29.12.2014).
2. М. Корф. Банковское страхование: перспективы. // ИА Банкир.Ру. 2011.
3. Тарханова Е. А. Страхование банковских кредитных рисков в коммерческом банке [Текст] / Е. А. Тарханова, А. В. Пастухова // Молодой ученый. – 2014. – №5. – С. 321-323.
4. Фролова И.В., Лебедева Н.Ю. Управление капиталом коммерческого банка на основе производных балансовых отчетов // Аудиторские ведомости. – 2014. – №10.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО КАСПИЙСКОГО КЛАСТЕРА

Лебедько А.Г.

старший научный сотрудник Южного федерального университета,
кандидат экономических наук,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье обоснован процессный подход к созданию регионального экономического кластера в пределах Северного Кавказа. В основе нового подхода лежат негативные тенденции в развитии нефтегазового комплекса, обусловленные недостатками в сложившейся системе управления и контроле за воспроизводством сырьевой базы. Кластерная форма экономики по критериям макроэкономики превосходит экономические показатели вертикально интегрированных компаний.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, процессный подход, кластер, экономический рост, конкурентноспособность, регион, стратегия, развитие.

Российский нефтегазовый комплекс (НГК) представляет собой наиболее конкурентноспособную и успешную отрасль экономики, которая, в значительной степени, зависит от мировой конъюнктуры. Поэтому очевидна важность решения задачи развития НГК, в том числе и в южном регионе России, где нефть в промышленных масштабах добывается уже сто пятьдесят лет. Все прогнозы указывают на то, что в XXI веке будет постоянно возрастать потребление минеральных ресурсов.

Предлагаемые макроэкономические идеи стратегического управления (менеджмента) НГК с позиции процессного подхода выработаны нами на основе системного анализа с учетом ситуационных факторов недропользования, в основном, экологических. В стратегическом плане компания соответствует от-

крытой системе, а ее развитие определяется внешними факторами. Успех в этом случае зависит от того, насколько удачно проходит адаптация, а ситуационный подход определяет степень адекватного реагирования на различные по своей природе внешние воздействия, снижающего риски.

Совершенствование управления развитием минерально-сырьевой базы производственной сферы представляет *многошаговый процесс* и состоит из этапов, заключающихся в проведении анализа состояния минерально-сырьевой базы производственной сферы, на основе которого определяется стратегия ее развития и прогнозная оценка потребностей нефтегазовой отрасли. Обязательным условием рационального недропользования является инновационный подход, в том числе и к оценке рентабельности разработки месторождения.

Кластерные технологии объединения хозяйствующих субъектов способствуют улучшению инвестиционного климата в регионе, а также развитию экономических и социальных связей, интеграционных и информационных систем. Таким образом, осуществляется экономический подъем территории, охваченной кластером [2].

Определены наиболее важные экономические параметры, позволяющие оценивать возможности формирования кластеров в регионе, и которые могут служить в качестве стартовых предпосылок развития кластерного подхода. В первую очередь, это взаимодействие (наличие связей) между партнерами, имеющими различную форму контактов.

Важным является также наличие сырьевых источников, специализированных людских ресурсов, современной инфраструктуры и др. Существенны также географическая близость и другие преимущества (высокие экономические показатели компаний, включая значительный уровень экспортных услуг), обеспечивающие конкурентоспособность региона [1].

Построение кластера в своей основе включает объединение в рамках одной экономической территории производственные бизнес-проекты (в частности, в сфере ТЭК), фундаментальные разработки, а также современные технологические системы и производство качественной продукции.

Интегрируемые в кластер структуры включает, как правило, действующие в регионе компании и предприятия. Рост их экономической эффективности связывается с результативным использованием действующих производственных мощностей за счет более полного использования инновационного потенциала научно-исследовательских организаций и опытно-конструкторских бюро.

Синергетический эффект достигается в результате диверсификации финансовых и материальных ресурсов. В этом случае интенсификация развития экономики происходит за счет инвестиций в инновации производственных технологий, формирования новых компаний, развития инфраструктур, повышения образовательного уровня работников предприятия.

Кластерный подход фактически способствует созданию новой формы труда, способствующей накоплению трудовых ресурсов (профессиональной рабочей силы) в пределах региона. По мнению Президента РФ в развиваю-

щемся кластере не деньги липнут к деньгам в отрыве от реальной экономики, а попадают в объединяющуюся проектную инфраструктуру реальной экономики.

В нефтегазовом секторе кластеры, объединяющие компании по территориальному признаку и на договорных основаниях, смогут развивать малые нефтяные компании. И, таким образом, новая форма развития региональной экономики – кластеры, по своим критериям макроэкономики, превосходят российские ВИНК, повышают конкурентноспособность региона и позволяют вывести его на качественно более высокий уровень хозяйствования.

Принятая в 2010 «Стратегия развития геологической отрасли до 2030 года» определяет объекты программно-целевого планирования в сфере геологического изучения недр, воспроизводства и использования минерально-сырьевой базы – минерально-сырьевые центры (МСЦ). Последние призваны решать задачи государственного управления фондом недр (координация геологоразведочных работ (ГРР) и лицензионного процесса, обеспечение и планирование инфраструктуры).

Минерально-сырьевой центр может явиться базисом регионального экономического кластера, развитие которого осуществляется симметрично традиционной схеме менеджмента, которая выглядит: «ресурсы-стратегии-цели». Она сможет обеспечить интегрированное освоение региона, снижая негативные явления из-за разобщения нефтегазового комплекса по административным подразделениям и лицензионными участками недропользователей.

В пределах юга России в результате планомерных ГРР в пойме р. Волги и акватории северной части Каспийского моря подготовлена сырьевая база, которая может стать основой Каспийского нефтегазового минерально-сырьевого кластера. Каспийский МСЦ с учетом прилегающих действующих месторождений в состоянии достигнуть годовой мощности до 35-40 млн. т.у.т. [3].

Такое развитие промышленного потенциала на сырьевой основе и последовательное расширение технологических цепочек переработки сырья с ориентировкой на инновационные решения, представляет собой путь решения экономических проблем хронически дотационных регионов.

Появившаяся в последнее десятилетие новая, фактологически обоснованная, стратегия развития нефтегазового комплекса Юга России позволяет объективно обосновать необходимость формирования Каспийского минерально-сырьевого кластера. Реализация такого масштабного проекта зависит от многих факторов, в первую очередь, от того, насколько эффективно будет организована государственная система управления фондом недр – от поисковых геологоразведочных работ до освоения запасов УВ сырья.

Список литературы

1. Андропова И.В., Бачинина Ю.П. Кластерный подход в обеспечении конкурентноспособности региона [Текст] // Монография. Тюмень: ТюмГНГУ. – 2010. – 120 с.
2. Буренина И.В., Овчинникова А.А. Вопросы формирования регионального кластера [Текст] // Экономика и управление. – 2011. – №4. – С. 23-27.

З. Донской С.Е., Григорьев М.Н. Подходы к выделению минерально-сырьевых центров нефти и управлению развитием их ресурсной базы [Текст]. Геология нефти и газа. – 2010. – №5. – С. 24-28.

ИНСТИТУТЫ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИЕЙ И ЛЕГАЛИЗАЦИЕЙ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

Литовченко Д.Ю.

студент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Южного Федерального университета,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье исследуется институциональная структура современной отечественной системы борьбы с коррупцией и легализацией доходов, полученных преступным путем. По результатам проведенного исследования идентифицированы основные проблемы в предметной области и предложены потенциальные способы их комплексного решения.

Ключевые слова: борьба с коррупцией, коррупция, легализация преступных доходов.

Проблема борьбы с коррупцией и легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, является крайне актуальной как в сфере государственной службы, так и в предпринимательской деятельности. Недобросовестные действия, совершаемые сотрудниками и руководством компаний, дестабилизируют рынок и влекут крайне неблагоприятные последствия для его участников. В первую очередь, борьба с внутрикорпоративными нарушениями призвана защитить добросовестных пользователей отчетности, которыми могут быть инвесторы, кредиторы, собственники, государство. Основным регулятором этой области, безусловно, является государство, что реализуется через действующие нормативно-правовые акты и систему государственных органов.

Основными нормативно-правовыми актами по борьбе с недобросовестными действиями являются Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» №115-ФЗ и Федеральный закон «О противодействии коррупции» №273-ФЗ.

Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» №115-ФЗ направлен на защиту прав и законных интересов граждан, общества и государства путем создания правового механизма противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Закон устанавливает задачи, функции и полномочия уполномоченного органа, который определяется Президентом РФ для противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

При наличии достаточных оснований, свидетельствующих о том, что какая-либо операция или сделка связаны с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, или с финансированием терроризма, уполномоченный орган направляет соответствующие информацию и материалы в правоохранительные органы в соответствии с их компетенцией [2, с.15].

Предоставление по запросу уполномоченного органа информации и документов органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и Центральным банком Российской Федерации в целях и порядке, которые предусмотрены настоящим Федеральным законом, не является нарушением служебной, банковской, налоговой, коммерческой тайны и тайны связи [1, с.5].

Кроме этого, закон устанавливает порядок международного сотрудничества уполномоченных органов различных стран по борьбе с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма в соответствии с международными договорами. Такое взаимодействие осуществляется на стадиях сбора информации, предварительного расследования, судебного разбирательства и исполнения судебных решений. Такое взаимодействие основывается на принципе взаимности и осуществляется по средствам международных запросов. Однако закон устанавливает, что передача информации иностранным может осуществляться лишь в том случае, если она не наносит ущерба интересам национальной безопасности Российской Федерации [3, ст.10].

Федеральный закон «О коррупции» возлагает основные организационные функции по борьбе с коррупцией на Президента РФ, в частности, президент определяет основные направления государственной политики в области противодействия коррупции и устанавливает компетенцию федеральных органов исполнительной власти, руководство деятельностью которых он осуществляет, в области противодействия коррупции.

Закон устанавливает ответственность за коррупционные нарушения для государственных и муниципальных служащих, для лиц, замещающих эти должности, а также для физических и юридических лиц. Важной особенностью является то, что если в интересах или от имени юридического лица совершаются коррупционные правонарушения, то оно может быть привлечено к ответственности вместе с лицом, непосредственно совершившим такие действия.

Кроме этого, закон устанавливает обязанности организаций по принятию мер по предупреждению коррупции. К таким мерам относятся:

- 1) определение подразделений или должностных лиц, ответственных за профилактику коррупционных и иных правонарушений;
- 2) сотрудничество организации с правоохранительными органами;
- 3) разработку и внедрение в практику стандартов и процедур, направленных на обеспечение добросовестной работы организации;

- 4) принятие кодекса этики и служебного поведения работников организации;
- 5) предотвращение и урегулирование конфликта интересов;
- 6) недопущение составления неофициальной отчетности и использования поддельных документов [4, ст.13 п.3].

Организационная структура российской системы противодействия легализации преступных доходов и мошенничества включает в себя различные органы государственной власти, в частности, это:

- 1) МВД РФ (Управление экономической безопасности и противодействия коррупции МВД РФ (УЭБиПК ГУ МВД РФ);
- 2) Служба экономической безопасности ФСБ РФ;
- 3) Федеральная служба по финансовому мониторингу при Министерстве финансов РФ;
- 4) Федеральная служба финансово-бюджетного надзора при Министерстве финансов РФ (в сфере бюджетных правоотношений).

Данные органы уполномочены в пределах своих компетенций осуществлять меры по борьбе с нарушениями в области коррупции и легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансировании терроризма.

Меры борьбы с преступлениями в целом и с коррупционными действиями и легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, в том числе, можно классифицировать на:

- 1) меры профилактики (предупреждения), содержанием которых выступают ограничение, устранение или нейтрализация причин и условий, способствующих появлению, распространению или росту общественной опасности таких преступлений;
- 2) меры выявления, пресечения, регистрации, учета, прогнозирования, расследования, раскрытия преступлений данного вида;
- 3) меры выявления и розыска лиц, их подготавливающих, совершающих или совершивших такие преступления в составе организованных преступных формирований;
- 4) меры правосудия по делам о таких преступлениях, совершенных в составе организованных преступных формирований;
- 5) меры исправления лиц, совершивших такие преступления в составе организованных преступных формирований;
- 6) меры контроля (надзора) за социальной реабилитацией и поведением таких лиц после отбытия ими наказаний;
- 7) меры компенсации негативных последствий таких преступлений, совершенных в составе организованных преступных формирований.

Таким образом, организационно-правовую структуру борьбы с коррупцией и легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем можно представить в виде следующей схемы:



Рис. Организационно-правовая структура борьбы с коррупцией и легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем

В настоящее время наименее развитыми мерами оказались: профилактика, социальная реабилитация и компенсация негативных последствий преступлений. Однако именно эти меры являются наиболее важными и востребованными для общества.

Несомненно, что наиболее эффективным способом борьбы с преступностью является профилактика, однако, сегодня в РФ нет единого нормативно-правового акта, который бы устанавливал единый порядок и систематизировал механизм профилактики преступлений. К мероприятиям по профилактике преступлений относятся устранение причин и условий для совершения преступления, пропаганда, воспитание, административно-правовая профилактика и т.д.

Отсутствие правовой основы профилактики преступлений находят отражение в неэффективном правовом обеспечении противодействия коррупции и легализации доходов, полученных преступным путем.

Таким образом, можно считать, что основным направлением совершенствования борьбы с подобными нарушениями является создание общих правовых основ профилактики преступлений, а также совершенствование ныне существующих профилактических мер.

Список литературы

1. Зубарева Е.П. Аудит отмыwania доходов [Текст] / Е. П. Зубарева // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2008. – № 1. – с.2-7.
2. Кириченко М.А. О системе противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Текст] / М. А. Кириченко // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2011. – № 8. – с. 15-16.
3. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
4. Федеральный закон от 25 декабря 2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ

Макарова Т.Н.

доцент кафедры менеджмента и экономики образования ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный педагогический институт», канд. экон. наук, Россия, г. Саранск

Семенова О.А.

доцент кафедры менеджмента и экономики образования ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный педагогический институт», канд. экон. наук, Россия, г. Саранск

В статье рассматривается информационная модель системы управления цепями. Сегодня предприятия работают в условиях нестабильности спроса и снижения лояльности потребителей. Клиенты крайне взыскательны и ожидают от поставщика высочайшего качества обслуживания. С другой стороны, жесткая конкуренция на рынке приводит к падению цен. Это заставляет предприятия максимально сокращать расходы во всех сферах бизнеса и изыскивать возможности постоянного обновления ассортимента, чтобы выгодно отличаться от своих конкурентов.

Ключевые слова: логистическая система, логистические цепи, поставки, склад, информационная система.

Для разработки системы управления цепями поставок необходимо иметь полную и актуальную информацию о функционировании компании. Для имитационной модели и хранилища данных основными источниками получения данных стали статистическая отчетность оптовой компании и опрос менеджеров отдела логистики [1, с. 75].

Основные входные данные, на основе которых должно происходить выполнение функций по обработке данных и формирование основных выходных документов и отчетов, следующие:

- статистическая информация о продажах предыдущих периодов;
- скорость продаж;

- заказы клиентов;
- емкость склада (максимальный объем хранения товара на складе);
- парк транспортных средств;
- наличие товара у поставщика;
- информация о затратах на доставку и хранение;
- емкость рынка сбыта;
- пороговые значения наличия товара в розничной сети (страховой запас);
- ассортимент поставляемой продукции;
- транспорт поставки;
- количество единиц в упаковке;
- срок службы продукта;
- метод пополнения товарных запасов;
- данные о характере покупателей (приверженность к рекламе, количество контактов в день, время ожидания товара, количество контактов за день);
- текущий остаток товара.
- В результате технико-экономического анализа разработки выявляются функции, подлежащие автоматизации:
 - оценить денежные потоки;
 - сформировать заказ;
 - оценить состояние запасов;
 - оценить насыщенность рынка;
 - обработать заявки от подразделений.

DFD модель описывает асинхронный процесс преобразования информации от ее ввода в систему до выдачи пользователю. Диаграмма верхнего уровня иерархии (контекстная диаграмма) определяет основные процессы или подсистемы информационной системы с внешними входами и выходами. Она детализируется при помощи диаграмм нижнего уровня [2, с. 112].

Контекстная диаграмма включает в себя следующие внешние сущности, с которыми взаимодействует система:

- Логист категории;
- ИС офиса;
- Директор Департамента логистики.

От внешних сущностей система получает данные по продажам предыдущих периодов, информацию о товаре, его текущий остаток, размеры заказов, модель прогнозирования спроса, в результате работы система генерирует сводный отчет по прогнозам продаж и предоставляет его директору департамента логистики.

Диаграмма декомпозиции первого уровня включает следующие накопители данных:

- Хранилище результатов моделирования;
- Хранилище прогнозов;
- Хранилище состояния рынка сбыта.

Проектируемая система должна обеспечивать выполнение следующих функций:

- 1) запустить имитационную модель;
- 2) построить прогноз спроса;

Сегодня традиционный подход не вполне соответствует требованиям реальности – в первую очередь из-за постоянной изменчивости рыночной конъюнктуры и самой структуры технологической цепочки.

Список литературы

1. Сергеев В.И., Эльяшевич И.П. Логистика снабжения / В.И. Сергеев– Москва: Рид Групп, 2011. – 416 с.
2. Смирнова Е.А. Управление цепями поставок: Учебное пособие/ Е.А. Смирнова – СПб.: СПбГУЭФ, 2009. –120 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Макарова Т.Н.

доцент кафедры менеджмента и экономики образования ФГБОУ ВПО
«Мордовский государственный педагогический институт», канд. экон. наук,
Россия, г. Саранск

В статье рассматривается эффективность управления цепями поставок. Чтобы точно прогнозировать спрос, составлять реально выполнимые планы, контролировать все процессы в логистической сети, выявлять критические участки и оперативно принимать верные решения, руководителям необходимы новые технологии и эффективные инструменты для их реализации.

Ключевые слова: управление, взаимоотношениями с потребителями, спрос, заказ, производство, снабжение, материальные потоки.

Управление цепями поставок рассматривается как интеграция восьми ключевых бизнес-процессов:

- управление взаимоотношениями с потребителями;
- обслуживание потребителей;
- управление спросом;
- управление выполнением заказов;
- управление производством;
- управление снабжением;
- разработка продукта и доведение его до коммерческого использования;
- управление возвратными материальными потоками.

Управление взаимоотношениями с потребителями – первый шаг к созданию интегрированного управления цепочками поставок – установление того, кто является ключевыми потребителями или ключевыми потребительскими группами, т.е. теми, кто оказывает критическое влияние на успех бизнеса любой организации. Взаимодействие с новым потребителем повышает качество коммуникаций и позволяет лучше прогнозировать потребительский спрос, что, в свою очередь, приводит к повышению качества обслуживания потребителей в целом.

Управление спросом является ключом к эффективному процессу управления цепями поставок. Регулирование потребительских запросов должно проходить в ходе процесса управления спросом. Управление спросом частично включает действия, направленные на то, чтобы определить, что и когда купят потребители. Хорошая система управления спросом использует для этого данные по точкам продаж и «ключевым» потребителям, что помогает снизить неопределенность и обеспечить эффективные потоки по всем цепочкам поставок. Современные системы управления цепями поставок позволяют синхронизировать потребительский спрос с темпами производства и управлять запасами в глобальном масштабе [1, с. 72].

Управление выполнением заказов требует обязательной интеграции планов по производству, дистрибьюции и транспортировке внутри компании. Для этого следует развивать партнерские отношения с ключевыми участниками цепочек поставок и перевозчиками, что помогает полнее удовлетворять требования потребителей и сокращать общие затраты на доставку продукции потребителям. Цель здесь формулируется следующим образом: разработать непрерывный процесс, начинающийся от поставщика в направлении организации и заканчивающийся в различных потребительских сегментах.

Управление производством позволяет эффективно перемещать продукцию по предприятию в соответствии с поступающими запросами потребителей. Чтобы реагировать на изменения рынка, производственные процессы должны быть гибкими. Приоритеты производства задаются необходимыми сроками поставки продукции, а изменения в потоке производства позволяют сократить время исполнения заказа, что дает возможность более оперативно реагировать на запросы потребителей.

Управление снабжением. Привлечение ключевого поставщика на ранних этапах разработки продукции может помочь резко сократить общее время разработки новых продуктов. Получив от поставщика нужную информацию в самом начале процесса разработки, компания может сократить время проектирования за счет лучшей координации инженерных работ, закупок и взаимодействия с поставщиком еще до завершения работы над проектом.

Разработка продукта и доведение его до коммерческого использования, становится приоритетным направлением. Чтобы сократить время выхода на рынок с новой продукцией, необходимо включить в процесс ее разработки потребителей и поставщиков. Сейчас жизненные циклы продукции становятся все более короткими, поэтому разрабатывать необходимые рынку виды продукции и успешно их запускать нужно за все более короткое время, так как только в этом случае организация сможет оставаться конкурентоспособной.

Управление возвратными материальными потоками включает: недопущение возврата продукции, сокращение объема материальных перемещений в прямом направлении с целью снижения потока и в обратном направлении, обеспечение повторного использования и повторной переработки материалов. Возврат оказывает влияние в той или иной степени на всех участни-

ков цепи и зависит от того, кто является инициатором процесса: конечный потребитель, оптовик, ритейлер или производитель, а также от назначения возвращаемых материалов. Традиционный взгляд исходит из того, что возвратная логистика не добавляет ценности цепи поставок и оказывает на ритейлеров и производителей дополнительное финансовое давление. Однако управление каналом возвратных потоков как одним из бизнес-процессов, если рассматривать его в общей перспективе, предоставляет организации столь же большие возможности достижения устойчивого конкурентного преимущества, как и управление цепочками поставок в прямом направлении. Эффективное управление каналом возвратных потоков помогает выявить возможности повышения производительности и осуществить принципиально новые проекты «прорывного» уровня [2, с. 104].

Реализованные проекты по внедрению управления цепями поставок показали возможность снижения уровня запасов до 60 %, снижения времени изготовления за счет согласования процессных цепей до 50 %, повышения прибыли за счет оптимизация процесса создания стоимости и снижения транзакционных издержек до 30 %, повышения качества продукции до 30%, увеличения оборота и доли рынка за счет увеличения гибкости и скорости реакции и изменения отношений с клиентами до 55 %

Основные экономические эффекты SCM:

- Увеличение количества заказов и повышение стабильности спроса (снижение страховых запасов – «замена запасов точной информацией»)
- Снижение рисков и повышение надежности планов и поставок
- Снижение накладных и транзакционных издержек.

Источники повышения экономической эффективности.

Повышение точности планирования за счет единых информационных каналов, синхронизации бизнес-процессов, совместного прогнозирования спроса, сокращения времени вывода новых изделий на рынок.

Повышение качества оперативного управления за счет непрерывного мониторинга всей цепи поставок, своевременного определения отклонений и нарушений в ЦП.

Сокращение части затрат на маркетинг и логистику за счет ликвидации бизнес-процессов, связанных с неопределенностью в закупках, складировании и сбыте. Во многом изменения в бизнесе обусловлены появлением новых технологий, позволяющих по-новому организовать сотрудничество в рамках технологической цепочки.

Список литературы

1. Иванов Д.А. Управление цепями поставок – СПб: СПбГПУ, 2009. – 660 с.
2. Дыбская В.В. Управление складированием в цепях поставок – М: Альфа-пресс, 2009. – 720 с.

РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Минаев Н.Н.

профессор кафедры экономики и управления городским хозяйством
Института кадастра, экономики и инженерных систем в строительстве,
доктор экономических наук, профессор,
Россия, г. Томск

Филюшина К.Э.

доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством
Института кадастра, экономики и инженерных систем в строительстве,
кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Томск

Колыхаева Ю.А.

доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством
Института кадастра, экономики и инженерных систем в строительстве,
кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Томск

Добрынина О.И.

студентка 4 курса кафедры экономики и управления городским хозяйством
Института кадастра, экономики и инженерных систем в строительстве,
Россия, г. Томск

В статье рассматривается взаимодействие государства и частных инвесторов в вопросах развития проектов государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальном комплексе регионов, что в настоящее время в России получило наибольшую актуальность и является темой многих дискуссий.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, жилищно-коммунальный комплекс, регион.

В настоящее время в России снизились поступления в жилищно-коммунальный комплекс (ЖКК), что приводит к отказу от осуществления крупных инвестиционно-строительных и инфраструктурных проектов. Главной возможностью решить данную проблему является развитие взаимодействия между органами власти и предприятиями жилищно-коммунального комплекса, а именно к совместной реализации проектов государственно-частного партнерства, которые в свою очередь дадут возможность для осуществления более глобальных инфраструктурных проектов и распределению возникающих рисков между участниками проекта.

Одной из наиболее острых проблем в развитии инфраструктурных проектов в ЖКК является вопрос о необходимости принятия комплексного законодательного акта о государственно-частном партнерстве на федеральном уровне. Еще одной проблемой является модернизация стареющей, обветшавшей инфраструктуры. Многолетний дефицит финансовых средств стал главной причиной, по которой в отрасли до сих пор не удалось преодолеть или значительно снизить остроту проблемы критического износа основных фондов [1].

Существует значительное количество моделей государственно-частного партнерства в инфраструктурных проектах ЖКК. Авторы предложили три основные модели, наиболее часто используемые в инфраструктурных проектах ЖКК (таблица) [2].

Таблица

Модель 1	Модель 2	Модель 3
1. Организация ЖКК заключает контракт с собственником земельного участка на проектирование и строительство объектов инфраструктуры, которые соответствуют требованиям государственного заказчика. Обычно контракт заключается по фиксированной цене. При этом риски по увеличению стоимости строительства полностью лежат на организации ЖКК.	По второй модели организация ЖКК осуществляет строительство за счет средств органов власти. По завершении строительства право собственности передается финансирующей государственной организации, которая затем может передать объект в аренду застройщику на длительный срок. В течение периода аренды организация ЖКК обеспечивает эксплуатацию объекта и получает прибыль.	Применяется к модернизируемым объектам. Организация ЖКК осуществляет работы по обновлению, ремонту и модернизации объектов. Взамен она получает право на аренду и эксплуатацию объектов с взиманием платы за услуги в течение определенного периода времени.
Организация ЖКК берет на себя ответственность за проектирование, строительство, финансирование и управление объектом в течение определенного периода времени. Она компенсирует произведенные ею затраты за счет взимания платежей в течение оговоренного периода.	Организация ЖКК осуществляет за свой счет строительство, владение и эксплуатацию объекта без передачи права собственности государству. Проекты данного типа подобны проектам открытой приватизации. В этой модели инвестору требуются определенные гарантии, обеспечивающие возврат вложенного капитала.	Организация ЖКК на основании контракта с органами власти управляет на определенных условиях и в течение оговоренного срока имуществом, находящимся в собственности у органов власти, имущество при этом остается в собственности у органов власти.
Организация ЖКК осуществляет строительство и управляет построенным объектом на правах частной собственности в течение определенного периода времени, по истечении которого объект переходит в собственность государства.	Организация ЖКК проектирует, финансирует и строит новый объект инфраструктуры и управляет этим объектом в течение оговоренного срока, по окончании которого объект передается в собственность государства. Инвестиции окупаются за счет оплаты	Организация ЖКК получает лицензию или право на управление в сфере государственных услуг в течение определенного периода времени.

1	2	3
	правительством определенных услуг в период осуществления проекта.	
		Модель продажи органами власти действующего объекта организации ЖKK с условием его модернизации или ремонта. Организация ЖKK производит усовершенствования, необходимые для эффективного управления объектом [3].

Инфраструктурные проекты в ЖKK наилучшим образом подходят под механизм концессий, однако в настоящее время существует ряд недостатков. На сегодняшний день наблюдается не стабильная политическая обстановка и поэтому главной проблемой является ограниченность банков способных профинансировать инфраструктурные проекты в сфере ЖKK с необходимыми условиями и в необходимых объемах. Другой проблемой является отсутствие достаточного количества проектов возможных для осуществления на принципах государственно-частного партнерства [6].

Развитие государственно-частного партнерства в инфраструктурных проектах ЖKK региона – достаточно сложный процесс, который требует значительного внимания, как со стороны органов управления, так и со стороны самого ЖKK, так как государственно-частное партнерство в инфраструктурных проектах региона на данный момент является наиболее актуальной задачей и строительство многих объектов невозможно без условия партнерства [10]. Для нормального функционирования данного процесса требуется рассмотреть модели указанного взаимодействия и выявить препятствия его эффективного функционирования, а самым главным вопросом является нейтрализация рисков в инфраструктурных проектах региона, возникающих при государственно-частном партнерстве [4].

Список литературы

1. Филюшина, К.Э. Новые подходы при определении и управлении рисками строительного комплекса региона в контексте развития государственно-частного партнерства / К.Э. Филюшина, Ю.А. Колыхаева // Проблемы современной экономики. 2011. № 4. С. 473-478.
2. Филюшина, К.Э. Модели государственно-частного партнерства в строительном комплексе региона / К.Э. Филюшина // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2012. № 28. С. 180-182.
3. Филюшина, К.Э. Управление рисками при реализации инвестиционно-строительных проектов в регионе на основе государственно-частного партнерства / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук //

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет. Санкт-Петербург, 2012

4. Филюшина, К.Э. Риски, возникающие при реализации программ энергосбережения в жилищно-коммунальном комплексе / Н.Н. Минаев, К.Э. Филюшина, О.И. Добрынина // Научное обозрение. 2014. № 8-1. С. 397-400.

5. Филюшина, К.Э. Концепция повышения энергоэффективности малоэтажного строительства и жилищно-коммунальной инфраструктуры в контексте технического регулирования / Н.Н. Минаев, К.Э. Филюшина, Ю.А. Меркульева // Вестник Томского государственного архитектурно-строительного университета. 2014. № 5 (46). С. 159-166.

6. Филюшина, К.Э. Исследование закономерностей процессов энергосбережения и повышения энергетической эффективности в регионах России / Н.Н. Минаев, К.Э. Филюшина, Ю.А. Колыхаева // Сибирская финансовая школа. 2014. № 2 (103). С. 55-60.

НЕОБХОДИМОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Москвитина Е.И., Дорошина И.П.

студентки 3 курса Финансового университета,
Россия, г. Москва

Бутова Т.В.

заместитель декана факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», к.э.н., доцент,
Россия, г. Москва

В статье проведен краткий анализ текущего инвестиционного климата в России и выявлена необходимость совершенствования механизмов государственного управления инвестиционными отношениями в условиях глобализационных процессов.

Ключевые слова: инвестиции, глобализация, инвестиционная деятельность, инвестиционное развитие.

На сегодняшний день происходит заметное усиление роли глобализации в развитии международных экономических отношений, что способствовало созданию некоторого единого пространства и условий для «манипуляции» капиталом на межгосударственном уровне, основанной на приоритете инвестиционных связей, что, в свою очередь, обуславливает необходимость усовершенствования государственного механизма регулирования инвестиционной деятельности в Российской Федерации.

Одной из ключевых целей государства является достижение высокого уровня конкурентоспособности на мировой арене, требующее реализации задачи по обеспечению благоприятных условий для ведения бизнеса и привлечению иностранных инвесторов в отечественные производства. Следовательно, именно политика государства создает поле для функционирования инвестиций, формируя инвестиционный климат [1].

Регулирование инвестиционных операций может носить как формальный (нормативный), так и неформальный характер. В Российской Федерации нормативное регулирование инвестиционной деятельности представлено Федеральным законом от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», Федеральным законом от 29 ноября 2001 г. N 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» и иными нормативно-правовыми актами. Неформальное регулирование обуславливается рамками экономической ситуации и проявляется в реальном исполнении норм законодательства.

Сегодня, в условиях слабого инвестиционного климата в стране, государству приходится принимать самые крайние меры с целью обеспечения экономической безопасности в стране, в частности в настоящее время обсуждаются возможные объемы сокращения бюджетных расходов на капитальное строительство, транспортную инфраструктуру и прочие государственные инвестиции и государственные закупки. В соответствии с предложениями, подготовленными Министерством финансов, параметры заключены в диапазоне 1,3–1,5 трлн руб [2].

Одной из причин отрицательного инвестиционного фона страны стали европейские санкции, сократившие уровень прямых иностранных инвестиций в Россию к концу 2014 года на 70%, что составило \$19 млрд [4]. Произошло также ухудшение таких ключевых показателей экономического развития, как ВВП и уровень безработицы (см. графики № 1,2) [3].

График №1. Динамика изменения ВВП 2008 - 2017 г. (прогноз)



График №2. Уровень безработицы в России 2008 г. 2017 г. (прогноз)



На основе представленных графических данных, можно сделать вывод о том, что современные экономические и политические условия стали основой для достаточно пессимистичного прогноза развития России на 2015 год, характеризующегося спадом основных экономических показателей и замедлением темпов экономического роста в последующие периоды, однако это не означает продолжительный застой экономики. При разработке эффективных механизмов инвестиционной политики, экономика страны сможет добиться восстановления своих позиций.

Таким образом, государству необходимо поддерживать конкурентоспособность отечественной экономики, что может быть достигнуто за счет изменения ориентиров экспорта и импорта товаров и технологий, развития международного сотрудничества по новым и усиления по действующим направлениям, в частности укрепления союзов со странами Азии и Латинской Америки.

Список литературы

1. Корнеев Т.П. Отношения между странами в условиях глобализации // Двадцатые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции / под ред. проф. В.В. Карпова, проф. А.И. Ковалева. Омск: РОФ «ФРСП» 2014. – С. 336–339.
2. Орехин П. «Сократить, не сэкономив». Статья от 20.02.2015. Газета.ру. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/02/19/6418813.shtml>;
3. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016-2017 годов. КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169269
4. «Иностранные инвестиции в Россию упали втрое». Информационное агентство УНИАН. URL: <http://economics.unian.net/finance/1038624-inostrannyye-investitsii-v-rossiyu-upali-vtroe.html>

МСФО 38 «НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ» И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В ОТНОШЕНИИ ПРИЗНАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ УЧЕТА

Овчинникова О.А.

доцент кафедры учета и финансов Курского государственного университета,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Курск

Одно за другим в российскую законодательную базу по бухгалтерскому учету вводятся в действие международные стандарты финансовой отчетности. В статье проводится анализ возможности применения МСФО 38 «Нематериальные активы» в практике российских предприятий.

Ключевые слова: МСФО 38, ПБУ 14/2007, нематериальные активы, признание нематериальных активов, деловая репутация.

МСФО 38 «Нематериальные активы» устанавливает критерии признания и оценки нематериальных активов, определяет требования в отношении раскрытия информации о таких активах в финансовой отчетности. Аналогом этого стандарта в российской практике является ПБУ 14/2007 «Нематериальные активы».

МСФО 38 применяется в отношении всех нематериальных активов, за исключением тех, общие принципы учета которых регулируются другими международными стандартами [2]. Так, МСФО 38 не применяется в отношении следующих активов:

- нематериальных активов, предназначенных для продажи в ходе обычной деятельности (МСФО 2 «Запасы», МСФО 11 «Договоры подряда»);
- активов по отложенным налогам (МСФО 12 «Налоги на прибыль»);
- активов по договору аренды (МСФО 17 «Аренда»);
- активов, связанных с вознаграждениями работников (МСФО 19 «Вознаграждения работникам»);
- финансовых активов (МСФО 32 «Финансовые инструменты: представление»);
- деловой репутации (гудвилла), возникающей при объединении компаний (МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса»);
- нематериальных активов, возникающих в страховых компаниях по договорам с владельцами полисов (МСФО (IFRS) 4 «Договоры страхования»);
- нематериальных активов, классифицированных в качестве предназначенных для продажи или включенных в реализуемые группы (МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность»);
- прав на минеральные ресурсы и затрат на разведку, разработку и добычу полезных ископаемых (МСФО (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов минеральных ресурсов»).

Перечень российских стандартов значительно уже перечня международных стандартов и, например, деловая репутация организации в российской практике учитывается по принципам, изложенным в ПБУ 14/2007.

Вообще, нематериальный актив (intangible asset) – это идентифицируемый денежный актив, не имеющий физической формы. Примерами нематериальных объектов являются программное обеспечение, патенты, авторские права, франшизы, лицензии, интеллектуальная собственность, кино- и видеофильмы [1].

С точки зрения МСФО, нематериальный актив должен быть идентифицируем, контролироваться компанией и приносить экономические выгоды.

Согласно МСФО 38 нематериальный актив является идентифицируемым (identifiable), если он отделяем (separable), т.е. может быть продан, передан, арендован, обменян индивидуально либо вместе со связанными активами или обязательствами (например, разработанные компьютерные программы) либо проистекает из действия договорных или иных юридических прав (например, авторские права).

Признак идентифицируемости нематериального актива подразумевает возможность отделения экономических выгод, связанных с его использованием, от деловой репутации (goodwill), приобретенной в ходе объединения компаний. Отделяемые активы можно реализовать (продать, обменять, арендовать) без выбытия экономических выгод, поступающих от других активов.

Как и любой другой актив, нематериальный актив представляет собой ресурс, контролируемый компанией. Контроль (control) предполагает право на получение экономических выгод от использования актива (в форме увеличения доходов или сокращения затрат) и ограничение доступа другим лицам

к этим выгодам. Компания может получать экономические выгоды от использования ресурса (например, знания и навыки персонала компании), но при этом не контролировать его (трудовые ресурсы не отражаются в отчете о финансовом положении компании в качестве ее активов).

Для того чтобы нематериальные объекты были признаны в качестве нематериальных активов, они должны удовлетворять определению таких активов и критериям признания (вероятно, что будущие экономические выгоды, относящиеся к активу, станут поступать в компанию; стоимость актива может быть надежно определена) (таблица).

Таблица

Признание НМА согласно ПБУ 14/2007 и МСФО 38

ПБУ 14/2007	МСФО 38
Отсутствие материально-вещественной (физической) структуры	Важное, но не обязательное условие
Возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества	Обязательное условие
Использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации	Это условие напрямую связано с получением будущих экономических выгод, что соответствует МСФО 38
Использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 мес. Или обычного операционного цикла, если он превышает 12 мес.	Согласно МСФО 38 это условие необязательно и определяется самой организацией
Организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества в течение 12 мес. Или обычного операционного цикла	Соответствует МСФО
Способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем	Соответствует МСФО
Наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности	Не является обязательным условием для признания НМА, согласно МСФО 38

Существуют некоторые неосязаемые объекты, которые нельзя учесть как нематериальные активы, поскольку не выполняется один из критериев признания. Например, внутренне созданная деловая репутация компании не признается как актив, поскольку не является отделяемым ресурсом, не может быть надежно измерена, хотя и обеспечивает будущие экономические выгоды [3]. Также не признаются в качестве нематериальных активов внутренне созданные торговые марки, включая бренды и названия публикаций, списки клиентов и прочие аналогичные объекты, затраты на которые неотделимы от затрат на развитие бизнеса в целом.

Согласно стандарту выделяются затраты компании, которые создают экономические выгоды, но не приводят к признанию нематериальных активов: организационные расходы, затраты на подготовку персонала, рекламу и продвижение продукции, изменение местоположения и реорганизацию компании.

Обобщая подходы отечественной практики и международных стандартов к признанию нематериальных активов следует отметить в целом их схожесть и сделать вывод о возможности применения МСФО 38 в практике рос-

сийского учета при условии адаптации подходов к учету деловой репутации предприятия.

Список литературы

1. Булыга Р.П. Аудит нематериальных активов коммерческой организации. Правовые, учетные и методологические аспекты: учеб.пособие / Р.П. Булыга. – М.: ООО «Издательство «Юнити-Дана», 2008. – 344 с.
2. Карпенко С.В. Признание и оценка НМА по МСФО и РСБУ [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ipppou.ru/article.php?idarticle=007069>
3. Овчинникова О.А. Российская и зарубежная практика признания и учета деловой репутации фирмы [Текст] // О.А. Овчинникова//Евразийский союз ученых (ЕСУ). – 2014. – № 8. – С. 39-40.

АППАРАТ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Оленникова О.В.

аспирант кафедры экономической теории и прикладной экономики
Международной Академии Бизнеса и Управления,
Россия, г. Москва

В статье уделяется внимание актуальной проблеме формирования системы аппарата управления на предприятии розничной торговли. Автор акцентирует внимания на необходимости разработки и реализации стратегии розничного торгового предприятия, грамотной организационной структуре. Рассматривает различные варианты иерархии управления предприятием, выделяет оптимальные организационные структуры для мелких торговых предприятий, средних и крупных торговых сетей. Акцентирует внимание на значимости формирования команды менеджеров как альтернативе управлению единовластному руководителю.

Ключевые слова: стратегия розничного торгового предприятия, организационная структура, команда менеджеров, розничная торговля.

Розничная торговля занимает доминирующее положение в экономике любого современного общества. С позиции классической экономической теории этот сектор реализует главную задачу: насыщение рынка товарами и услугами. Розничная торговля вносит существенный вклад в ВВП Российской Федерации. По данным Росстата в январе 2015г. оборот розничной торговли составил 2051,7 млрд. рублей, что составляет в сопоставимых ценах 95,6 % к февралю 2014 года [9]. В целях обеспечения сопоставимости данных, относительные показатели по Российской Федерации рассчитаны без учета сведений по Республике Крым и г. Севастополь.

В современном экономическом мире предприятия розничной торговли непрерывно развиваются, создаются огромные многонациональные корпорации. С ростом розничных торговых сетей функции и структуры процессов торговли усложняются.

Для обеспечения и поддержания конкурентоспособности торгового предприятия центральное внимание руководству следует направлять на эффективную работу с человеческим капиталом. Ситуация с трудовыми ресурсами розничных торговых компаний имеет специфические особенности: большое количество неопытных сотрудников, длительный рабочий день, большое количество работников, занятых неполный рабочий день, изменчивость потребительского спроса. Поиск, отбор персонала, процесс его обучение, вознаграждение и контроль работы торгового персонала составляют важное направление деятельности предприятия розничной торговли. Все перечисленные функции по работе с человеческими ресурсами должны соответствовать организационной структуре компании и комплексу ее стратегий.

Повышение конкурентоспособности торгового предприятия зависит от избранной им стратегии деятельности. Для разработки и реализации стратегии розничной торговой организации необходим высококвалифицированный персонал. Расходы на заработную плату сотрудников для предприятий розничной торговли зачастую являются самыми значительными из всех операционных затрат. Стратегию управления человеческими ресурсами следует строить с учетом структуры компании. Организационная структура связана с работниками и их рабочими ролями, и представляет собой линии (цепочки) ответственности (lines of responsibility) и определяет уровни подотчетности (span of control). К функциям организационной структуры торгового предприятия относятся:

- передача задач и ответственности отдельным работникам;
- обозначение отношений формальной подотчетности;
- объединение отдельных работников по секторам и отделам;
- формирования команд управления;
- создание систем коммуникаций и принятия решений;
- делегирование полномочий.

Мелкие независимые розничные компании обычно имеют простую организационную структуру, так как у них только два или три уровня персонала (директор-владелец и сотрудники). Директор-владелец лично управляет предприятием и контролирует персонал. Из-за малого количества сотрудников, всем работникам приходится выполнять целый ряд задач, включающих несколько обязанностей.

Иная ситуация представляется у современных розничных торговых сетей. Многие средние и крупные торговые предприятия используют организационную структуру, которая является модификацией схемы Мазура (Mazur plan) [2, с.604]. Сетевые розничные компании часто применяют «формат равных магазинов». В данной схеме все направления розничной торговли разделены на следующие функциональные направления: мерчендайзинг, реклама, менеджмент магазина, бухгалтерия и контроль (рисунок).

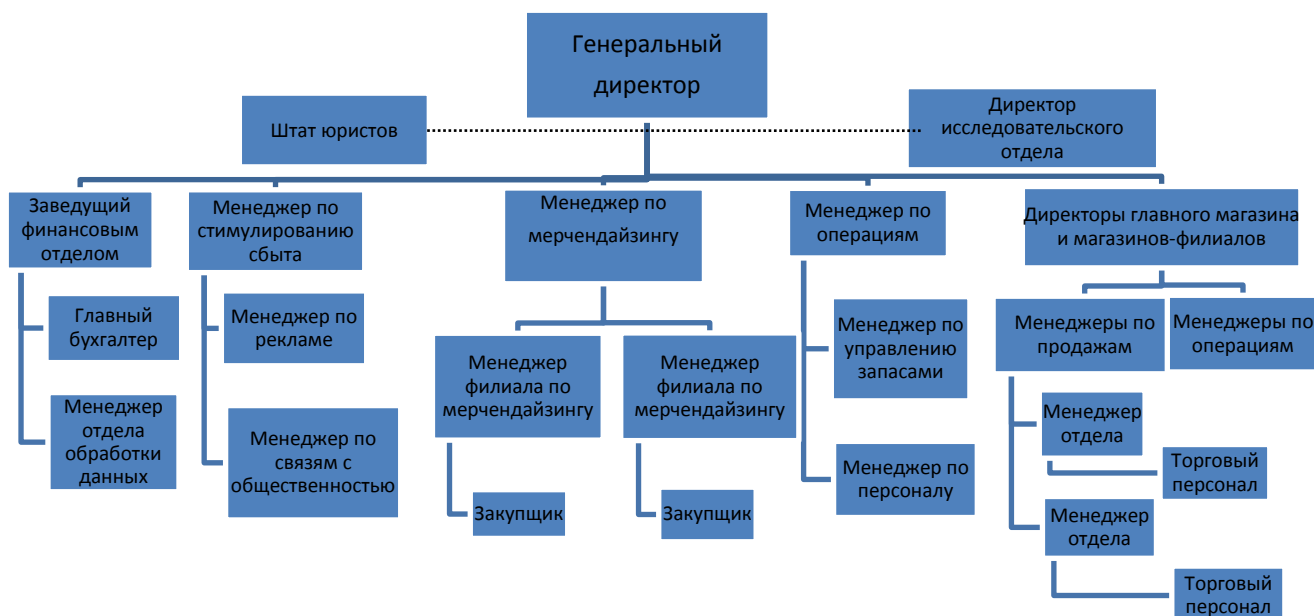


Рис. Организационная структура, используемая торговыми сетями

Несмотря на различные организационные структуры, розничные торговые сети обладают следующими общими характеристиками:

- наличие большого количества функциональных отделов по: продвижению, распределению товаров; оперативной деятельности предприятия; информационным системам; работе с персоналом;
- полномочия сосредоточены в руках руководителей компании, которые несут главную ответственность за работу предприятия в целом, директора магазинов ответственны за работу конкретного магазина-филиала;
- высшее руководство хорошо информировано о работе всех торговых магазинов-филиалов, благодаря грамотной системе контроля;
- некоторая децентрализация позволяет филиалам приспособиться к местным условиям, и приводит к повышению ответственности директоров магазинов-филиалов.

В настоящих экономических условиях особенностью управленческого аппарата торгового предприятия является внедрение командной работы и большее вовлечение всех сотрудников. Передача части полномочий работникам создает определенную проблему, так как усложняется контроль за выполнением работ конкретными сотрудниками и отделами в целом. Руководителям предприятий необходимо разработать способы, при помощи которых можно делегировать ответственность и власть на все уровни организационной структуры. Контроль должен стать менее иерархичным, поскольку следует внедрить переход от отношений субординации к контролю со стороны одинаковых по уровню соподчинения работников. Сотрудникам розничной торговой организации стоит работать по принципу «как бы не подвести команду».

Часто в организациях розничной торговли используется уменьшение числа менеджеров среднего звена для того, чтобы ускорить ответы на потребности клиентов. В результате продавцы становятся одной из самых больших групп, занятых в сфере розничной торговли. В нашей стране должность продавца зачастую обладает низким статусом, невысокой оплатой труда и неясным продвижением по карьерной лестнице, поэтому у руководства предприятий розничной торговли существуют определенные трудности с подбором и обучением новых работников, с контролем их работы и стабилизации численного состава персонала.

Сокращение уровней иерархии само по себе не всегда дает положительный результат. Более важным является изменение способов, которыми выполняется определенная работа, и устранение операций, не добавляющих товару и торговой услуге никакой потребительской ценности. В данном случае именно командная работа позволяет выполнять смежные функции на предприятиях розничной торговли.

Передача полномочий и власти от одного человека группе людей – знаменательный факт нашего времени. Команда менеджеров является плодотворной альтернативой единовластному руководителю и эффективным инструментом управления торговой организацией. Команды можно классифицировать в зависимости от:

- периода деятельности: временные или постоянные;
- особенностей решаемых задач: управленческие, экспертные, организационные;
- целей деятельности (например, для решения экстренных проблем);
- особенностей организации работы: команды состоят из лиц, работающих совместно, и дистанционные команды, участники которых находятся на расстоянии друг от друга и могут представлять как одну, так и разные компании.

В основном команды характеризуются:

- 1) непостоянством состава и лидеров, которые меняются в зависимости от характера решаемой задачи (исключение – высшее руководство торговой организации, которое также участвует в команде);
- 2) ответственностью лидера, как самого компетентного в соответствующих вопросах члена команды;
- 3) высоким интеллектуальным уровнем и социальным статусом участников;
- 4) подбором участников не только в зависимости от опыта, знаний, но и с учетом индивидуальности, психологической совместимости;
- 5) четким определением полномочий каждого участника;
- 6) принятием участниками решений совместно, после всестороннего обсуждения.

Команды в системе розничной торговли создаются на всех уровнях иерархии. Но особое место занимает команда высших руководителей (top management), занимающихся наиболее важными и сложными проблемами:

- формирование эффективного бизнеса;
- экономическая безопасность;
- воспитание четко работающего персонала;
- повышение качества управленческих решений;
- повышение производительности труда без высоких затрат;
- закрепление высококвалифицированной рабочей силы на всех организационных уровнях.

Результаты работы команды менеджеров значительно расходятся с деятельностью обычного трудового коллектива. Основные различия представлены в таблице 1 [4,С.99].

Таблица 1

	Обычный трудовой коллектив	Команда менеджеров
Руководство	Сконцентрировано в одних руках	Может делиться между наиболее компетентными лицами
Ответственность	Индивидуальная	Индивидуальная и совместная
Цели	Задаются извне	Определяются внутри
Результаты	Индивидуальные	Коллективные
Оценка	По индивидуальному вкладу в общие результаты	По коллективным результатам
Функция руководителя	Распорядительство, контроль	Лидерство, координация совместной работы

Современные руководители компаний заинтересованы в непрерывном обучении конкретным знаниям и навыкам. С точки зрения мотивации, процесс обучения топ-менеджеров развивается быстрее, чем обучение менеджеров среднего и низового звена. Топ-менеджеры точно осознают, для чего они обучаются, в то время как большинство остальных менеджеров идут на повышение квалификации при условии, что полученные знания будут необходимы им для личной карьеры, а не для улучшения деятельности компании в целом.

При формировании команды менеджеров на предприятии торговли стоит учитывать ряд особенностей построения команд. Так, создание «мозгового центра», с точки зрения использования человеческого таланта, идеальный вариант при необходимости достижения высоких результатов. Все специалисты команды нуждаются в точной оценке умственных способностей, но высокий интеллект – не самое важное качество, которым должен обладать менеджер.

Психологические характеристики «интроверсия-экстраверсия» выступают основанием для измерения типа личности кандидатов в команду. Интровертами психологи называют людей, направленных на внутренний мир собственных ощущений, а экстравертами – людей, ориентированных на внешние проявления. Отличительной чертой розничной торговли является постоянное взаимодействие персонала и общение с конечными потребителями. Поэтому можно предположить, что в торговле более комфортно чувствуют себя экстраверты, и соответственно, среди торговых работников их больше, а для командной работы они представляют особый интерес.

Другой психологический аспект: определение «эмоциональной устойчивости – неустойчивости» человека. Существуют разнообразные психометрические тесты на определение типа личности (такие как 16PF, Оценка критического мышления и др.). Результаты тестов определяют отношение участника к одному из четырех типов менеджеров:

- Эмоционально устойчивые экстраверты (ЭУЭ);
- Эмоционально не устойчивые экстраверты (ЭНЭ);
- Эмоционально устойчивые интроверты (ЭУИ);
- Эмоционально не устойчивые интроверты (ЭНИ).

Отдел изучения проблем подготовки персонала из Кембриджа на базе Колледжа административного персонала в Хенли (Administrative Staff College Henly, by Industrial Training Research Unit-itruc Cambridge) девять лет проводил исследования функционирования команд менеджеров. Главный вопрос исследования звучал так: «Почему менеджеры, индивидуально одаренные яркие личности, при объединении в команду становятся очень «бледными», а менее талантливые индивидуумы, собранные в команду, работают успешно?» [1,с.3]. В результате экспериментов было выявлено, что больших успехов достигают команды, в которых задействованы ЭУЭ, команды ЭНУ ненамного лучше ЭУИ, а команды ЭНИ показывали наихудшие результаты. Конечно, в реальном экономическом мире нет «чистых» команд, но некоторые иностранные компании культивируют политику набора персонала, близкого по характеру к одному из четырех основных типов личности.

Результатами данного исследования также стали выявление ключевых командных ролей и определение позитивных и негативных сторон участников. Полученные данные представлены в таблице 2 [1,с.134].

Таблица 2

Полезные для команд роли

Тип	Типичные черты	Позитивные качества	Приемлемые недостатки
1	2	3	4
«Рабочая пчелка» Company Worker	Консервативный, исполнительный	Организаторские способности, практичность, энергичность, самодисциплина	Недостаток «гибкости», невосприимчивость к непроверенным идеям
Руководитель Chairman	Спокойный, уверенный в себе, управляемый	Способность выслушивать и рассматривать достоинства всех предложений. Сильная мотивация на достижение поставленных целей	Обычные, с точки зрения интеллекта, способности
Мотиватор Shaper	Очень нервный, отзывчивый, динамичный	Внутренний импульс и способность бороться с инертностью, бездейственностью	Склонность к недовольству, раздраженности и нетерпению
Генератор идей Plant	Индивидуалист, серьезный, неортодоксальный	Одаренность, изобретательность, интеллект, знания	Недооценивает настоящую действительность
Снабженец Resource Investigator	Экстраверт, увлеченный, общительный,	Хорошо контактирует с людьми. Проявляет стойкость в сложной обстановке	Теряет интерес к работе, когда проходит ее первоначальная привлекательность

1	2	3	4
Аналитик Monitor-Evolution	Благоразумный, невозмутимый, предусмотритель- ный	Рассудительность, проница- тельность, хорошие ум- ственные способности	Отсутствие вдохнове- ния или способности мотивирования других
Вдохновитель Team Worker	Социально ориенти- рованный, спокой- ный, чувствитель- ный	Способность нести ответ- ственность за людей и отве- чать за ситуацию, создавать и поддерживать командный дух	Нерешительность в решающие моменты
Контролер Completer-Finisher	Организованный, добросовестный	Способность завязывать дружеские отношения, стремление добиваться со- вершенства во всем	Тенденция беспокой- ства по поводу мело- чей

Вышеперечисленные командные роли представляют собой собирательные образы. Конечно, без учета образования, квалификации, профессиональных навыков, ни один участник команды не займет свою нишу, а его работа не будет результативной.

Полезными для команды людьми можно считать тех, кто обладают достоинствами и качествами, необходимыми команде, и не дублируют характеристики остальных. Тоже касается и профессиональной деятельности. Вряд ли команда менеджеров торгового предприятия нуждается одновременно в двух и более менеджерах по персоналу, маркетингу, рекламе и т.д. Каждый участник команды менеджеров должен играть исключительную роль, ориентируясь на общие интересы команды в рамках стратегии розничной торговой организации.

Конкурентоспособность современных розничных торговых предприятий определяется не только совершенством технологий продаж, но и профессионализмом и сонаправленностью деятельности всех сотрудников.

Список литературы

1. Белбин Р.М. Команды менеджеров. Секреты успеха и причины неудач; пер.с англ.-М.НПРРО, 2003 – 315 с.
2. Берман Б. Розничная торговля : стратегический подход, 8-е издание; пер.с англ. / Б. Берман, Дж.Эванс. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. – 1184 с.
3. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – К.: Ника-Центр Эльга, 2004. – 780 с.
4. Веснин В.Р. Менеджмент: учеб.-2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2007. 502 с.
5. Кент Т. Розничная торговля; пер. с англ./Т.Кент., О.Омар.-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2013-719с.
6. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. / Ф.Котлер, Дж.Боуэн, Дж.Мейкенз. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007-1071 с.
7. Латуха М. Талантливые сотрудники в российских и зарубежных компаниях./М.Латуха, Т.Цуканова //Вопросы экономики, 2013 – №1.
8. Логинова А. Концепция управления персоналом организации [электронный ресурс]. – <http://www.infomanagment.ru>.
9. Торговля в России – 2011г. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. – [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru).

ПОВЫШЕНИЕ НАДЁЖНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЦЕПИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

Полуэкттов В.А.

доцент кафедры Экономики и предпринимательства
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается рассогласование взаимодействия производственных звеньев в случае отклонения поставок планово-учётных единиц в установленные сроки, что приводит к появлению задержек. Обсуждается зависимость «затраты – задержка поставок».

Ключевые слова: производственная система, рассогласование, задержка поставок.

Современное машиностроительное предприятие с дискретным характером производства является весьма сложным по составу и взаимосвязям его производственных единиц. При производстве технически сложной продукции в машиностроении технологические цепи могут являться достаточно длинными и перед производителем всегда стоит задача: «производить самому – или купить». Практика свидетельствует о том, что в ряде случаев экономически выгодно функционировать с элементами аутсорсинга [5], уменьшая при этом звенья (элементы) в технологической цепочке. Однако при этом существенно усложняется процесс согласования поставок партнёрами, что может привести к уменьшению надёжности производства продукции в целом и к повышению издержек, связанных с компенсацией негативных последствий при рассогласовании процесса поставок материалов и комплектующих.

Экономическая целесообразность возобновления замкнутого технологического цикла [4] существует тогда, когда нарушаются партнёрские связи и существенно растут транзакционные издержки, что диктует производственной системе организацию смешанной производственной структуры основных цехов, либо необходимость поиска таких форм организации и управления производством [3], которые должны обеспечить установление рациональных производственных связей и пропорций между отдельными подразделениями (цехами, участками, группами рабочих мест). Удлинение технологических цепочек выдвигает на первый план задачу обеспечения устойчивого и надёжного функционирования, как всей цепи, так и её элементов.

Производственная структура цеха с различными принципами специализации и различными технологическими связями производственных звеньев (цехов, участков) порождает сложную схему взаимодействия между ними,

когда каждое производственное подразделение, являясь элементом производственной структуры, с учётом технологической связности выступает одновременно как потребитель продукции одного (или нескольких) подразделений и как поставщик собственной продукции другим производственным подразделениям (звеньям).

В связи с внутрипроизводственными причинами, вызванными в основном действием случайных факторов, продукция производственных подразделений может запаздывать относительно запланированных сроков поставки подразделению-потребителю, что ведёт к появлению задержек в поставках. В качестве единицы измерения степени рассогласованности связей между функционирующими бизнес-единицами можно рассматривать число календарных дней опоздания планово-учётных единиц относительно плановых сроков их поставки. Выпуск готовой продукции в установленный срок требует выполнения определённой последовательности действий бизнес-единицами с целью ликвидации задержки. Действия, в том числе, связаны с осуществлением затрат потребителем данной продукции, которые вызваны необходимостью нейтрализовать полностью либо частично последствия этого опоздания.

В свою очередь, рассматриваемое подразделение, являясь промежуточным звеном в технологической последовательности изготовления конечной продукции, может быть само источником недопоставок запланированных объёмов продукции в установленные сроки. Процесс восстановления согласованности, заключающийся в ликвидации задержек в поставках, требует дополнительных трудовых и материальных затрат в подразделении. Которые, по своему содержанию, являются затратами на обеспечение требуемой устойчивости производственного звена. При действенной системе стимулирования величина этих затрат должна быть возмещена подразделением, допустившим задержку поставки относительно плановых сроков, в виде предъявляемых ему штрафных санкций [1].

Качественный анализ показывает, что величина затрат, необходимых подразделению для обеспечения устойчивой деятельности, будет тем больше, чем больше величина задержек по планово-учётным единицам. В большей степени влияние величины задержек на размер затрат ощущается в конце планового периода, когда накапливаются негативные последствия действия случайных факторов в подразделении, а количество ресурсов и резервов существенно ограничено по сравнению с началом планового периода, поскольку большинство ресурсов и резервов не обладают свойством складированности. Поэтому относительно большее запаздывание всегда сопряжено с существенно большими затратами. С другой стороны, величина затрат, связанных с обеспечением поставок продукции потребителю в срок при одной и той же величине входных задержек будет тем больше, чем больший объём ресурсов и резервов задействован в подразделении на решение задачи своевременных поставок. Суммарная величина задержек, передаваемая по технологической цепочке данным подразделением должна являться объектом регулирования, а потому необходимы исследования в определении затрат в про-

изводственных звеньях, которые зависят от суммарных задержек поставок данному подразделению и величины задержек, которые передаются им другим подразделениям.

Функция, характеризующая величину затрат, необходимых для компенсации суммарных входных задержек, должна отражать рост затрат ресурсов подразделения на каждую дополнительную единицу уменьшения величины задержки, то есть иметь вид выпуклой вниз возрастающей функции.

В работе [2] показано, что оптимальная политика регулирования суммарной величины передаваемых подразделением задержек состоит в том, что при суммарной величине запаздываний, находящейся в определённых пределах, подразделению экономически выгодно компенсировать всю величину задержек полностью; при превышении определённого порогового значения, оптимальная политика заключается лишь в частичной компенсации суммарных задержек и возмещении ущерба в виде штрафных санкций.

Список литературы

1. Мамонов В.И. Исследование взаимосвязей между основными календарно-плановыми нормативами на предметно-замкнутом участке / В.И. Мамонов, В.А. Полуэктов // Известия высших учебных заведений. Машиностроение. – 2008. – №1 – С. 71-78.
2. Мамонов В.И. Методы и модели оперативно-производственного менеджмента / В.И. Мамонов, В.А. Полуэктов – Новосибирск: НГУЭУ, 2011. – 168 с.
3. Мамонов В.И. Некоторые аспекты концепции быстро реагирующего производства / В.И. Мамонов, В.А. Полуэктов, Е.М. Якутин // Сибирская финансовая школа. – 2014. – № 5 (106). – С. 49-52.
4. Мамонов В.И. Обоснование экономического механизма функционирования малой промышленной группы / В.И. Мамонов, А.А. Плеслов // Вестник НГУЭУ. – 2009. – № 2. – С. 85-95.
5. Туровец О.Г. Формы развития организации производственных систем на мезо-экономическом уровне / О.Г. Туровец // Организатор производства. – 2010. – Т.46. №3 – С.31-34.

ФАКТОРЫ УСПЕХА «НОВОГО КУРСА» Ф. РУЗВЕЛЬТА И ПРИЧИНЫ НЕУДАЧ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКИХ «РЕФОРМАТОРОВ»: АНАЛИЗ В СВЕТЕ МАРКСИСТСКОЙ ПАРАДИГМЫ КАПИТАЛА

Протопопова Н.И.

доцент кафедры «Экономическая теория» Финансового университета
при Правительстве РФ, кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Москва

Статья написана в рамках марксистской парадигмы и посвящена исследованию экономического интереса частного капитала как «движительной» силы социально-экономического развития России. Цель статьи – показать, что частный интерес становится таковым только тогда, когда государство содействует тому.

Ключевые слова: частный интерес, предпосылки реализации частных интересов, «Новый курс» Ф. Рузвельта, экономическая политика российских «реформаторов».

Антикризисные меры, предпринятые Правительством США в период с 1933 по 1938 гг., вошли в историю как «Новый курс» Ф. Рузвельта и являются примером эффективной антикризисной экономической политики.

Изучение материалов по данной проблематике показывает, что в значительной их части приводятся, более или менее полно, основные мероприятия «Нового курса» как примеры того, что следует делать в условиях экономического кризиса.

Рассмотрение же мероприятий «Нового курса» Ф. Рузвельта через призму марксистской парадигмы позволяет получить ответы на вопросы: 1) почему эта экономическая политика оказалась столь эффективна; 2) почему экономическая политика правительства российских «реформаторов» столь неэффективна.

Тому служат: методологической базой теория капитала К. Маркса; фактологической – научные работы и статьи, а также публицистические материалы по данной проблематике: методы исследования, сравнительный и селективный, индуктивный и дедуктивный, а также методы критического и ретроспективного анализа.

Для раскрытия факторов успеха «Нового курса» Ф. Рузвельта, обращаясь к теории экономического интереса частного капитала и работам по данной проблематике.

Из теории частного интереса выделяем концепт: а) экономический интерес частного капитала может быть «движительной» силой социально-экономического развития общества только тогда, когда есть условия для его реализации (получение прибыли), в их числе:¹ наличие армии наемного труда и денежных средств, необходимых для авансирования этого труда и условий для его эксплуатации; организационная структура рынка (конкурентный/ неконкурентный); уровень цен на капитальные ресурсы; спрос (опосредован уровнем инфляции и уровнем безработицы); пропорциональность различных отраслей производства; потребительная сила общества (опосредована характером отношений распределения и стремлением к накоплению); уровень развития производственной инфраструктуры; добросовестное/недобросовестное поведение агентов инфраструктурных отраслей.

На основе фактологической базы приводим меры «Нового курса» Ф. Рузвельта, а именно²:

1. Оздоровление финансовой системы: введение банковских каникул по всей стране (3 марта 1933 г.)³; принятие Закона о чрезвычайной помощи банкам (9 марта 1933 г.)⁴; наделение Конгрессом Президента страны исключительными полномочиями в части регулирования кредитной политики, де-

¹ Составлено: Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Т. 25. Ч. I. С. 50 – 51, С. 267 – 268. Ч. II, С. 453.

² Составлено: Рузвельт Франклин. Беседы у камина. – М.: ИТРК, 203. – 408 С.

³ 3 марта 1933 г. в США фактически ни один банк не мог оказывать банковские услуги в полном объеме, в связи с чем почти во всех штатах губернаторы объявили о полном или частичном закрытии банков.

⁴ Закон о чрезвычайной помощи банкам разрешил двенадцати федеральным резервным банкам выпускать дополнительные денежные знаки под обеспечение надежными активами

нежного обращения и операций с золотом и серебром (9 марта 1933 г.); по-шаговая отмена банковских каникул¹; принятие Закона о банках (1935 г.)

2. Восстановление покупательной способности населения, городского и сельского²: организация общественных работ (Закон о чрезвычайных работах охраны природных ресурсов, 31 марта 1933 г.)³; принятие широкой программы общественных работ (Федеральный Закон о чрезвычайной помощи, 12 мая 1933 г.)⁴, Закон о национальной системе занятости (6 июня 1933 г.)⁵; Закон об ассигновании на чрезвычайную помощь (8 апреля 1935 г.)⁶; восстановление покупательного спроса фермеров (повышением цен на основные виды сельскохозяйственной продукции).

3. Поддержка и развитие сельского хозяйства: принятие Закона о регулировании сельского хозяйства (12 мая 1933 г.), который предусматривал предоставление фермерам субсидий, с одной стороны, для того чтобы обеспечить им более высокие доходы от производства основных продуктов сельского хозяйства, а с другой стороны, для того чтобы на будущее предотвратить перепроизводство данных продуктов; установление паритета цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленные товары⁷; повышение рентабельности сельскохозяйственного производства проведением соответствующей тому политики землепользования (1934 г.); Закон об охране земельного фонда (1935)⁸; предоставление фермерам хорошо оплачиваемой работы (для того, чтобы они могли не только прокормиться, но и купить корм

¹ I шаг – открытие банков Федеральной резервной системы (13.03.33); II шаг – открытие крупных банков, признанных платежеспособными правомочными расчетными палатами (14.03.33); III шаг – открытие менее крупных банков по всей стране по мере установления правительственными органами их платежеспособности» и получении ими необходимых ссуд для оказания банковских услуг в полном объеме (продлонгация с 15.03.33).

² Ф. Рузвельт, подчеркивая значение восстановления покупательного спроса для национального благосостояния, указывал: «Уровень оплаты труда в городах и покупательной способности сельского населения можно уподобить двум ногам, на которых нация шагает вперед. (100 – С. 105).

³ Закон в первые же месяцы по принятию позволил приобщить к благоустройству окружающей среды 250 тыс. молодых людей в возрасте от 17 до 23 лет, которые за 40 часов работы в неделю (5 рабочих дней) получали 30 долл., из них 25 долл. высылались родственникам в города, а 5 долл. шли на карманные расходы. Всего в рамках программы было затрачено 2,9 млрд. долл.

⁴ Программа включала, преимущественно, проекты по развитию производственной инфраструктуры. На программу было выделено 3,3 млрд. долл. за счет чего было реализовано более 30 тыс. проектов по всей стране.

⁵ Федеральное правительство и власти штатов на совместных началах создали Службу занятости США. Через эту службу федеральное правительство добавляло свой доллар к каждому доллару средств, отпускаемых штатами для регистрации данных о профессиях и квалификации незанятых рабочих, а затем – для поиска зарегистрированных свободных рабочих мест в частной промышленности. Сеть службы занятости (700 районных агентств и 1000 их филиалов) позволяет рабочим узнавать о наличии свободных рабочих мест, а частному капиталу – находить для себя рабочих.

⁶ Закон предусматривал в рамках программы организации общественных работ выделение штатам средств на реализацию проектов, которые позволяли вернуть значительную часть затрат в виде доходов в государственную казну. При этом каждый штат был обязан прибавить к каждому полученному доллару три доллара из своего бюджета.

⁷ Признавалось необходимым установить такое соотношение цен, при котором фермеры могли бы на более справедливых условиях обменивать свою продукцию на изделия промышленности.

⁸ В рамках Программы охраны природных ресурсов проводились работы для обеспечения фермеров плодородной землей: строились защитные дамбы, небольшие пруды и террасы, и каналы, небольшие пруды и террасы – все то, что защищало земли от наводнений и засухи.

для скота, семена для посева в будущем году) и предоставление ссуд на развитие производства.

4. Поддержка и развитие промышленности: принятие Закона о восстановлении национальной промышленности (16 июня 1933 г.), состоящего из свода положений, регулирующих а) условия промышленного производства, б) трудовые отношения, в) оказание помощи безработным (С. 43). Положения Закона по поддержке и развитию промышленности предусматривали создание конкурентной среды посредством принятия кодексов честной конкуренции¹. Регулирование же трудовых отношений и оказания помощи безработным предусматривало восстановление потребительского спроса как стимула развития промышленности². Принятие Закона Гласса-Стигалла (16 июня 1933 г.), разделившего банки на коммерческие и инвестиционные (последним запрещалось принимать депозиты и первичное размещение ценных бумаг).

Соотнесение приведенных выше направлений «Нового курса» Ф. Рузвельта и указанных Марксом условий задействия частных интересов, показывает, что первые были фактически подчинены вторым (табл. 1)

Таблица 1

	Условия, необходимые для задействия «движительной» силы частных интересов (по Марксу)	Мероприятия «Нового курса» Ф. Рузвельта.
1	Наличие профессиональной армия труда.	п.1 Финансирование программ профессионального обучения рабочих
2	Доступность кредитов, необходимых для финансирования наемного труда и создания материальных условий производства.	пп.1,4. Оздоровление финансовой системы; приведение денежной системы страны в соответствие с потребностями экономической жизни.
3	Платежеспособный спрос.	пп.2,3,4. Восстановление покупательной способности населения
4	Конкурентность рынков.	п.4. Принятие кодексов честной конкуренции
5	Пропорциональность отраслевой структуры экономики.	п.3,4 Поддержка промышленности и сельского хозяйства; внедрение индикативного планирования в общественную и частную практику хозяйствования.
6	Потребительная сила общества	пп.1,4. Ограничение спекулятивных сфер деятельности, регулирование нормы прибыли.
7	Развитая производственная инфраструктура.	Государственное финансирование строительства инфраструктурных объектов имеющих стратегическое значение для развития

¹ Кодексы честной конкуренции Кодексы честной конкуренции разрабатывались отраслевыми ассоциациями предпринимателей для предприятий определенной отрасли и регламентировали объемы производства, пределы заработной платы, продолжительность рабочей недели, а также определяли рынки сбыта товаров, цены на продукцию и др.

² Ф. Рузвельт, подчеркивая важность этих мер указывал: «Если у всех наших граждан будут работа и справедливые заработная плата или прибыли, то каждый сможет покупать то, что произведено соседями, и бизнес хорошо пойдет.

Итоги того – США смогли преодолеть тенденции Великой депрессии: «совокупный национальный доход с 38 млрд. долл. в 1932 г. вырос до 70 млрд. в 1937 г., бизнес и сельское хозяйство, по образному выражению Рузвельта, перестали разваливаться на ходу подобно ветхой повозке, как это было ужасной зимой в 1932-1933 годов»¹.

Таким образом, фактором успеха экономической политики «Нового курса» Ф. Рузвельта послужило создание условий для реализации экономического интереса частного капитала. Последнее рассматривалось им как базовое условие задействия его «движительной» силы.

«Мы, – говорил Рузвельт, – полагаемся на движущую силу частной инициативы, на стремление людей к справедливой личной прибыли² ... Мы признаем необходимость приведения в действие частных средств и понимаем, что эти средства должны приносить их владельцам справедливый доход»³. Мы твердо верим в прибыль как движущую силу человеческой деятельности.

Вместе с тем, Ф. Рузвельт выражал уверенность в том, что деньги, потраченные государством на поддержку частного капитала, непременно, вернуться государству. «Направляя свои усилия на поддержку предпринимательства, правительство не сомневается, – говорил он, – что государственные деньги, потраченные на помощь предприятиям, в конечном счете, к нам вернуться»⁴.

Для раскрытия причин неудач экономической политики российских «реформаторов» обращаемся к публикациям по данной проблематике, а также материалам Московского экономического форума 2014.

Проводим анализ экономической политики, проводимой правительством российских «реформаторов» в свете марксистской теории частного интереса и приходим к выводу: проводимая в России экономическая политика не только не способствует созданию условий для получения прибыли частным капиталом (в его критическом большинстве), но более того, разрушает их (табл. 2)⁵.

Таблица 2

	Условия, необходимые для задействия «движительной» силы частных интересов (по Марксу)	Экономическая политика правительства российских «реформаторов»
1	2	3
1	Наличие профессиональной армии наемного труда	Разрушение системы профессионального и высшего образования
2	Доступность кредитов, необходимых для финансирования наемного труда и создания материальных условий производства.	Установление высокого ссудного процента на уровне; игнорирование нужд экономики в денежных средствах;

¹ Рузвельт Ф. Беседы у камина. – М.: ИТРК, 2003. – С. 162.

² Там же. С. 77

³ Там же. С. 151

⁴ Там же. С. 75.

⁵ Экономическая политика правительства реформаторов рассматривается в: Протопопова Н.И. Природа расхождения экономических интересов государства и частного капитала. Тамбов: ООО «ЦЕНТР-ПРЕСС», 2013. – 84 С.

1	2	3
3	Платежеспособный спрос.	Угнетение платежеспособного спроса
4	Конкурентность рынков.	Угнетение конкуренции посредством за- действия административного ресур- са.
5	Пропорциональность отраслевой структуры экономики.	Принятие решений, усугубляющих про- блему пропорциональности отраслевой структуры экономики.
6	Потребительная сила общества	Децильный коэффициент 1:20 принима- ется как норма рыночной экономики
7	Развитая производственная инфраструктур	Неравномерное строительство инфра- структурных объектов, их крайне ограни- ченная диверсификация.

Итоги того – отрицательная динамика показателей развития российской экономики.

Таким образом, причины неудач экономической политики российских «реформаторов» – игнорирование экономических интересов критического большинства частного капитала: на протяжении всех лет трансформационных преобразований фактически все меры, принимаемые и декларируемые правительством как меры по созданию рыночной экономики, являются по сути своей противными тому.

Список литературы

1. Маркс К., Энгельс Ф.. Капитал. Т. 25. Ч I.
2. Маркс К., Энгельс Ф.. Капитал. Т. 25. Ч. II.
3. Протопопова Н.И. Природа рассогласования экономических интересов государства и частного капитала. Тамбов: ООО «ЦЕНТР-ПРЕСС», 2013. – 84 с.
4. Материалы МЭФ 2014 г.

ПОЛИТИКА КАЧЕСТВА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Родин А.В.

доцент кафедры производственного менеджмента и экономики отраслей
народного хозяйства Кубанского государственного технологического
университета, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Краснодар

Родина Е.А.

студентка Кубанского государственного университета,
Россия, г. Краснодар

В статье менеджмент среда рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов обеспечения устойчивого развития территории. Использование эффективных

инструментов управления качеством позволяет осуществить формирование интегрированной системы менеджмента качества публичного управления, что является основой устойчивого развития территории в социальной, экологической и экономической сферах.

Ключевые слова: развитие, менеджмент качества, интегрированная система управления, политика качества, программный подход.

Современные реформы в отечественной экономике осуществляются в условиях сопровождения глубокими кризисными явлениями. Разбалансированность экономики приводит к обострению проблемы улучшения качества управления, повышения социальной стабильности населения, формирования конкурентного статуса территории, обеспечения ее устойчивого развития. Одним из факторов повышения конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и обеспечения устойчивого развития территории является организационный потенциал, заложенный в системах управления.

Устойчивое развитие (sustainable development) трактуется как «максимизация чистых выгод экономического развития при условии сохранения природных ресурсов. Под последним... понимают использование возобновляемых природных ресурсов с интенсивностью, не превосходящей их регенеративную способность, а не невозобновляемых ресурсов – с оптимальной эффективностью, что предполагает замещение использования природных ресурсов техническим прогрессом» [2, с. 481–482].

Устойчивое развитие реализуется на основе модели, включающей в себя взаимодействие трех сфер. Социальная (social), или общественная, составляющая подразумевает, что развитие должно быть направлено как на отдельного индивида, так и на все общество при сохранении стабильности социокультурных систем человечества посредством снижения числа разрушительных конфликтов между членами общества и др. Экономическая (economic) – ориентирует на политику оптимального использования ограниченных ресурсов и внедрение экологосберегательных технологий, т.е. связанные с природо-, энерго-, и материалосбережением. Экологическая (environment) составляющая окружающей среды обеспечивает целостность биологических и физических природных систем. В центре внимания стоит необходимость сохранения способностей к самовосстановлению и динамической адаптации экосистем к различным изменениям, а не о сохранении их в некотором нетронутым статическом состоянии [3].

Взаимодействие этих составляющих и определяет в целом устойчивое развитие территории. При сопоставлении элементов между собой образуется определенное условие, при котором должно осуществляться развитие эколого-социально-экономической системы. Устойчивое же развитие социальных объектов с позиции менеджмента основывается на их инновационном поведении, высвобождающем энергию саморазвития, что предполагает инновационный прорыв к синергетическому обновлению через освоение современной технологической и управленческой культуры. Поэтому ведущим параметром модели устойчивого развития выступает необходимость опережаю-

щего развития человеческих, социальных подсистем, а не технологических в структуре организации, региона, общества в целом [1, с. 71].

Управленческие технологии являются важным фактором повышения качества управления, обеспечивающим конкурентоспособность территории в целом. Среди них ключевыми является разработка и реализация политики качества территории, что позволяет повысить качество территориального управления. В современных условиях необходима разработка на региональном уровне концепции территориальной политики в области качества управления устойчивым развитием. С учетом существующих подходов данную концепцию можно представить как систему официальных взглядов на роль качества в реализации территориальных интересов, а также цели и основные направления территориальной политики в области качества управления.

Официальное принятие концепции качества управления устойчивым развитием позволит перейти от функционального и процессного подходов в обеспечении устойчивого развития к использованию эффективных инструментов реализации программного подхода (программы «Качество» на уровне отдельных территорий, программный бюджет и др.).

Другим важным фактором обеспечения устойчивого развития является создание гибкой мобильной высокоэффективной интегрированной системы менеджмента качества территориального управления, когда все существующие системы менеджмента – качества (ИСО 9001), экологического менеджмента (ИСО 14000), систем управления профессиональной безопасностью и охраной труда (OHSAS 18000), социальной ответственности бизнеса (SA 8000) и т.д., в едином комплексе используют принципы Всеобщего менеджмента качества, такие как ориентация на удовлетворенность потребителя, инвестирование в человеческий капитал и некоторые другие.

Список литературы

1. Алексеевский В.С. Синергетика менеджмента устойчивого развития: Монография. – Калуга: Манускрипт, 2006. – 328 с..
2. Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: ИНФРА–М, 2003. – 608 с.
3. Устойчивое развитие // WIKIPEDIA: интернет-энциклопедия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Устойчивое развитие](http://ru.wikipedia.org/wiki/Устойчивое_развитие)

МАЛЫЙ БИЗНЕС И БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО: АНАЛИЗ СОВМЕСТИМОСТИ

Родионов В.В.

заместитель директора Института КТЗИ КНИТУ им. А.Н. Туполева,
канд. техн. наук, доцент,
Россия, г. Казань

В статье проводится анализ применимости инструментария бережливого производства в деятельности предприятий малого и среднего бизнеса. Даются рекомендации по ор-

ганизации бизнес – процессов на основе современных управленческих концепций: бережливого производства и проектного менеджмента.

Ключевые слова: бережливое производство, малый бизнес, проектный менеджмент.

По данным выступления Председателя Правительства Д. А. Медведева на Гайдаровском форуме [5] доля малого и среднего предпринимательства (МСП) в структуре бизнеса России невелика и составляет около 20% ВВП и около 25% от общей численности занятости. По сравнению с развитыми странами удельный вес МСП находится на низком уровне, даже несмотря на некоторый рост сектора. Развитие сектора МСП является одним из наиболее приоритетных направлений внутренней экономической политики России, для чего на государственном уровне предпринимаются меры по государственной поддержке, финансированию сектора и др. Однако ряд проблем, носящих как системный, так и ситуационный характер, продолжает мешать развитию предприятий МСП. Решение даже малой части этих проблем может оказаться решающим фактором в деле становления малого предпринимательства в стране, особенно на фоне введенных санкций, направленных на ослабление экономической ситуации в РФ, и помочь малому бизнесу стать локомотивом в деле замещения импорта.

В работе [4], как и в ряде работ других авторов, одно из ключевых мест отводится проблеме высокой конкуренции в среде МСП, для которой характерна высокая концентрация предприятий в отдельных отраслях экономики. Одним из важных факторов получения конкурентных преимуществ в этих условиях может стать использование методов бережливого производства в деятельности малых предприятий, что позволит организовать материальные и информационные потоки внутри предприятия без потерь времени и существенно сократить издержки за счет ликвидации потерь. Принципы и этапы внедрения бережливого производства непосредственно связаны с постепенным повышением конкурентоспособности предприятия [3]. В России прерогатива в использовании технологий бережливого производства принадлежит, в первую очередь, предприятиям машиностроения, металлургии, атомной энергетики. При этом уже сегодня есть положительные примеры применения этих технологий в управлении предприятиями сельского хозяйства, здравоохранения, торговли. Но, справедливости ради, следует отметить, что эти примеры носят единичный характер.

Бытующее среди предпринимателей мнение о сложности и трудоемкости внедрения инструментов бережливого производства и об их несовместимости с деятельностью малого предприятия является в корне неверным. Напротив, бережливое производство столь же эффективно для небольшого бизнеса, как и для крупного. Конечно, результат от внедрения инструментов бережливого производства для предприятий с большими оборотами гораздо выше, но и процесс их внедрения многократно сложнее и длительнее. Вместе с тем эффективное выстраивание бизнес-процессов, которых у малого предприятия заметно меньше, нежели у крупного, может обеспечить серьезное

превосходство по сравнению с конкурентами. Для снижения проблем внедрения новой методологии целесообразно воспользоваться преимуществами, предоставляемыми другим современным инструментом управления – проектным менеджментом, с учетом особенностей проектов бережливого производства, реализация которых в строгом соответствии со всеми требованиями стандарта управления проектами просто невозможна [1, 2].

Необходимо помнить, что одной из самых главных проблем при переходе на новые стандарты была и остается психология людей, характерной чертой которой является сопротивление изменениям. Для успеха внедрения любой современной управленческой концепции крайне важным является внутренняя убежденность руководителя предприятия в успехе и его лидерские качества, способные придать нужный вектор стратегического развития. Но любое внедрение должно основываться на знаниях, которыми обладают не только представители руководства организации или предприятия, но и каждый сотрудник, задействованный во внедрении. Вопрос обучения для представителей малого и среднего бизнеса стоит на сегодняшний день крайне остро. Здесь практически невозможно обеспечить необходимый уровень личностного роста сотрудников ни за счет самих работников, ни за счет самого малого предприятия. Поэтому ключевую роль в этом вопросе должны сыграть программы поддержки малого предпринимательства, в которые необходимо включать элементы обучения в виде тренингов и семинаров, посвященные самым современным управленческим технологиям. В качестве положительного опыта в данной сфере можно отметить деятельность АНО «Японский центр «Кайдзен» в Краснодарском крае, который вместе с Торгово-промышленной палатой Краснодарского края регулярно проводит тренинги и семинары для малого бизнеса, а также для муниципальных образований.

Таким образом, методология бережливого производства, как универсальный механизм формирования эффективных потоков внутри предприятия, не только не противоречит идеологии малого бизнеса, но и является одним из наиболее приемлемых способов организации бизнес-процессов, обеспечивающих ценностно- и клиенто-ориентированное управление, являющееся залогом высоких результатов деятельности и высокого уровня конкурентоспособности. Задача государства на муниципальном уровне – обеспечить для представителей малого и среднего бизнеса возможность обучения современным методам управления, а также организовать процесс передачи успешного практического опыта в сфере их внедрения. Представители бизнеса должны осознавать, что качественный скачок конкурентоспособности возможен только после внедрения большого количества инструментов бережливого производства, и работа по внедрению должна носить не эпизодический, а постоянный и непрерывный характер.

Список литературы

1. Родионов В. В., Суетина Т. А. Проектное управление организацией машиностроительного производства [Текст] // Российское предпринимательство. – 2010. – Т. 10. №1. – С.95.

2. Суетина Т. А. Особенности управления проектами бережливого производства [Текст] // Вестник Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева. – 2013. – Т.69. №2-2. – С. 277-281.
3. Суетина Т. А., Рахимова Г. С. Повышение конкурентоспособности предприятия с помощью системы бережливого производства [Текст] // Российское предпринимательство. – 2014. – №18 (264). – С.72-80.
4. Суетина Т. А., Рахимова Г. С. Проектный менеджмент в малом бизнесе: проблемы и перспективы [Текст] // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – №31. – С. 40-46.
5. Выступление Д. Медведева на V Гайдаровском форуме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/news/9741>.

ПРИМЕНЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Рухляда Н.О.

доцент кафедры «Финансы и денежное обращение» ФГАОУ ВО Санкт-Петербургский Политехнический Университет Петра Великого, к.э.н.,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье представлены структура, процесс создания и пример использования сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управленческого учета, с помощью которой можно добиться успешной работы предприятия в долгосрочной перспективе путем развития его производственного потенциала.

Ключевые слова: стратегия, стратегический менеджмент, конкуренция, стоимость компании, финансы, клиенты, персонал, долгосрочная перспектива.

Стратегический управленческий учет – это подсистема стратегического менеджмента, которая координирует функции стратегического анализа, целеполагания, планирования и коррекции стратегии; контролирует функционирование всей системы в целом, а также задает, развивает и контролирует подсистему стратегического информационного обеспечения [2, с. 88].

Цель стратегического управленческого учета заключается в обеспечение эффективного функционирования, выживаемости предприятия на сравнительно длительную перспективу. Основным ориентиром и принципом менеджмента здесь является не максимизация прибыли, а, в первую очередь, успешное элиминирование влияния рискованных ситуаций, забота о будущем организации, а также рост стоимости компании.

Основной путь стратегического управленческого учета – разработка мер и мероприятий для успешной работы предприятия в долгосрочной перспективе путем развития его производственного потенциала. В качестве затрат здесь рассматривают капитальные вложения (инвестиции), а результатом считается не только прогнозная величина прибыли, но и развитие, диверсификация производства, влияние его на окружающую среду, рынок товаров труда и капитала [2, с. 56].

К основным специфическим особенностям стратегического управленческого учета можно отнести:

- информационное обеспечение разработки нескольких вариантов стратегии развития предприятия и выбора наиболее оптимального из них;
- оценку достижения оперативных и стратегических целей, финансового состояния и производственного потенциала предприятия;
- интеграцию прогнозных, плановых, нормативных и фактических данных финансово-производственной деятельности и их исчисление в долгосрочной перспективе;
- учет факторов внешней среды, времени, капитала, доходности, риска и др.

Реализуя свою стратегию, компания стремится достичь долгосрочных конкурентных преимуществ и тем самым превзойти конкурентов.

Исходными пунктами для разработки стратегии являются анализ трендов на рынке и в окружении, а также субъективные представления руководящих лиц о будущей роли компании. Это находит свое выражение в миссии, целевой картине и видении компании и определяет дальнейший процесс разработки стратегии.

Однако, определение стратегии еще не означает изменений в поведении компании, поэтому следующий шаг – реализация стратегии на предприятии.

Стратегия – всего лишь один из этапов в непрерывной логической последовательности действий, от формулирования концепции компании на самом высоком уровне до непосредственно ее реализации исполнителями. Процесс реализации стратегии основан на использовании определенных инструментов, целью которых является внедрение стратегии в деятельность компании (путем реализации мероприятий, направленных на увеличение стоимости) и тем самым ориентация деятельности сотрудников компании на достижение стратегических целей.

Рассмотрим такой инструмент реализации стратегии как сбалансированную систему показателей.

Сбалансированная система показателей – Balanced ScoreCard, BSC – основана на идентификации, активизации и использовании факторов создания стоимости, т.е. на последовательном использовании ориентированной на стоимость стратегии [1, с.41].

Стоимость компании информирует о том, насколько привлекателен с точки зрения вложения средств рассматриваемый бизнес по сравнению с другими.

До разработки сбалансированной системы показателей необходимо определить, для какой организационной единицы будет осуществляться проект.

Идея сбалансированной системы показателей отвечает желаниям менеджмента обрести взвешенный набор монетарных и немонетарных показателей для внутрифирменных управленческих целей [3, с.198]. Данная система призвана дать ответы на четыре важнейших для предприятия вопроса (рис. 1):

- как его оценивают клиенты (аспект клиента);

- какие процессы могут обеспечить ему исключительное положение (внутрифирменный аспект);
- каким образом можно добиться дальнейшего улучшения положения (аспект инноваций и обучения);
- как оценивают предприятие акционеры (финансовый аспект).



Рис. 1. Структура сбалансированной системы показателей

На рис. 2 показан пример возможной сбалансированной системы показателей.

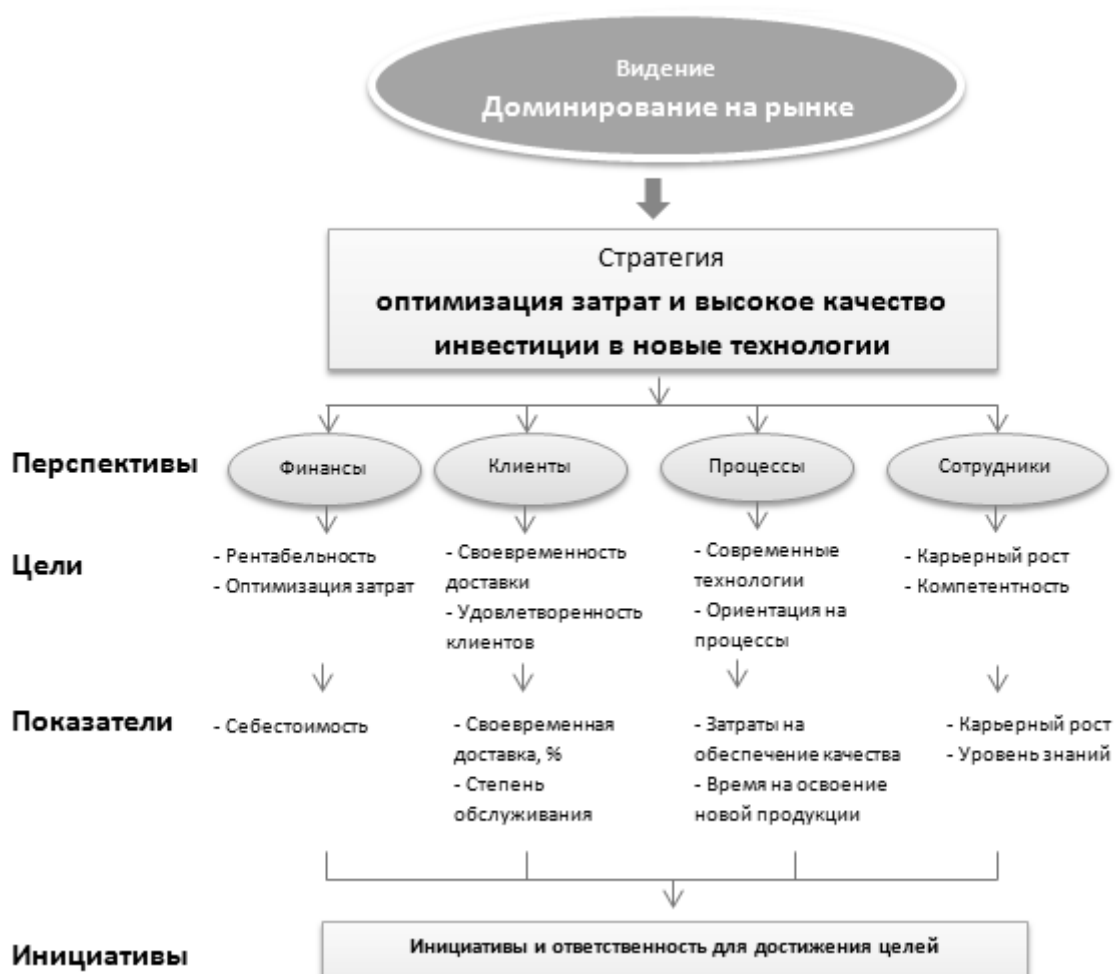


Рис. 2. Пример составления сбалансированной системы показателей

В рамках сбалансированной системы необходимо различать показатели, которые измеряют достигнутые результаты, и показатели, которые отражают процессы, способствующие получению этих результатов [1, с.207]. Обе категории показателей должны быть увязаны друг с другом, так как для достижения первых (например, определенного уровня производительности) нужно реализовать вторые (например, добиться известной загрузки мощностей машин и оборудования). Согласно ориентированному на стоимость подходу к построению сбалансированной системы показателей сначала оценивается влияние финансово-экономических факторов на рост стоимости компании [3, с.197]. При этом строится «дерево» стоимости компании и оценивается чувствительность результирующего показателя к изменению многочисленных факторов.

Эта работа относится к финансово-экономической проекции сбалансированной системы показателей. Предпосылкой для оценки прочих факторов создания стоимости является наличие ориентированной на стоимость стратегии компании. Стратегические цели компании формулируются и конкретизируются, исходя из базовой стратегической ориентации.

В рамках организационной иерархии сбалансированная система реализуется в направлении сверху вниз. Считается, что система должна начинать работать на уровне всего предприятия, а затем спускаться на уровни хозяйственных подразделений и даже отдельных сотрудников компании.

Вот примерная последовательность составления плана менеджмента предприятия.

1. Четко сформулировать стратегию и перевести ее в плоскость конкретных стратегических задач.

2. Установить соответствие между стратегическими целями и показателями их достижения и проинформировать об этом все подразделения компании.

3. Планировать, определять цели и стратегические инициативы.

4. Расширять стратегическую обратную связь и информированность.

Перевод сформулированной ориентированной на стоимость стратегии в факторы создания стоимости представляет в наглядном для менеджмента виде важнейшие рычаги достижения ориентированных на стоимость целей в их совокупности.

Для того чтобы создать возможности для оценки степени достижения целей, проводится идентификация оперативных индикаторов, которым присваиваются целевые значения. Они должны быть высокими, но достижимыми, поскольку к разработанной системе индикаторов, как правило, привязывается система мотивации персонала.

После прохождения перечисленных этапов проводится дальнейшая работа по передаче основных факторов создания стоимости на низовые уровни организационной иерархии. Активное управление факторами создания стоимости реализуется через разработку и реализацию мероприятий. Требуемые для этого ресурсы предусматриваются в системе долго- и краткосрочного планирования.

Процесс создания ССП можно отразить в виде схемы, показанной на рис. 3.



Рис. 3. ССП как стратегическая схема действий

Акцент на причинно-следственные связи при составлении сбалансированной таблицы показателей способствует тому, что каждый сотрудник компании начинает понимать, как отдельные участки деятельности становятся единым целым, как их собственная позиция влияет на коллег и в конечном счете на всю компанию [4, с.219]. Всю цепочку причинно-следственных связей можно отобразить в виде вертикального вектора, который затрагивает все 4 составляющие ССП (рис.4.).

Правильно разработанная ССП должна представлять целостное изложение стратегии компании и четко определять последовательность гипотетических причинно-следственных связей между критериями результатов и движущими факторами их достижения. Каждый показатель, включенный в ССП, должен быть звеном в цепи причинно-следственных связей, которая доводит до сведения всех работников компании смысл ее стратегии.



Рис. 4. Цепочка причинно-следственных связей

Система сбалансированных показателей является инструментом, способствующим эффективному процессу реализации стратегии на предприятии. Однако, использование сбалансированной системы показателей предполагает работу с комплексом финансово-экономических показателей предприятия как на стратегическом, так и на оперативном уровнях управления. То есть стратегия при таком подходе реализуется за счет внутреннего экономико-финансового потенциала предприятия.

Список литературы

1. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей [Текст] / Р.С.Каплан, Д.П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2009. – 416 с.
2. Кит Уорд. Стратегический управленческий учет [Текст] / Кит Уорд. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2002. – 448 с.
3. Хорварт и партнеры. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование [Текст] / Horvart&Partners. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
4. Хорварт и партнеры. Внедрение сбалансированной системы показателей [Текст] / Horvath & Partners. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – с.478.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРАТКОСРОЧНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ

Рябинина Е.В.

доцент кафедры банки и банковский менеджмент
Финансового университета при правительстве РФ, канд. эконом. наук,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются основные проблемы, связанные с рынком краткосрочных кредитов в РФ. Кредитование реального сектора экономики для любого государства является перспективным направлением, однако, те проблемы, с которыми сталкиваются субъекты малого и среднего бизнеса при кредитовании действительно являются актуальными на данный момент.

Ключевые слова: кредит, кредитование, проблема, нефинансовые организации, компании малого и среднего бизнеса.

На сегодняшний день основными видами краткосрочных кредитов в России являются: кредитование по счету-кредит, кредитование по овердрафту, краткосрочное кредитование по укрупненному объекту в пределах кредитной линии, целевые кредиты [1, с. 387-390].

В течение последних нескольких лет наблюдается рост объемов выдачи краткосрочных кредитов российским нефинансовым организациям. К примеру, в 2014 году темп прироста составил 24,7% [2]. В отраслевой структуре портфеля корпоративных кредитов, как и ранее, преобладали кредиты предприятиям оптовой и розничной торговли, а также обрабатывающей промышленности. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства по итогам 2014 года имело тенденцию к сокращению объемов кредитования на 6% [3, с. 137]. В условиях сохранения жестких требований к финансовому положению юридических лиц – заемщиков, качество портфеля корпоративных кредитов в 2014 году ухудшается.

Несмотря на рост объемов выдачи ссуд со сроком погашения до одного года, сохраняются определенные проблемы для развития краткосрочного кредитования в России.

Одной из проблем кредитования в России является непрозрачность финансовой отчетности. Отчетность, составленная в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, зачастую не отражает всю необходимую для аналитика информацию для оценки финансового положения потенциального заемщика. Кроме того, в России до сих пор значительную часть занимает «серый» бизнес и периодически не все денежные потоки компаний находят отражение в официальных формах отчетности.

Проблема невозврата кредитов по-прежнему остается актуальной. Ссуды, по которым зафиксированы просрочки от одного до нескольких месяцев, занимают определенную долю от кредитного портфеля банков, в связи с чем, необходимо проводить в процессе рассмотрения кредитных заявок наиболее полный и детальный анализ бизнеса клиента для выявления потенциальных

рисков до момента выдачи ссуды. Кроме того, представляется необходимым увеличивать эффективность взаимодействия между подразделениями кредитования и службой безопасности, а также с юридической службой при совершении операций по выдаче различных видов ссуд с целью комплексной оценки рисков, связанных с деятельностью потенциальных заемщиков, их контрагентов и залогодателей, а также с целью проверки достоверностью предоставленной ими информации. В рамках работы с просроченной задолженностью кредитным организациям необходимо разрабатывать и утверждать конкретный план мероприятий, способствующих погашению проблемной и просроченной задолженности с назначением ответственных сотрудников и сроков исполнения, проводить его ежеквартальную актуализацию, учитывая вновь образованную просроченную задолженность.

Несмотря на то, что правовая база функционирования системы банковского кредитования постоянно совершенствуется, в том числе, это касается показателей, которые связаны с условиями и возможностями выдачи ссуд, отмечается определенная потребность внесения некоторых изменений в кредитное законодательство. Главным образом, это относится к вопросам обеспечения прав кредитных организаций, а именно упрощения процедуры судебного разбирательства при неисполнении заемщиком имеющихся обязательств, прописанных в кредитном договоре.

Ещё одной проблемой можно считать отсутствие у некоторых компаний кредитной истории, что осложняет процесс анализа платежной дисциплины клиента. Для минимизации рисков следует тщательно анализировать кредитную историю собственников бизнеса, а также компаний-предшественников и аффилированных предприятий в случае их наличия.

Некоторые аналитики в качестве проблемы выдвигают высокие процентные ставки. Ставки по кредитам в России на порядок выше, чем в западных банках. Многие предприятия, особенно находящиеся в начальной стадии развития и остро нуждающиеся в ресурсах, не в состоянии выдержать такую долговую нагрузку. Кредитные ставки должны быть максимально эффективными, позволяющими и клиенту и банку получить доход и компенсировать риск.

Отсутствие у некоторых банков современных информационных систем также является тормозом в развитии краткосрочного кредитования. На сегодняшний день развитие банковского бизнеса непосредственно связано с IT-технологиями. К примеру, Алексей Бахаев, директор департамента развития розничного бизнеса Связь-Банка, считает, что в ближайшей перспективе абсолютно все банковские операции можно будет осуществлять из дома, консультации с сотрудником банка можно будет проводить через Skype, а встречи с менеджерами для подписания и передачи документов – в каком-нибудь уютном кафе. [4, с.48-49] Одной из главных задач банков является предоставление клиентам удобных сервисов, которые минимизируют потери времени. Дефицит свободного времени у клиентов заставляет банки придумывать не только новые продукты, но и способы взаимодействия с клиентами, поскольку сейчас именно количество затрат времени является ключевым

фактором для многих клиентов при выборе той или иной услуги. Отсутствие у банков современных систем обработки данных, систем, обеспечивающих постоянное взаимодействие с клиентами, непосредственно влияет на рост кредитования в России.

Список литературы

1. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др]; под ред. О.И. Лаврушина. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 800с. – (Бакалавриат)
2. Составлено автором на основании: Динамические ряды показателей отдельных таблиц Обзора банковского сектора Российской Федерации <http://www.cbr.ru/> сайт Центрального Банка
3. Статистический бюллетень Банка России [Электронный ресурс] / №1 (260), 2015 г. – Режим доступа <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1501r.pdf>
4. Бахаев А. Банк в сети интернет: вчера, сегодня, завтра // Аналитический банковский журнал № 11(213) ноябрь 2013 г. – Режим доступа http://www.abajour.ru/files/48-49_213.pdf

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сайфуллина С.Ф.

доцент кафедры экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности ФГБОУ ВПО Уфимского государственного нефтяного технического университета, канд. экон. наук,
Россия, г. Уфа

Акмурзина К.С.

студентка группы БСП-11 ФГБОУ ВПО Уфимского государственного нефтяного технического университета,
Россия, г. Уфа

В статье рассматривается понятие социального проекта промышленного предприятия, анализируется специфика инвестиций в социальную сферу. Дана характеристика применяемым на практике подходам к оценке социальных проектов, выявлены их недостатки и трудности в использовании.

Ключевые слова: социальный проект, социальные инвестиции, социальный эффект, инвестиционный проект.

В последние годы в России всё больше внимания уделяется понятию «социальная ответственность бизнеса». Если говорить более точно, то речь идет о реализации социальных проектов промышленными предприятиями.

Большая часть общества склонно к мнению о том, что никакой социальной ответственности и её проявлений у предприятий быть не может, поскольку они заняты зарабатыванием денег и оплатой налогов, скинув ответственность социальной сферы на государство.

Насколько актуально предприятиям реализовывать социальные проекты? Социальная сфера позволяет расширить влияние предприятия непосредственно в глазах общества, а так же власти. Улучшив отношение с ними, получить эффективный канал реализации своих основных интересов и маркетинговые преимущества на рынке.

В чём же заключается главное отличие социального проекта от инвестиционного проекта?

Социальный проект – это комплекс социально ориентированных действий, направленных на достижение некой социально значимой цели. В этом случае само социальное проектирование – метод, позволяющий корректно создавать и реализовывать эффективные, социально-ориентированные проекты.

Инвестиционный проект – конкретное мероприятие, в которое вкладываются денежные средства с целью получения прибыли и/или прироста капитала.

Многие эксперты склонны к мнению о том, что при выборе социальных проектов должны учитываться следующие факторы:

- вклад проекта в социальный приоритет региона – соответствие содержания проекта социальной политике;
- амбициозность (т.е. заложенный в проекте потенциал улучшения) и достижимость показателей, заявленных в проекте;
- измеримость показателей, заявленных в проекте.

Для описания социальной активности компании, используется термин «социальные инвестиции».

Социальные инвестиции – вложения в объекты социальной сферы с целью получения дохода и повышения уровня и качества жизни людей. Они подразумевают осознанную, стратегическую, целенаправленную и долгосрочную политику компаний в местных сообществах, приносящую взаимные выгоды всем заинтересованным сторонам.

Специфика социальных инвестиций связана с тем, что она не подразумевает сиюминутную прибыль. Вся инвестиционная деятельность в социальных проектах направлена на улучшение социального уровня жизни людей на отдельно взятой территории, их духовном развитии и культурных ценностях.

Социальные инвестиции делятся на три вида, в зависимости от ожидаемых эффектов от их реализации:

- 1) прямые – дающие рост и улучшающие качества человеческого капитала;
- 2) косвенные – дающие общественные блага и улучшающие качество жизнедеятельности;
- 3) смешанные – дающие и рост человеческого капитала, и общественные блага.

Реализация инвестиционных проектов в той или иной степени требует оценки результатов и полученного эффекта, то же самое касается и социальных проектов.

Оценка эффективности реализованного проекта предполагает глубокое проникновение в сущность происходящего. Оценка направлена на анализ результатов деятельности и/или произведенного эффекта и соотнесение этих результатов с определенными критериями. По итогам оценки выносятся суждения об эффективности программы, проекта или организации и формулируются рекомендации на будущее.

Однако следует отметить, что оценка социальных проектов – это не одно и то же, что и оценка инвестиционных проектов, поскольку они имеют различные эффекты от их реализации. Так для оценки эффективности коммерческого эффекта инвестиционных проектов используются показатели: чистый дисконтированный доход, индекс доходности, срок окупаемости, внутренняя норма доходности. Социальный эффект принято оценивать такими показателями, как: изменение количества рабочих мест в регионе, изменение условий труда работников, улучшение жилищных и культурно-бытовых условий работников, изменение состояния здоровья работников и населения региона.

Однако, при оценке социальных проектов, можно столкнуться с некоторыми проблемами оценивания, связанными, в первую очередь, со спецификой социальных проектов.

Трудность состоит в том, чтобы учесть временные факторы: необходимо сейчас оценить стоимость социальных эффектов, которые возникнут через некоторое время после реализации проекта. В то же время сами эффекты могут быть не всегда очевидны и легко оцениваемы.

Следующая особенность оценки состоит в том, что социальный проект всё же не всегда направлен на решение каких-то острых социальных проблем, многие из них являются проектами позитивной направленности, стремящиеся к социальным, культурно-гуманитарным изменениям.

Другой проблемой является то, что в настоящее время в России нормативно-правовой, кадровой, образовательно-методической базы для оценочной деятельности практически нет. Основная сфера применения оценочной деятельности в лучшем случае – это экспертиза документов, касающихся проектного режима осуществления проектов.

Список литературы

1. Галочкина О.А Социальные инвестиции как элемент социальной ответственности бизнеса [Текст] / О.А. Галочкина. – СПб.: Санкт-Петербургская академия управления и экономики, 2012.- 110 с.
2. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: Учебно-практическое пособие [Текст] / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк.- М.: Дело, 2011. – 377-379 с.
3. Лавров В. Что такое "социальные инвестиции"? [Текст] / В. Лавров, Н. Кричевский.- М.: АПН, 2013
4. Низамова Г.З. Методические подходы к выбору стратегических направлений инвестирования [Текст] / Г.З. Низамова, А.В. Железова // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. – 2013. – №4. – С. 398-414.
5. Туркин С. Как выгодно быть добрым: сделайте свой бизнес социально ответственным [Текст] / С. Туркин. – М.: Альпина Бизнес Наук, 2010. – 321 с.

6. Хайруллин В.А. Метод расчета социального эффекта в ходе реализации инвестиционно-строительного процесса [Текст] / В.А. Хайруллин, И.Г. Терехов, А.С. Огнева // Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – №4(17). – С.58.

РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сайфуллина С.Ф.

доцент кафедры экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности ФГБОУ ВПО Уфимского государственного нефтяного технического университета, канд. экон. наук,
Россия, г. Уфа

Нутфуллина Ф.А.

студентка группы БЭС-11 ФГБОУ ВПО Уфимского государственного нефтяного технического университета,
Россия, г. Уфа

Инвестиционная программа является формой управления инвестиционной деятельностью на предприятии и представляет собой план разработки и реализации инвестиционных проектов. В статье рассматриваются вопросы разработки и обоснования инвестиционной программы предприятия. Выявлены основные проблемы обоснования и отбора проектов в инвестиционную программу.

Ключевые слова: инвестиционная программа, инвестиции, инвестиционный проект, обоснование, отбор проектов, экономическая оценка.

Для любого предприятия инвестиции – это основа развития деятельности, они обеспечивают рост объемов производства, дохода, прибыли, благосостояния собственников и работников предприятия. Инвестирование очень важно как для предприятий, отраслей, так и для всей экономики в целом.

Инвестиции – это вложение денежных средств или иных активов с целью извлечения дохода или иного полезного эффекта. Инвестиции делятся на реальные (капиталообразующие) и портфельные (финансовые).

Формой управления инвестиционной деятельностью на предприятии является формирование и реализации инвестиционных программ. Инвестиционная программа – это план разработки и реализации инвестиционных проектов на предприятии. А инвестиционные проекты в свою очередь нуждаются в экономическом обосновании целесообразности реализации, объемов, сроков осуществления инвестиций, а так же форм финансирования проектов.

Инвестиционная программа разрабатывается на основе деловой и функциональных стратегий предприятия, соответственно ключевые показатели программы задаются исходя из перспективных направлений деятельности. В выборе формы финансирования инвестиционной программы главным критерием является оптимальность. Оптимальной следует считать такую ин-

вестиционную программу, которая наилучшим образом обеспечивает достижение стратегических целей предприятия при соблюдении существующих ограничений по времени и ресурсам.

Процедура упорядочения инвестиционной деятельности предприятия по отношению к конкретной инвестиционной программе формируется в виде так называемого проектного цикла, который включает следующие этапы.

1. Формулировка программы – анализ текущего состояния предприятия и определение направлений дальнейшего развития (должны соответствовать стратегическим целям предприятия), определение критериев отбора инвестиционных проектов в программу.

2. Разработка программы – поиск и сбор информации, предполагает отбор инвестиционных проектов в программу на основе установленных критериев. Составление инвестиционного плана, экономическое обоснование программы.

3. Экспертиза инвестиционной программы – проверка программы на реализуемость, соответствие целям и задачам развития предприятия. Результатом экспертизы является утверждение инвестиционной программы и принятие ее к реализации.

4. Осуществление программы – реализация мероприятий программы, может также включать период эксплуатации результатов инвестиционных проектов, которые вошли в состав программы.

5. Оценка результатов программы – проводится как по завершении всей программы, так и в процессе реализации программы, обычно по завершении фазы программы. Результаты оценки используются для формулировки новой инвестиционной программы на будущий период.

Поскольку инвестиционная программа представляет собой совокупность инвестиционных проектов, в основе экономического обоснования инвестиционной программы лежит оценка эффективности и обоснование отдельных проектов. Для оценки эффективности инвестиционных проектов на практике применяют две группы методов:

1. простые методы (расчет простой нормы прибыли, простого срока окупаемости);

2. дисконтированные методы (расчет чистого дисконтированного дохода, индекса рентабельности, внутренней нормы доходности, дисконтированного срока окупаемости).

Обоснование экономической эффективности инвестиционных проектов является самым ответственным этапом разработки инвестиционной программы. Целесообразность участия в инвестиционном проекте для инвестора определяется возможностью получения дохода от вложенных средств.

На практике оценка коммерческой эффективности инвестиционного проекта является основой для принятия решения о включении проекта в инвестиционную программу. Однако на наш взгляд, при отборе проектов для включения в инвестиционную программу необходимо принимать во внимание следующие аспекты:

1. Результативность инвестиционного проекта по отношению к стратегическим целям и росту рыночных показателей компании может быть различна даже при одинаковом объеме необходимых инвестиционных ресурсов и величине чистого дисконтированного дохода. Подходы к отбору проектов направленных на инновации и развитие деятельности предприятия и проектов, направленных на поддержание текущей деятельности, должны различаться.

2. При оценке эффективности инвестиционных проектов необходимо помимо показателей коммерческой эффективности рассчитывать и принимать во внимание показатели экологической и социальной эффективности проектов. Такая комплексная оценка более трудоемка, однако она позволяет повысить эффективность процедуры отбора. Проекты, имеющие неудовлетворительные значения показателей социальной и экологической эффективности не могут быть включены в программу без дополнительной проработки.

3. Как правило, в инвестиционную программу включают только проекты, несущие коммерческую выгоду предприятию, проекты социальной направленности включаются в отдельную программу. Требуется разработка методического подхода, позволяющего определить оптимальную структуру инвестиций предприятия.

Список литературы

1. Гамилова Д.А. Обоснование эффективности проведения инвестиционной политики предприятия [Текст] / Д.А. Гамилова // Инновации и инвестиции. – 2010. – № 2. – С. 37-41.
2. Ижбердеев Р.Р. Механизм формирования оптимальной инвестиционной программы нефтяной компании [Текст] / Р.Р. Ижбердеев, Л.М. Казаева, М.А. Халикова // Интернет-журнал Науковедение. – 2014. – №2. – С.39.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: Учебное пособие [Текст] / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 304 с.
4. Макова М.М. Активизация инвестиционных процессов как основа устойчивого развития предприятия (на примере нефтяного комплекса) [Текст] / М.М. Макова // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2012. – №1. – С.77-83.
5. Санников А.А. Методический подход к формированию инвестиционной программы нефтяной компании [Текст] / А.А. Санников, М.А. Халикова // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. – 2012. – №6. – С. 552-565.
6. Филатова Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст] / Т.В. Филатова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 236 с.

УЧЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО ФАКТОРОВ ПРИ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Сайфуллина С.Ф.

доцент кафедры экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности ФГБОУ ВПО Уфимского государственного нефтяного технического университета, канд. экон. наук,
Россия, г. Уфа

Кильдибекова Э.И.

магистрант ФГБОУ ВПО Уфимского государственного нефтяного технического университета,
Россия, г. Уфа

В условиях современной российской действительности традиционные методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов нефтегазовой отрасли не учитывают комплекса последствий, возникающих при реализации этих проектов: экологических, социальных, влияние которых может свести на нет экономический эффект. В статье предлагается подход, позволяющий учесть влияние экологического и социального факторов при оценке инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиционный проект, оценка экономической эффективности, оценка экопотока, оценка социальной составляющей инвестиционного проекта.

Оценка инвестиционных проектов нефтегазовой отрасли с учетом экологических и социальных последствий является необходимым элементом оценки экономической эффективности инвестиционных проектов.

Специфика экологических проблем, возникающих при добыче, хранении, транспорте и переработке углеводородного сырья, обусловлена особенностями состава и свойств добываемых пластовых смесей, технологиями их извлечения, переработки и особенностями географических условий районов расположения объектов добычи. Практически любые вещества, входящие в состав формирующихся на объектах нефтегазового комплекса техногенных потоков, геохимически активны, часто высоко токсичны и опасны для природной среды.

Многие действующие предприятия нефтегазовой отрасли сегодня являются источниками поступления 80–95% общей региональной массы загрязняющих веществ. Необходимость комплексной экологической оценки принимаемых инвестиционных решений для объектов нефтегазового комплекса обусловлена большим количеством и разнообразием этих объектов, многоплановостью и спецификой их воздействия на окружающую природную среду в различных природноклиматических условиях на каждой фазе их «жизненного цикла» [1].

Каждый инвестиционный проект изменяет социально-экономическую среду, в которой его реализуют. Нельзя согласиться с тем утверждением, что

все решения определяет только доходность инвестиций и риск. Во взаимодействии инвестиционного проекта с различными компонентами среды проявляются его наиболее сильные и слабые стороны, которые определяют и возможность реализации в целом. Часто прогнозируемые негативные экологические или социальные последствия делают невозможным реализацию проекта, несмотря на его коммерческую выгодность.

Экологические результаты характеризуют важнейшие требования безопасности современных инвестиционных проектов и их влияние на оздоровление окружающей среды. Современная экономика становится все более экологически ориентированной, зависящей от экологических норм и ограничений. Применяемые в настоящее время методы учета экологических факторов при оценке инвестиционных проектов не дают желаемых результатов. Можно выделить следующие причины недостаточного учета экологических факторов при оценке эффективности инвестиционных проектов:

- сложность выявления многих факторов воздействия на окружающую среду в силу их разнообразия;
- отсутствие методик, позволяющих дать комплексную оценку эффективности инвестиционных проектов;
- слабое институциональное оформление взаимоотношений в сфере компенсации ущерба, причиняемого окружающей среде [2];
- проблема анализа возможностей встраивания проектов в сформировавшиеся региональные социально-экономические системы для целей локализации косвенных эффектов на территории, с учетом технологических, инфраструктурных и организационных составляющих таких проектов.

Перечисленные обстоятельства определяют необходимость разработки методики оценки инвестиционных проектов, позволяющей учитывать экологический и социальный факторы. Такая оценка позволит определить показатели эффективности инвестиционного проекта посредством исчисления в денежном выражении последствий воздействия на экологическую и социальную среды и сделать выводы о целесообразности и возможности его реализации. На основе полученных результатов можно будет оценить экологическую и социальную эффективность инвестиционных проектов и выявить приоритетные направления для инвестирования.

Предлагаемый нами подход включает идентификацию итогов реализации инвестиционного проекта, в частности экономических, экологических и социальных. Расчет экономических показателей эффективности предлагается осуществлять на основе «Методических рекомендаций по оценке инвестиционных проектов». Проекты, дающие отрицательный коммерческий эффект (Чистый дисконтированный доход < 0), не рассматриваются.

Далее осуществляется стоимостная оценка предполагаемого экологического и социального ущерба и выгод проекта. Полное представление о стоимостной оценке экологической и социальной составляющих инвестиционного проекта формируется на основе компонентов инвестиционной деятельности. Инвестиции на реализацию природоохранных мер – это составляющая денежного притока от инвестиционной деятельности, а затраты на эксплуа-

тацию оборудования, необходимого для охраны природы, – составляющая денежного оттока затрат на экологическое сопровождение инвестиционного проекта.

Рассмотрим метод исчисления экологического потока инвестиционного проекта при оценке экономической эффективности инвестиционного проекта. Его величина рассчитывается следующим образом:

$$CF_{\text{экол.}} = Y^{\Pi} \times \alpha_{\text{экол.}} - Y_T; \quad (1)$$

где $CF_{\text{экол.}}$ – экопоток от реализации инвестиционного процесса, тыс. руб.;

Y^{Π} – экологическая составляющая притока денежных средств, тыс. руб.;

$\alpha_{\text{экол.}}$ – ставка дисконтирования;

Y_T – экологическая составляющая оттока денежных средств или затраты на природоохранные мероприятия, ликвидацию аварий, тыс. руб.

Экологическая составляющая притока денежных средств (Y^{Π}) определяется как оценка предотвращенного деятельности предприятия экономического ущерба от экологических нарушений.

Предлагается оценивать предотвращенный ущерб как сумму предотвращенных ущербов от загрязнения атмосферного воздуха, деградации почв и избыточного потребления воды:

$$Y^{\Pi} = Y_A^{\Pi} + Y_{\Pi}^{\Pi} + Y_B^{\Pi}; \quad (2)$$

где Y_A^{Π} – предотвращенный экологический ущерб от загрязнения атмосферного воздуха, тыс. руб.

Y_{Π}^{Π} – предотвращенный экологический ущерб от деградации почв и земель, тыс. руб.

Y_B^{Π} – предотвращенный экологический ущерб водным ресурсам, тыс. руб.

Таким образом, экологический поток инвестиционного проекта $CF_{\text{экол.}}$, состоит из экологического притока денежных средств (Y^{Π}), который определяется как суммарный предотвращенный экологический ущерб в результате осуществления природоохранной деятельности, и экологической составляющей оттока денежных средств (Y_T), который представляет собой затраты на реализацию природоохранных мероприятий, предусмотренных инвестиционным проектом.

Целесообразность реализации инвестиционного проекта с учетом экологической составляющей определяется следующим образом: проект считается эффективным, если величина экологического потока $CF_{\text{экол.}}$ имеет положительное значение. Далее компания определяет включать инвестиционный проект в инвестиционную программу или нет, если затраты на предотвращение экологического ущерба реализованного инвестиционного проекта могут серьезно повлиять на прибыльность проекта или же пересмотреть экологическую политику инвестиционного проекта.

В силу различных интересов, возникающих при реализации каждого инвестиционного проекта, несовпадения интересов частных инвесторов и общественных интересов, включая интересы населения, проживающего на затрагиваемой проектом территории, целесообразно оценивать проект с раз-

личных точек зрения и анализировать все общественные выгоды и потери от реализации данного инвестиционного проекта. Общественная отдача от реализации инвестиционного проекта может быть выражена через поступления доходов в виде социальных отчислений, направляемых на улучшение пенсионного, социального, обязательного медицинского обслуживания населения, повышение уровня жизни населения и т.д.

Социальную составляющую инвестиционного проекта предлагается оценить следующим образом:

$$K_{сэ} = \frac{\mathcal{E}_{соц}^{зан} + \mathcal{E}_{соц}^{со}}{Д}; \quad (3)$$

где $K_{сэ}$ – коэффициент социальной эффективности инвестиционного проекта;

$\mathcal{E}_{соц}^{зан}$ – социальный эффект от повышения уровня занятости, тыс. руб.;

$\mathcal{E}_{соц}^{со}$ – социальный эффект, получаемый от увеличения притока средств в виде суммы социальных отчислений, тыс. руб.;

Д – совокупный годовой доход персонала, тыс. руб.

При включении проекта в инвестиционную программу рекомендуется отбирать проекты с наибольшим значением коэффициента социальной эффективности. Рекомендуется установить пороговые значения коэффициента индивидуально для каждой компании в соответствии с корпоративной политикой в области социальной ответственности. В случае если проект имеет значение коэффициента социальной эффективности ниже порогового уровня рекомендуется пересмотреть социальные последствия его реализации или отказаться от инвестирования.

Предлагаемый подход ориентирует на рассмотрение проблемы оценки экономической эффективности инвестиционного проекта более глубоко, вовлекая в круг анализируемых аспектов экологический и социальный факторы. Оценка экономической эффективности реализации инвестиционных проектов в нефтегазовой отрасли должна отвечать экологическим и социальным критериям оценки для обеспечения более полной оценки реализации инвестиционного проекта, учитывать не только собственные выгоды компаний от реализации инвестиционного проекта, но и выгоду и ущерб для экономики региона, в котором реализуется проект.

Список литературы

1. Буренина И.В. Факторы, определяющие тенденции и направления инвестиционной деятельности в нефтедобыче [Текст] / И.В. Буренина, Д.А. Гамилова // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2010. – №5. – С. 17-20.
2. Мазлова Е. А. Экологические решения в нефтегазовом комплексе [Текст] / Е. А. Мазлова, Л. Б. Шагарова. – М.: Техника, 2001. 112 с.
3. Макова М.М. Активизация инвестиционных процессов как основа устойчивого развития предприятия (на примере нефтяного комплекса) [Текст] / М.М. Макова // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2012. – №1. – С. 77-83.
4. Хайруллин В.А. Метод расчета социального эффекта в ходе реализации инвестиционно-строительного процесса [Текст] / В.А. Хайруллин, И.Г. Терехов, А.С. Огнева // Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – №4(17). – С.58.
5. Хальфиев Р.Р. Проблемные вопросы проведения эколого-экономической оценки эффективности инвестиционных проектов [Текст] / Р.Р. Хальфиев, Е.Р. Магарил // Вестник УГТУ-УПИ. 2009. №2. С. 81–88.

ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА СПЕЦИАЛИСТОВ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ КАК СРЕДСТВО ВЫРАБОТКИ КОМПЕТЕНЦИЙ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА И ПАБЛИК РИЛЕЙШНЗ»

Сафиулина Р.М.

доцент кафедры «Корпоративная культура и Паблик Рилейшнз»
Университета Синергия, канд. филол. наук, доцент,
Россия, г. Москва

В статье поднимаются актуальные проблемы оптимизации учебного процесса и повышения эффективности профессиональной и личностной компетентности будущих специалистов по связям с общественностью.

Ключевые слова: связи с общественностью, корпоративная культура, компетенции, рынок труда, специалисты по корпоративной культуре и связям с общественностью.

Связи с общественностью постепенно становятся неотъемлемой частью деятельности любой организации и каждой личности, стремящейся к самоактуализации, а профессия PR- менеджера – одной из самых актуальных и востребованных в наше время. В современном мире позитивный общественный имидж позволяет компаниям добиваться блестящих результатов в сохранении конкурентоспособности в условиях рыночной экономики и сохранять сильные позиции в бизнесе. Лукашенко М. А. отмечает: «Квалифицированные специалисты по PR пользуются растущим спросом, и по прогнозам экспертов такая ситуация сохранится в течение длительного времени, поскольку с повышением уровня цивилизованности бизнеса будет возникать потребность в PR-услугах» [6, с.7].

Специальность «Реклама и связи с общественностью» появилась в российских вузах сравнительно недавно. В связи с этим актуальное значение имеют подготовленные Министерством образования Российской Федерации стандарты третьего поколения, где чётко прописаны качественные показатели образовательного процесса по специальности в рамках уровней бакалавриата и магистратуры [1].

Стандарты нового поколения нацеливают вузовское сообщество на компетентностный подход в обучении, сокращение дистанции между теорией и практикой, способствуют быстрому реагированию на реалии современного рынка труда. Проблемы, вызвавшие в жизнь стандарты нового поколения, известны. Так, Вербицкий А. А. называет следующие трудности современного российского образования в целом: «Противоречие между ориентацией обучающегося на прошлые образцы общей и профессиональной культуры, опредмеченные в учебной информации, "культурных консервах", и необходимостью ориентации субъекта учения на будущее содержание жизни и деятельности, общей и профессиональной культуры» [3, с.9]. Контраст между отвлечёнными знаниями, почерпнутыми в вузовских лекциях, и жёсткими условиями рыночных отношений на работе оказывают глубокое психо-

логическое воздействие на выпускника, создают трудности адаптации к реальной жизни и профессиональной деятельности.

Стандарты третьего поколения имеют цель решить проблему тесной и реальной связи вузовского образования и потребностей рынка труда, эффективности вложения бюджетных денег в образование. В связи с этими задачами возрастает роль маркетинговых исследований рынка образовательных услуг на предмет соответствия рыночным ожиданиям специалистов, в том числе – специалистов в области связей с общественностью. Вузы должны знать, каких специалистов надо готовить, каковы параметры профессиональных, личностно-психологических и социальных требований со стороны работодателей. Научное сообщество и профессиональная сфера PR высказывают много ценных предложений по повышению уровня подготовки специалистов по связям с общественностью, тесной привязки образования к требованиям рынка труда. Назовём труды Королько В., Захарова Н. Л., Лукашенко М. А., Первушиной Е. А., Чумикова А. Н., Шаркова Ф. И. и др.

Другой серьёзной задачей в подготовке специалистов по связям с общественностью является молодой возраст этой профессии для России, поэтому PR-менеджеры в основном молодые люди со своими специфическими запросами. В своём исследовании рынка труда по данной специальности Бритвин И. Б., Савчук Г. А. останавливаются на характерной проблеме современного российского PR-менеджмента: «...превалирование молодёжи в составе специалистов сферы деловых коммуникаций специфически детерминирует ценностно-смысловой фон профессиональной деятельности. Эти результаты обязывают вузовское сообщество, готовящее студентов по профилю «реклама и связи с общественностью» внимательнее относиться к формированию профессиональных ценностей, т. к. ценностное основание профессиональной деятельности во многом является основой профессиональной деятельности и коррелируется степенью удовлетворённости трудом» [2, с.47].

Шарков Ф. И. предлагает решить эту задачу следующими технологиями:

- фундаментальность базовых знаний;
 - комплексность и мультидисциплинарность, отражающая равноправие и сочетаемость различного рода обязательность дисциплин;
 - гуманитарная ориентированность;
 - инновационность, адаптивность и модульность;
 - технологичность;
 - ориентированность на исследовательский подход к обучению;
 - открытость, опора на лучший отечественный и зарубежный опыт
- [8, с.9].

По данным фирмы Head Hunter на рынке труда Москвы и Московской области востребованными являются следующие PR-профессии: рекламный агент, медиапланер, интернет-маркетолог, дизайнер сайта, редактор сайта, менеджер по рекламе, копирайтер, PR-менеджер, арт-директор, журналист.

По данным РАБОТА.МАЙЛ.РУ на 30 марта 2015 г. в Москве и Московской области нужны 35 специалистов по связям с общественностью с заработной платой от 25 до 135 тыс. рублей. Профобласть кандидатов: маркетинг – 25,

IT-вакансии – 5, искусство, медиа -5. Обозначенные должности – копирайтер, менеджер по рекламе, внутренний PR, маркетинг и реклама, пиар-менеджер, специалист по связям с общественностью, начало карьеры, консультант, управление персоналом, помощник руководителя литературных проектов по социальной рекламе и PR, Editor.

Но узкой специализации по запросам рынка труда российские вузы не предоставляют. Выпускники вузов по специальности «Связи с общественностью» вынуждены тратить годы на адаптацию к специализированному профилю своей профессии, вновь получать дополнительное образование, заниматься самообразованием, проводить свободное время на семинарах и тренингах и т. д. И – новая проблема – в РФ только создается система непрерывного образования, традиционно принятая в странах Европы и Америки.

По каким профессиональным и личностно-психологическим параметрам работодатели проводят отбор соискателей?

Содержание параметров.

Способности

- Уровень полученного высшего образования; необходимые знания (основные и дополнительные);

- практические навыки в конкретной сфере профессиональной деятельности;

- опыт работы в конкретных должностях;

- умение работать в команде, навыки сотрудничества и взаимопомощи с коллегами.

Свойства:

- Личностно- психологические качества, необходимые для конкретного вида деятельности;

- Адаптивная способность к восприятию профессиональных нагрузок;

- Адаптивная способность к концентрации памяти, внимания, усилий

и т.п.

- Личностные мотивационные установки;

- Сфера профессиональных и карьерных интересов;

- Стремление к самоактуализации, самовыражению и самореализации;

- Способность к обучаемости по конкретной должности;

- Заинтересованность в работе по конкретной должности, определенность профессиональных и карьерных перспектив [из объявления работодателей].

Чтобы понять, какие специалисты требуются на рынке труда в РФ, достаточно просмотреть требования к специалистам при наборе работников агентств. Требования в первую очередь выглядят так:

- Быть хорошим журналистом, иметь хорошие связи в мире современных средств массовой информации;

- Быть креативной, творческой личностью;

- Знать основы рекламы и маркетинга;

- Хорошо разбираться в социальной психологии, уметь быстро адаптироваться в любой социальной группе;
- Иметь второе специализированное образование;
- Знать иностранные языки [из объявления работодателей].

Таким образом, изучив проблемы подготовки специалистов по связям с общественностью, для преодоления диспропорции профессиональной подготовки и потребностей рынка труда можно предложить следующие конкретные решения:

1. Систематическое изучение рынка труда специалистов по связям с общественностью.
2. Быстрая адаптация к изменению направления обучения: варьирование (в зависимости от реальной ситуации на рынке труда) обязательных и дополнительных дисциплин.
3. Изучение опыта образования и профессиональной деятельности по данной специальности зарубежных стран.
3. Диалог с потенциальными работодателями, тесная связь со стратегическими партнёрами, обучение «по заказу» конкретным работодателям;
4. Практика в ведущих организациях с целью изучения опыта настоящих мастеров PR.
5. Разделение сфер компетенции между коммуникационными специальностями, узкая специализация в старших курсах.
6. Конкурентоспособность выпускников российских вузов в сфере PR на зарубежном рынке труда.

Список литературы

1. ФГОС ВПО по направлению подготовки 031600 «Реклама и связи с общественностью» // Министерство образования РФ : официальный сайт (дата обращения 30 марта 2015 г.)
2. Бритвин И. Б., Савчук Г. А. Современные образовательные стандарты и рынок труда [Текст] // Журнал Университетское управление : практика и анализ.- Екатеринбург, 2012.- № 1. – С. 45 – 50.
3. Вербицкий А.А. Психолого-педагогические основы построения новых моделей обучения [Текст] // Журнал Инновационные проекты и программы в образовании, 2011. – №2. – Раздел: Теория инновационной деятельности. – С. 3-6.
4. Захаров Н. Л. Организационное поведение государственных служащих. [Текст]. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 237 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-009613-1.
5. Королько В. Основы публичных рилейнз [Текст] – М.: Рефл-бук, 2000. – С. 44.
6. Лукашенко М. А. PR: теория и практика: учеб. Под ред. Лукашенко М.А. [Текст] –М.: Маркет ДС, 2011. – 328 с. ISBN 978- 5- 94416- 135- 2.
7. Лукашенко М. А., Первушина Е. А. Руководство по изучению дисциплины «Публичных рилейнз» – М., 2006. [Электронный ресурс] / Лукашенко М. А., Первушина Е. А. -Режим доступа: <http://e-iblio.ru/cgi/lib.pl?func=book&level=31&book=1218>
8. Шарков Ф. И. Публичных рилейнз. [Текст]. – М., Дашков и Ко, 2011. – 330 с. ISBN: 978-5-394-01469-7
9. Чумиков А. Н. Государственный PR. Связи с общественностью для государственных организаций и проектов. [Текст]. – 2 изд., -М.: ИНФРА М, 2014. – 327 с. – ISBN 978 -5- 16- 006613 -4.

10. Чумиков А. Н., Бочаров М. П. Связи с общественностью. Теория и практика [Текст]. – М. : Изд.дом Дело, ЛАНХ и ПС, 2014. – 536 с.
11. HeadHunter. Исследование рынка труда в сфере "Медиа, дизайн и реклама"- <http://www.advertology.ru/>

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПУБЛИЧНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИИ

Сахаров А.Ю.

аспирант каф. Инновационного менеджмента и предпринимательства,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрены основные факторы, влияющие на капитализацию публичных промышленных корпораций в России. Все идентифицированные факторы разделены на две группы: общие – макро-факторы, способные влиять на капитализацию всего рынка, и частные микро-факторы, относящиеся к конкретному предприятию.

Ключевые слова: капитализация, факторы капитализации, реальная капитализация, маркетинговая капитализация, рыночные капитализация.

Повышенное внимание к исследованиям в области капитализации в России начало проявляться с момента появления крупных публичных компаний, перед которыми встали профессиональные задачи роста рыночной стоимости акций и привлечения инвестиционного капитала за счёт внутренней эффективности, повышения уровня корпоративного управления и контроля, а также обеспечения открытости и прозрачности бизнеса.

Наибольшее распространение в современной отечественной экономической литературе [1, 2, 3] получило рассмотрение капитализации в трех аспектах: реальная капитализация, маркетинговая или субъективная капитализация, рыночная или фиктивная капитализация.

Реальная капитализация – это инвестирование части прибыли на пополнение реальных активов. Предприятия, имеющие намерения получить более высокую прибыль в будущем периоде, реинвестируют текущую прибыль в долгосрочные активы, таким образом повышают капитализацию, которая необходима для расширения бизнеса и более эффективного использования ресурсов.

Под маркетинговой капитализацией понимают прирост собственного капитала за счёт активной маркетинговой политики, формирующей узнаваемый бренд и торговую марку компании, что способствует продвижению продукции компании на рынке.

Рыночная капитализация определяет стоимость предприятия на текущий момент через котировки этих акций. В зависимости от ситуации на рынке рыночная стоимость акций может увеличиваться, соответственно увеличивается стоимость всей акционерной компании, для чего производится пе-

реоценка финансовых вложений, фиксируемая в активе баланса и балансируется в пассиве добавочным капиталом.

Уровень капитализации публичных промышленных корпораций в России зависит от множества макроэкономических (общих) и специфических (ситуационных) факторов. Диагностика ключевых причин изменения капитализации является первым шагом в управлении капитализацией корпорации.

В частности существует множество факторов, влияющих на рыночную капитализацию. Количество этих факторов и степень их влияния могут быть совершенно различны. Это, например, фундаментальные факторы, связанные с критическим анализом экономических показателей деятельности самого предприятия и его перспектив развития. Имеют значение технические факторы, относящиеся к специфике обращения акций данного предприятия на рынке. Также существуют поведенческие, политические и другие факторы, которые могут оказывать то или иное влияние на рыночную капитализацию. Все факторы, нам представляется возможным разделить на две группы: общие – макро-факторы, способные влиять на капитализацию всего рынка, и частные микро-факторы, относящиеся к конкретному предприятию. Перечень основных тривиальных факторов представлен в таблице.

Макро-факторы определяются внешними условиями состояния мировой, национальной экономики и положением в отрасли профильной специализации предприятия. На уровне мировой экономики наиважнейшими являются факторы, связанные с конкретной фазой экономического цикла: так в период бурного роста мировой экономики при прочих равных условиях инвестиции не будут обходить стороной какие-либо национальные границы, и рост капитализации компаний будет происходить повсеместно. В период спада, общемировой рецессии ни для одной открытой национальной экономики нет гарантий остаться «островком стабильности», что доказывает последний кризис 2008 года.

К национальным или «страновым» факторам относятся ставка рефинансирования Центрального банка, особенности налогообложения, состояние государственного долга, инфляционные ожидания, а так же различные геополитические факторы, имеющие значение для всей финансовой системы в целом.

Отраслевые факторы характеризуют состояние профильной для специализации предприятия отрасли. Это особенности построения конкурентной структуры рынка, наличие заградительных барьеров для новых конкурентов, то есть факторы, определяющие уровень конкуренции в отрасли. Немаловажное значение имеет уровень инновационной активности в отрасли и перспективы научно-технического прогресса, подразумевающего возможности по расширению рыночных горизонтов и захвату новых рынков, что характерно, например, для отрасли IT и телекоммуникаций и облачных сервисов, капитализация которых революционно выросла в последние годы. Также в отраслях с часто практикой недружественных поглощений в капитализации компаний учтены эти риски.

Тривиальные факторы, влияющие на капитализацию публичных промышленных корпораций в России

МАКРО-ФАКТОРЫ	Направление влияния	Степень влияния	МИКРО-ФАКТОРЫ	Направление влияния	Степень влияния
Состояние мировой экономики			Экономическое состояние компаний		
Рост / падение мировой экономики	прямое	высокое	Уровень конкурентоспособности	прямое	высокое
Темп экономического роста мировой экономики	прямое	среднее	Масштабы бизнеса (величина доходов, стоимость активов)	прямое	высокое
Динамика цен на сырьевые товары	прямое	высокое	Темп роста продаж и доходов	прямое	высокое
Динамика курсов валют (валютные войны)	прямое	высокое	Уровни прибыли и рентабельность деятельности	прямое	высокое
Ставки центральных банков развитых стран	прямое	среднее	Уровень технологической оснащённости	прямое	высокое
Динамика индексов развитых и развивающихся стран	прямое	среднее	Показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности	прямое	высокое
Страновые факторы			Состояние корпоративного управления и биржевая оценка		
Инвестиционный климат, приток инвестиций	прямое	высокое	Качество и прозрачность корпоративного управления	прямое	высокое
Традиции защиты собственности	прямое	высокое	Объем торгов (ликвидность)	прямое	высокое
Экономический цикл (подъём / спад экономики) национальной экономики	прямое	среднее	Технический анализ динамики курса акций	прямое	высокое
Состояние государственного долга	прямое	низкое	Волатильность ценных бумаг	прямое	высокое
Ставка рефинансирования ЦБ	обратное	среднее	Гибкость организационной структуры	прямое	высокое
Усиление налогового бремени	обратное	среднее	Объем бумаг в свободном обращении	прямое	высокое
Инфляционные ожидания	обратное	высокое	Дивидендная политика компаний	прямое	высокое
Отраслевые факторы			Взаимодействие с контрагентами		
Конкурентная структура рынка	обратное	высокое	Наличие государственной поддержки	прямое	высокое
Наличие заградительных барьеров для новых конкурентов	прямое	среднее	Доступ к рынку капиталов и стоимость привлечения финансовых средств	прямое	высокое
Уровень инновационной активности и перспективы НТП	прямое	среднее	Лояльность потребителей, наличие постоянной клиентской базы	прямое	высокое
Активность недружественных поглощений	обратное	среднее	Зависимость от поставщиков	обратное	среднее

Теоретически макро-факторы имеют следующий механизм влияния. Изменение ставки рефинансирования центрального банка влияет на стоимость национальной валюты, а значит и на стоимость инвестиций. Фундаментально в долгосрочной перспективе увеличение процентной ставки приводит к снижению капитализации фондового рынка. Соответственно снижение ставки влечет за собой его рост. Не принимая во внимание поведенческие факторы ожидания, можно сказать, что данное явление обусловливается степенью доступности занимаемых денежных средств.

Однако основным из общих факторов, оказывающим наиболее существенное влияние на капитализацию фондового рынка, по нашему мнению, является приток инвестиций, как иностранных, так и отечественных, на фондовый рынок. Данный факт подтверждается довольно высоким уровнем прямой корреляции между притоком средств в различные инвестиционные фонды и основными фондовыми индексами.

Уровень притока капиталовложений зависит от инвестиционного климата. В условиях кризиса объём инвестиций сокращается. Участники экономических отношений предпочитают сберегать финансовые средства, сокращая риски вложений. Происходит так называемое «бегство капитала» из нестабильной зоны. Следствием этого является снижение капитализации промышленных капитализации.

Вторую группу факторов влияния составляют частные, или микро-факторы. Они носят локальный характер, определяются внутренними условиями экономического развития конкретного промышленного предприятия и связаны с эффективностью хозяйственной деятельности. К факторам, характеризующим экономическое состояние предприятия, относятся динамика капитала промышленного предприятия, его активов и обязательств. К таким показателям можно отнести рентабельность предприятия, P/E (отношение рыночной капитализации предприятия к его годовой прибыли), EBITDA (аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов и начисленной амортизации).

К факторам, характеризующим состояние корпоративного управления, можно отнести гибкость организационной структуры компании и уровень качества и прозрачности корпоративного управления, предполагающей ответственность компании перед акционерами, своевременное и содержательное раскрытие информации, использование механизмов защиты акционеров. Биржевая оценка формируется под влиянием следующих ключевых параметров: объём торгов, ликвидность акций, динамика курса акций, волатильность акций (оценка альфа-коэффициента, бета-коэффициента), размер Free Float (объём бумаг в свободном обращении), а также дивидендная политика компании.

И наконец, важно отметить факторы взаимодействия компании со своими контрагентами. Наличие налаженного, взаимовыгодного взаимодействия

компания со своими контрагентами, позволяет ей рассчитывать на долгосрочное стратегическое развитие. К таким факторам можно отнести наличие государственной поддержки, доступ к рынку капиталов и стоимость привлечения финансовых средств, лояльность потребителей, наличие постоянной клиентской базы, зависимость от поставщиков.

Целенаправленное стратегическое и, особенно, оперативное управление капитализацией ввиду ограниченности ресурсов не может в себе совмещать одновременное и полноценное внимание к каждому фактору, поэтому целесообразно разрабатывать систему приоритетности факторов в соответствии с ситуационным подходом. Понятно, что в каждой конкретной ситуации в условиях специфических рыночных возможностей и угроз для промышленных корпораций будет сформировано уникальное дерево целей, в соответствии с которым необходимо определять приоритеты развития и комплекс мер и методов влияния на факторы капитализации. Поэтому важной составляющей в системе управления капитализацией является правильное и адекватное структурирование факторов, влияющих на капитализацию в виде иерархии приоритетов, в которой можно выделять:

- 1) базовые факторы капитализации – те, которые будут сопровождать промышленную корпорацию независимо от её сценария развития;
- 2) стратегические факторы капитализации – те, которые будут иметь первостепенное значение с точки зрения достижения стратегических целей;
- 3) оперативные / спекулятивные факторы капитализации – те, за счёт которых можно достичь высокого уровня капитализации в оперативном режиме в сжатые временные сроки.

В целом, все выше описанные факторы оказывают совокупное влияние на рыночную капитализацию предприятия. Учет всех факторов позволяет построить необходимую систему взаимосвязанного управления предприятием и его капитализацией.

Список литературы

1. Богуславская Л.И. Рыночная капитализация и её влияние на развитие золотодобывающих компаний / «Золото и технологии» № 4(14) / декабрь 2011 г. Источник: <http://zolteh.ru/index.php?dn=news&id=388&re=print>
 2. Гальцева Е.В. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости предприятий сферы услуг: Дис. канд. эконом. наук. М., 2005. 137 с.
- Дедкова М.В. Капитализация компании: теоретический аспект / Научное издание ФГОУ ВПО РГУТиС, журнал «Вестник МГУС» Выпуск «Экономика», №1 за 2007 год. Источник: Библиотека управления http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capitalization_forms.shtml

МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Сохарева Н.А.

доцент кафедры экономики САФУ имени М.В. Ломоносова, канд. экон. наук,
Россия, г. Северодвинск

Кожина Е.В.

доцент кафедры экономики САФУ имени М.В. Ломоносова, канд. экон. наук,
Россия, г. Северодвинск

Крюк С.П.

старший преподаватель кафедры экономики САФУ имени М.В. Ломоносова,
Россия, г. Северодвинск

В статье рассматриваются недостатки метода калькулирования себестоимости "директ-костинг", а также выделен ряд проблем, которые вытекают из особенностей присущих данной системе.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, «директ-костинг», маржинальный доход.

Одним из основных методов калькулирования себестоимости, применяемых в управленческом учете, является метод, известный в России как директ-костинг (direct-costing). Множество статей, учебников и монографий затрагивают особенности данного метода, возможность его использования для целей принятия управленческих решений, сочетание его с другими калькуляционными системами и методами, а также его роль при работе фирмы в особых условиях (кризис, конкуренция, специфический вид экономической деятельности и т.п.).

Сфера применения системы управления затратами «директ-костинг» весьма обширна. Эту систему можно применить на предприятиях:

- 1) любого масштаба: больших, средних и малых;
- 2) любого профиля организации учета затрат: попроцессном, попердельном, ограниченно при позаказном методе учета затрат;
- 3) при любой организации системы учета: монистической или автономной;
- 4) при разнообразных организационных структурах предприятия;
- 5) сфера бизнеса для этой системы также не имеет ограничений.

Эффективность действия этой системы одинакова как при производстве товаров, так и при оказании услуг, выполнении работ, на предприятиях торговли и т.д.

Проведенный авторами анализ метода «директ-костинг» позволил выявить преимущества данного метода:

- 1) позволяет рассчитать маржинальный доход, определяя его как сумму покрытия постоянных затрат;
- 2) постоянные затраты не затушевываются в результате распределения их между видами продукции, что позволяет осуществлять контроль;

3) еще одно важное достоинство системы «директ-костинг» отметил С.А.Стуков: «Ограничение себестоимости продукции лишь по переменным расходам позволяет установить нормирование, планирование, учет и контроль резко уменьшившегося числа затрат: себестоимость становится более обозрима, а отдельные затраты лучше контролируются. Ведь чем больше контролируемых объектов, тем сильнее рассеивается внимание между ними, тем слабее становится контроль».

4) является важным элементом маркетинга, так как позволяет оперативно изучать взаимозависимости между объемом производства, рынком сбыта, рынком снабжения, и, следовательно, прогнозировать поведение себестоимости отдельных видов расходов;

5) позволяет проводить эффективную политику ценообразования. В некоторых ситуациях при недостаточной загруженности производственных мощностей привлечение дополнительных заказов может быть оправдано даже в том случае, когда цена полностью не покрывает все издержки производства и реализации;

6) эффективна при конкурентной борьбе и выживании на рынке: дает информацию о возможности использования в конкурентной борьбе демпинга – продажи товара по «нижней границе цены».

7) расширяет аналитические возможности анализа, причем наблюдается процесс тесной интеграции учета и анализа. Не случайно на западе «директ-костинг» называют еще системой «управления себестоимостью» или «системой управления предприятием», чем, на наш взгляд, подчеркивают единство учета, анализа и принятия управленческих решений;

8) по оперативности контроля «директ-костинг» превосходит имеющиеся у нас в стране контрольные системы; при системе контроля полной себестоимости часть постоянных расходов переходит из одного периода в другой в части незавершенного производства, поэтому контроль над ними ослабевает;

9) в отчете о финансовых результатах, составляемом при инспекции системы «директ-кост», видны изменения прибыли вследствие изменения переменных расходов, цен реализации и суммы постоянных расходов; информация, получаемая из отчетности, позволяет находить наиболее выгодные комбинации цены и объема.

Вместе с тем теоретические и практические исследования организации управленческого производственного учета по системе «директ-костинг» позволяют выделить ряд проблем, которые вытекают из особенностей присущих этой системе:

– возникают трудности при разделении расходов на постоянные и переменные, поскольку чисто постоянных или чисто переменных расходов не так уж много. В основном расходы являются полупеременными, и их нужно разделить на постоянную и переменную составляющие, а всякое распределение достаточно условно. Кроме того, в различных условиях одни и те же расходы могут вести себя по-разному.

– система «директ-костинг» не формирует информацию о полной про-

изводственной себестоимости продукции; чтобы знать полную себестоимость готовой продукции, требуются дополнительные расчеты;

– ведение учета себестоимости по сокращенной номенклатуре статей не отвечает требованиям отечественного учета, одной из главных задач которого до последнего времени все еще остается составление точных калькуляций.

– в случае использования в конкурентной борьбе демпинга для достижения привилегированного положения на рынке по отдельным изделиям возникает опасность, что масса неделимых постоянных затрат не может быть покрыта маржинальным доходом, т.е. предприятие попадает в зону убытков.

Таким образом, главная задача для пользователей этой системы – понять ее особенности, с тем, чтобы максимально эффективно реализовать заложенные в ней преимущества для развития отечественных предприятий.

Список литературы

1. Лебедева П.М. Директ-костинг, маржинал-костинг, вэрибл-костинг? [Текст] // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 3.

2. Сохарева Н.А. Методы распределения накладных издержек для управленческого учета [Текст] // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2007. Т.11. – № 32. С.220-223.

3. Сохарева Н.А. Формирование системы управления затратами на предприятиях мебельной промышленности [Текст]: автореферат дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2008.

4. Сохарева Н.А., Валуйская С.В. Современные методы учета затрат [Электронный ресурс]. // Российский экономический интернет журнал. – 2013. – № 2. – С. 14. – Режим доступа: <http://e-rej.ru/>

5. Сохарева Н.А., Мокиева Е.В., Закорецкая О.С. Распределение и анализ накладных расходов методом ABC [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 5 (53). – С. 28. – Режим доступа: <http://uecs.ru/>

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В СОЗДАНИИ И ОЦЕНКЕ ПРОЕКТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Суетина Т.А.

доцент кафедры динамики процессов и управления Института технической кибернетики и информатики КНИТУ им. А.Н. Туполева,

канд. экон. наук, доцент,

Россия, г. Казань

В статье отражается необходимость создания математических моделей проектов бережливого производства для проведения многовариантных расчетов по внедрению инструментов бережливого производства.

Ключевые слова: математическое моделирование, проект бережливого производства, производственные и финансовые проекты.

При проектировании процессов внедрения инструментов бережливого производства необходимо учитывать технологическую составляющую пла-

нируемых улучшений в производственном процессе. Поэтому математические модели создаваемых проектов должны включать в качестве своих элементов математические модели необходимых технологических преобразований, осуществляемых в ходе подготовки производства, производства продукции и обеспечивающих и вспомогательных процессов. Модели такого вида будем называть производственными. Производственные модели описывают технологическую и организационную сторону разрабатываемых проектов бережливого производства.

Необходимость математического моделирования диктуется требованиями адекватного описания процессов, которое используется для проведения многовариантных расчетов последствий вмешательства в существующий производственный процесс и прогнозирования результатов внедрения тех или иных инструментов бережливого производства.

При математическом моделировании проекта бережливого производства и его элементов предпочтение должно быть отдано динамическим моделям как наиболее адекватно описывающим изменения в производственных процессах.

Пример динамической производственной модели и ее использования при определении оптимальных вариантов развития предприятия приводится в работе [1].

Для оценки эффективности внедрения проектов бережливого производства необходимо разработать финансовую математическую модель проекта. В отличие от производственной модели внедрения инструментов бережливого производства, финансовая математическая модель представляет собой выражения, состоящие из двух подмоделей. Первая подмодель описывает динамику необходимых затрат на реализацию процесса внедрения инструментов бережливого производства. Вторая подмодель содержит соотношения с предполагаемыми положительными изменениями в производственном процессе, выраженными в денежном виде. Методика создания математической модели, предназначенной для расчета затрат проектов, предложена в работе [3].

Разработка моделей, предназначенных для расчета вариантов полученных результатов внедрения инструментов бережливого производства более сложна. Сложность создания таких моделей связана с большими различиями в последствиях исполнения проектов бережливого производства и, в некоторых случаях, с проблемой перевода результатов в денежный вид измерения. Подходы к разработке таких моделей представлены в работе [2].

Необходимо отметить тесную связь между производственной и финансовой моделями проекта. Связь обусловлена тем фактом, что элементы и выражения финансовой модели вытекают из зависимостей производственной модели при описании технологических операций и этапов на языке финансовых соотношений. Кроме того, тесная связь между видами моделей проекта обусловлена одинаковым подходом к созданию структуры моделей.

Создание производственной и финансовой модели проекта начинается с разбиения предполагаемых этапов выполнения проекта на элементарные

технологические операции, в которых легко поддаются описанию технологические и организационные действия и необходимые для их осуществления производственные ресурсы. Отличие производственной модели от финансовой в том, что в производственной модели переменные измеряются в натуральных единицах и описывается динамика использования производственных ресурсов в ходе реализации элементарных технологических операций. В финансовой математической модели все переменные имеют денежное выражение, и описывается не технологический процесс, а только его стоимостная оценка.

Внедрение прехотных методов в управление организацией производства [4], в том числе и инструментов бережливого производства, требует проведения большого количества вариантов расчета возможных производственных и финансовых последствий внедрения бережливого производства на предприятия. Математическое моделирование в практике разработки и оценки проектов бережливого производства дает возможность более адекватного проведения этих процедур.

Список литературы

1. Родионов В.В. Задача управления производством продукции // Известия высших учебных заведений. Авиационная техника. 2006. № 2. С. 73-75.
2. Родионов В.В. Методы и модели проектного управления. Монография/В.В. Родионов; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное агентство по образованию, Казанский гос. технический ун-т им. А.Н. Туполева. Казань, 2007.
3. Родионов В.В., Суетина Т.А. Методика оценки затрат инновационного проекта // Вестник Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева. 2002. №4. С. 69-73.
4. Родионов В.В., Суетина Т.А. Проектное управление организацией машиностроительного производства // Российское предпринимательство. 2010. Т. 10. № 1. С. 95.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ-МОНОПОЛИСТОВ

Табанская В.С.

аспирант кафедры «Экономика и экономическая безопасность»
Южно-Уральского государственного университета,
Россия, г. Челябинск

В статье рассматривается понятие мотивации персонала предприятия, как неотъемлемая составляющая успешной деятельности предприятия. Осуществляется анализ и обобщение сущности данного термина на основе изучения исследований ученых-экономистов, а также определяется перечень основных факторов мотивации персонала, формируются некоторые организационно-практические пути и методы повышения мотивации к труду на предприятиях страны.

Ключевые слова: мотивация, мотивация персонала, стимулирование работников, система мотивации.

Мотивация – это процесс побуждения человека к деятельности для достижения целей. В настоящее время в условиях рыночной экономики мотивация персонала играет огромную роль в эффективном развитии организации. Без правильно выстроенной системы мотивации невозможно создание сплоченного коллектива, нацеленного на достижение высоких производственных результатов. Персонал – это главный источник стабильного и эффективного развития организации.

Предприятия – монополисты должны иметь правильно выстроенную систему мотивации, которая побуждает работников действовать на благо компании и минимизирует «утечку» кадров. Ведь монополисты имеют определенную специфику работы и увольнение сотрудника влечет производственные и временные затраты для подготовки нового специалиста на определенное место работы.

Экономика России считается одной из самых монополизированных в мире. Государство контролирует цены на продукцию естественных монополий (газ, электроэнергию, железнодорожные перевозки, коммунальные услуги).

Ключевую роль в обслуживании грузопотоков по территории России можно отдать железнодорожному транспорту, а именно монополисту – предприятию ОАО «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»). ОАО «Российские железные дороги» – российская государственная вертикально интегрированная компания, владелец инфраструктуры общего пользования, значительной части подвижного состава и важнейший оператор российской сети железных дорог. В наше время начаты и стремительно набирают обороты процессы реформирования железнодорожной отрасли страны. Стратегические задачи, которые планируется решить в ходе проведения реформирования, связанные с совершенствованием организационной и функциональной структуры отрасли, оптимизацией финансовых потоков, формированием конкурентной среды и обеспечением инвестиционной привлекательности ее субъектов. Весьма значимые и одновременно кардинальные изменения влияют на основной ресурс предприятий железнодорожного транспорта – персонал.

Мировой опыт стран, где произошло или происходит реформирование железнодорожного транспорта, основным мероприятием по уменьшению эксплуатационных расходов является сокращение персонала. На сегодняшнее время существует дилемма относительно «безболезненной» для персонала реализации программы реформирования отрасли. Задачами управления персоналом предприятий железнодорожного транспорта в условиях трансформационных изменений должны стать обеспечение кадровой безопасности, социальной защиты персонала, обеспечения конкурентоспособности как отдельного работника, так и всего коллектива; адаптация персонала к изменениям, мотивация персонала. Решение данных задач актуализирует важную проблему управления персоналом и обуславливает необходимость комплексного и фундаментального подходов к их решению.

Изучению и разработке методических подходов к подготовке специалистов, способных действовать в условиях конкурентного рынка, имеющих соответствующую гибкость и креативность мышления, уделяют внимание

отечественные и зарубежные ученые, в частности Амоша А., Антонюк В., Архипова Н., Балабанова Л., Виноградский М., Воронкова В., Гришнова А., ДеМарко Т., Десслер Г., Дорофиенко В., Журавлев П., Залознова Ю., Карташова Л., Кибанов А., Колот А., Криворучко А., Крушельницкая О., МакГрегор Д., Минцберг Г., Назарова Г., Новикова А., Пащенко Ю., Робертсон А., Храмов В., Шапиро С. и др.

Вопросы обеспечения кадровой безопасности предприятий, формирования и преодоления кадровых рисков и методик их оценки освещены в трудах отечественных и зарубежных авторов: Аминова А., Арефьевой О., Булановой Е., Донец Л., Карцева Н., Тепман Л., Штангерта А., Щербак В. и др.

Теоретические и методические подходы к оценке конкурентоспособности персонала, механизмов ее обеспечения на государственном, отраслевом и организационном уровнях раскрываются в научных трудах Глевацькой Н., Коломиец В., Максимова Г., Пронюшкиной Т. и др.

Исследованием текущего состояния и ключевых проблем развития железнодорожной отрасли, в том числе тех, которые связаны с ее реформированием, занимаются такие ученые, как Бараш Ю., Дейнека А., Дикань В., Кирдина А., Компаниец В., Позднякова Л., Украинская Л., Чебанова Н. и др.

Вопросом мотивации персонала предприятия занимались такие исследователи, как, Замула И.В., Шиманская К.В. [1], Лазоренко Л.В. [2], Егоркина Т.А. [3], Вознюк А.М. [4], Миокова Г.И. [5], Дуда С.Т., Кицак Х.Р. [6], Нижний И.М., Колодийчук А.В. [7], Капитонов Е. [8], Клименко М. П., Филатова А.А. [9] и другие.

Отдавая должное научной и практической значимости работ названных ученых, следует отметить, что в отечественной литературе и на практике хозяйствования предприятий железнодорожного транспорта недостаточно исследованы важные вопросы управления персоналом в условиях трансформационных процессов отрасли в контексте необходимости ее социально-экономической модернизации. В трудах ученых хотя и определяются пути и механизмы внедрения организационных, технико-технологических, экономических, социальных и других изменений в деятельности предприятий отрасли, однако выборочно-фрагментарный характер имеет рассмотрение кадровой составляющей этих процессов. Кроме того, многие вопросы, связанные с теорией, методологией и практикой обеспечения кадровой безопасности предприятий, снижение кадровых рисков, совершенствования мотивационной системы предприятий железнодорожной отрасли, управления конкурентоспособностью их коллективов и обеспечения адаптивности к новым условиям функционирования, нуждаются в дополнительной углубленной разработке. Решение обозначенных вопросов является важным и ценным в контексте формирования конкурентоспособной железнодорожной системы РФ.

Трансформационные процессы на железнодорожном транспорте непосредственно связаны с экономическими трансформациями в стране. Определяя эту взаимосвязь, рассмотрены проблемы, решены и требуют решения, для каждого из определенных этапов трансформационных изменений. Происхождение и причины возникновения таких изменений позволили распре-

делить их на функциональные, системные и межсистемные. Рассмотрение основных положений Концепции и законодательства по реформированию железнодорожного транспорта позволило выявить их положительное влияние на процессы функционирования предприятий отрасли при одновременном росте угроз для персонала, связанные с сокращением рабочих мест, увольнением работников, уменьшением социальных льгот и т.п.

Результаты проведения социально-экономической модернизации предприятия железнодорожного транспорта тесно перекликаются с их социально-экономической эффективностью, что важно в условиях растущей конкуренции на рынке перевозок.

Общее значение персонала предприятия определено в сочетании нескольких теоретических подходов к нему: персонал как производительная (рабочая) сила, как источник увеличения стоимости капитала предприятий, как цель и субъект социально-ответственного хозяйствования предприятий. Предпосылками изменения моделей развития и управления персоналом являются:

- 1) гуманизация экономического развития как модель развития современной социально-экономической системы;
- 2) формирование и распространение положений теории экономики на все уровни социально-экономических систем;
- 3) эволюционное управления социально-экономическими системами.

Управление персоналом на предприятиях железнодорожного транспорта является специфическим видом деятельности; процессом определенной последовательности осуществления; процессом, нацеленным на достижение как социальной, так и экономической эффективности и является двуполярным в сосредоточении внимания как на человеке – индивидууме, так и на коллективе.

Трансформационные процессы, осуществляемые на предприятиях отрасли в период реформирования, требуют изменения философии и основных положений кадровой политики. Определены стадии управления персоналом и расширен состав его подсистем за счет выделения подсистем «обеспечение кадровой безопасности» и «управление конкурентоспособностью коллектива».

Конкурентоспособность коллектива – это конкурентные преимущества индивидуумов, их сотрудничество в процессе совместной деятельности и синергетический подход к организации и результатам работы.

Уровнями управления конкурентоспособностью коллектива являются организационный, отраслевой и государственный, наличие которых позволило разработать организационно-экономическое обеспечение механизма управления конкурентоспособностью коллектива.

В основе конкурентоспособности коллектива находится его интегральный интеллект, определяемый триединством внутреннего содержания персонала, характером межличностных отношений в коллективе и межгрупповых отношений, результативностью совместной деятельности участников коллектива. Ключевым звеном интегрального интеллекта коллектива является интегральный интеллект личности. Раскрывая мероприятия по его развитию,

предложено усовершенствовать модель этапов цикла подготовки специалистов для железнодорожной отрасли и направления сохранения отраслевой специфики образования.

Совершенствование методических основ оценки уровня конкурентоспособности коллектива предприятий, основанных на количественной оценке качественных характеристик и на определении частичных аналитических показателей, которые, в свою очередь, отражают фактический уровень каждой характеристики и резервы ее улучшения, что позволяет оценить возможность предприятия по привлечению высококвалифицированных кадров и увеличение доли рынка путем формирования и поддержания лояльности потребителей за счет увеличения гибкости, инновационности, информативности, качества. Установлено, что трансформационные процессы обуславливают возникновение трех видов кадровых рисков, а именно: риск снижения профессиональной компетентности, риск нарастания конфликтности, риск нехватки ресурсов соответствующего качества.

Результатом эффективного управления мотивацией труда работников предприятий железнодорожного транспорта является повышение качества их трудовой жизни, что обуславливает изменение задач мотивации. Такими определено: повышение конкурентоспособности работников и коллективов, обеспечение лояльности работников и формирование их корпоративной идентичности.

Стимулирование работников к производительному труду является одним из важнейших вопросов в условиях, когда предприятие стремится получить как можно больше конкурентных преимуществ от найма и использования высококвалифицированного персонала. Однако, на сегодня в нашем государстве только начинают появляться эффективные системы мотивации работников и стимулирования их к труду, что обуславливает необходимость исследования соответствующего зарубежного опыта.

Результативность деятельности каждого предприятия зависит от эффективности его производственной деятельности, уровня конкурентоспособности, ценовой ниши на соответствующем рынке и других факторов. Достижение высокой рентабельности производства и реализации продукции, сохранение имущественного потенциала предприятия, внедрение рационализаторских предложений и передовых достижений научно-технического прогресса становится возможным не только при осуществлении предприятием соответствующей политики в рамках выбранной стратегии развития, но и при условии соответствующего желания со стороны работников, так правильная мотивация персонала, нацеленная на достижение общей стратегии предприятия, способствует повышению командного духа трудового коллектива и понимание каждым работником собственного успеха только в рамках развития и укрепления позиций предприятия в целом [1].

Мотивация – это процесс побуждения человека или группы людей к достижению целей организации и включает в себя мотивы, интересы, потребности, увлечения, мотивационные установки или диспозиции, идеалы и

т.д. В широком понимании мотивация иногда определяется как детерминация поведения вообще [2].

Мотивация является действенным инструментом управления персоналом предприятия при условии, что политика мотивации является научно обоснованной с учетом действия факторов внутренней и внешней среды функционирования предприятия. Ученый Егоркина Т.А. выделяет административную и экономическую мотивацию. Так, административная мотивация учитывает выполнение работником приказов, команд администрации, при этом используются поощрительные мероприятия (материальное вознаграждение, должностное повышение, благодарности, улучшение условий труда и т.п.) или санкции за нарушение требований (взыскание, выговор, перевод на низшую должность, увольнение).

Экономическая мотивация заключается в применении экономических стимулов, к которым относят такие мероприятия: выплату зарплаты, участие в распределении прибыли и т.д. [3].

Не менее важным является разделение на моральную, материальную и административную мотивацию. Для удовлетворения собственных целей работник, в первую очередь, стремится почувствовать себя ценным и полезным для предприятия. Некоторые личности хотят получить признание других людей, которых они уважают, другие – услышать похвалы, в чем и заключается суть внутренней (моральной) мотивации. Каждый стремится стать частью чего-то большего, если труд дает ощущение ценности и принадлежности к чему-то значимого, тогда и жизнь человека становится более полной и удовлетворенной.

Система внутренних стимулов и мотивов работника формирует его запрос на перечень благ, которые он стремится получить от работодателя, и, следовательно, воплощается в спросе на составляющие социального пакета и оплату труда соответствующего уровня.

Административная мотивация опирается на применение административных рычагов, ориентированных на становление дисциплины труда, установление ответственности отдельных работников. Сущность материальной мотивации работников заключается в формировании общего подхода к оплате труда работников и предоставления им других материальных поощрений. Материальная мотивация способствует усилению стремления работников к производительному труду или достижению других положительных результатов деятельности [4].

Под материальной мотивацией следует понимать стремление к достатку, определенному уровню благосостояния, материальному стандарту жизни.

Исследования показывают, что материальная мотивация трудовой деятельности работника зависит от действия ряда факторов, в частности:

- а) уровня заработной платы и перспектив ее роста;
- б) зависимости уровня оплаты труда от его результатов;
- в) обоснованности дифференциации заработной платы на предприятии;
- г) структуры личного дохода работника и его семьи;
- д) материального обеспечения располагаемых денежных доходов и т.д..

Как средство мотивации используется также премирование, которое призвано установить связь между уровнем производительности труда и его оплатой. Премия выдается однократно за отличную работу – при этом она может выдаваться за рекордное количество произведенной продукции, или за отличное качество продукции или работы в целом [5]. Главными рычагами мотивации выступают стимулы и мотивы. Под стимулом понимают материальное вознаграждение определенной формы. В отличие от стимула мотив является внутренней побудительной силой: желание, влечение, ориентация. Стимул становится мотивом, когда его осознает человек.

Система мотивов и стимулов труда базируется на нормативном уровне трудовой деятельности, т.е. поступление работника в систему трудовых отношений предполагает, что за соответствующее вознаграждение он должен выполнять определенные обязанности. При этом цель стимулирования заключается не только в том, чтобы побудить человека работать, а заставить делать это лучше, чем предусмотрено трудовыми отношениями [6].

А. Маслоу выделил пять основных уровней человеческих потребностей, в соответствии с которыми различают пять видов управления мотивацией работников: материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, привлечение к процессу принятия решений и управления, развитие трудовой карьеры, улучшение качества рабочей силы.

Материальное стимулирование регулирует поведение работника на основе использования различных денежных выплат и санкций и является средством удовлетворения основных физиологических потребностей.

Нематериальное (в отношении работника) стимулирование направлено на поддержку потребности в безопасности, уверенности в завтрашнем дне. Потребность работника в социальной общности, в социальных контактах можно обеспечить на основе его вовлечения в процесс управления.

Развитие трудовой карьеры является методом удовлетворения потребностей работника в уважении к себе и признании со стороны окружающих. При этом развитие трудовой карьеры мотивирует сотрудников к улучшению дальнейшей деятельности через создание возможности повышения статуса, повышения ответственности и самостоятельности [7].

Сегодня на многих предприятиях страны применяются лишь отдельные элементы системы мотивации. Такая система не имеет комплексного характера, поскольку традиционно эти элементы не соединены друг с другом и используются отдельно. Еще одним недостатком такой системы мотивации является то, что она имеет текущий, краткосрочный характер, не нацелена на будущее, то есть не способствует реализации общей стратегии предприятия [8]. В большинстве отечественных компаний руководство не уделяет стратегического внимания разработке системы мотивации, которая в большинстве случаев имеет оттенок "латания дыр".

Таким образом, предприятия, не имеющие стратегического видения вопросов мотивации управленцев, подходят к ним с точки зрения кратковременного решения, обречены на неудачу [9].

Основными факторами, которые мотивируют людей к труду показаны на рисунке.

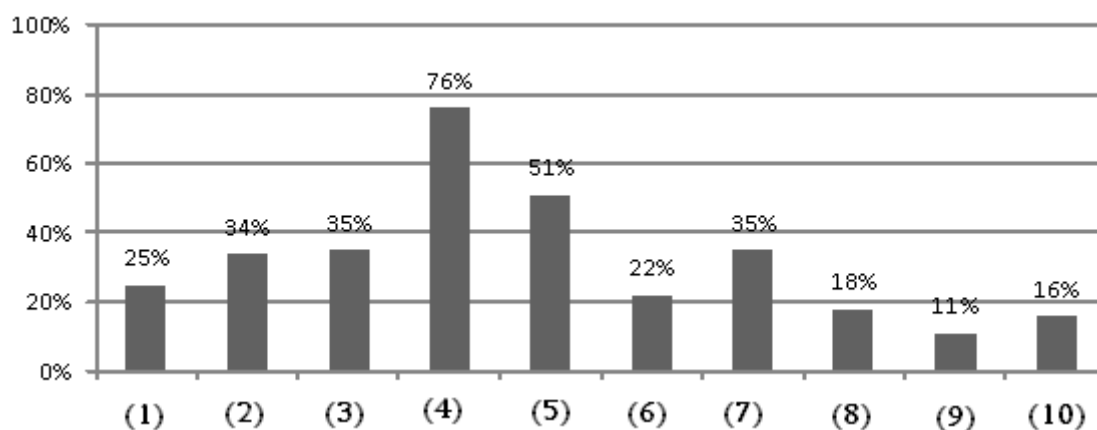


Рис. Факторы мотивации для работников предприятия монополиста

где:

- 1 – имидж компании
- 2 – официальная заработная плата
- 3 – комфортные условия труда
- 4 – уровень заработной платы и социальные гарантии
- 5 – возможность карьерного роста
- 6 – возможность обучения
- 7 – любопытство работы
- 8 – международные командировки
- 9 – удобный график работы
- 10 – профессионализм коллег

Из приведенных результатов можно сделать вывод, что для работников наибольшей мотивацией является уровень оплаты труда и социальные гарантии, а также возможность карьерного роста.

Важным аспектом в формировании системы мотивации управленческого персонала как составляющей общей стратегии предприятия являются:

- привлечение профессиональных внешних консультантов консалтинговых компаний, отечественных консультантов;
- проведение внутренней диагностики эффективности деятельности персонала;
- разработка мотивационного механизма управления персоналом на предприятии;
- переподготовка, повышение квалификации управленческого персонала;
- управление карьерой менеджеров [10].

Анализ преимуществ и недостатков существующей системы мотивации персонала предприятий железнодорожного транспорта РФ обусловили предложения по ее совершенствованию, что повлияет на качество трудовой жизни персонала, развитие человеческого капитала. Предприятием ОАО «РЖД» разработан методический подход, основанный на мотивации работников по созданию положительного имиджа компании, определены необходимые черты персонала по фазам жизненного цикла железнодорожного транспорта.

Обосновано, что на стадии возрождения и стабилизации персонал проявляет сопротивление изменениям наиболее сильно, что объясняется масштабами планируемых и реализуемых изменений, их кардинальностью, сложностью и долгосрочностью.

Таким образом, эффективная система мотивации является основным фактором побуждения работников к труду, и как следствие ведет к повышению производительности труда. При этом важным является то, что ее разработка и функционирование преимущественно зависят от работников аппарата управления, от их профессионального опыта, квалификации, деловых качеств и других качественных характеристик. Повышение производительности труда приводит к повышению количественных и качественных показателей производства продукции, оказания услуг, выполнения работ. Таким образом, внедрение эффективной системы мотивации труда, направленной на стимулирование работников к повышению производительности труда должно стать одним из главных направлений стратегии деятельности предприятия.

Список литературы

1. Адаир Д. «Эффективная мотивация». – М.: ЭКСМО, 2003. – 353 с.
2. Алиев В.Г. «Мотивация труда сотрудника» // Элитариум, 2005. – № 12. – С. 21-27.
3. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. – М.: Дело, 2002. – 288 с.
4. Балашов Ю.К., Коваль А.Г. Мотивация и стимулирование персонала: основы построения системы стимулирования // Кадры предприятия. – 2002. – № 7–8. – С. 9 – 10.
5. Горностаев С. «Нематериальные факторы, влияющие на уровень лояльности персонала организации» // Управление персоналом, 2005. – № 4. – 249 с.
6. Егоршин А.П. Основы управления персоналом. – Н. Новгород: НИМБ, 2003.
7. Кондратенко Е.С. Мотивация персонала и эмоциональная компетентность в управлении персоналом банка // Современные наукоемкие технологии. – 2009. – № 2.
8. Кочеткова А. И. Психологические основы современного управления персоналом. – М.: Зерцало, 1999. – 384 с.
9. Мордвин С.К. «Мотивация персонала в России» // Элитариум, 2005. – № 4. – С. 5-9.
10. Пьюселик Ф. Что определяет термин «мотивация» // Управление персоналом. – 2007. – №7.
11. Мотивация персонала. Примеры нестандартных шагов // Журнал HR-Portal. – Электрон.дан. – 2011. – 2 ноября. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/blog/motivaciya-kollektiva-primery-nestandartnyh-shagov>.
12. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2 т. Т. 1. – М.: Смысл, 2003. – 860 с.
13. Managing Motivation / Frey B.S., Osterloh M. (cas.). – Wiesbaden: Gabier Verlag, 2000.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Удалова З.В.

профессор кафедры экономики и управления таможенным делом Российской таможенной академии, главный научный сотрудник ФГБНУ ВНИИЭиН,
д.э.н., профессор,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Бурцева К.А.

аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Донского Государственного Аграрного Университета,
Россия, п. Персиановский

В статье рассматривается влияние условий неопределенности и риска на предприятия сельскохозяйственной отрасли. Выявлены источники неопределенности, влияющие на конечный результат функционирования хозяйствующих субъектов, а также современные тенденции развития экономической ситуации.

Ключевые слова: неопределенность, источники неопределенности, процесс импортозамещения, риски сельскохозяйственных организаций, процесс управления рисками.

В настоящее время процесс управления рисками является одной из самых динамично развивающихся методик управления. Наибольшее распространение и развитие методики управления рисками получили в банковской и финансовой сферах экономики. Но применение подходов управления рисками является необходимым условием для обеспечения устойчивого развития организаций вне зависимости от их сферы деятельности. Для сельскохозяйственных организаций особенно важно обеспечить устойчивое функционирование в условиях риска и неопределенности внешней среды с учетом отраслевых особенностей производственных процессов, так как именно они выступают гарантами продовольственной безопасности нашей страны.

Как и все хозяйствующие субъекты, сельскохозяйственные организации подвержены влиянию множества факторов риска, зачастую даже большему, чем предприятия других сфер экономики. Это объясняется сложным процессом производства сельскохозяйственной продукции и высокой зависимостью от природно-климатических факторов.

Для рискованной ситуации характерны определенные условия: наличие неопределенности, непременный выбор альтернативного решения, а также возможность качественно и количественно оценить вероятность реализации вариантов решений.

Неопределенность предполагает неизвестность будущего состояния субъекта экономики, невозможность точно предсказать последствия принимаемых управленческих решений, так как нельзя достоверно определить произойдет или нет некое событие. Ситуации неопределенности возникают на всех этапах производственного процесса.

На рисунке показаны виды неопределенности по признаку вероятности наступления события, которые можно выделить, основываясь на прогнозируемости P_t наступления событий во времени t , где t_i – конечное время наступления события [4, с. 17].

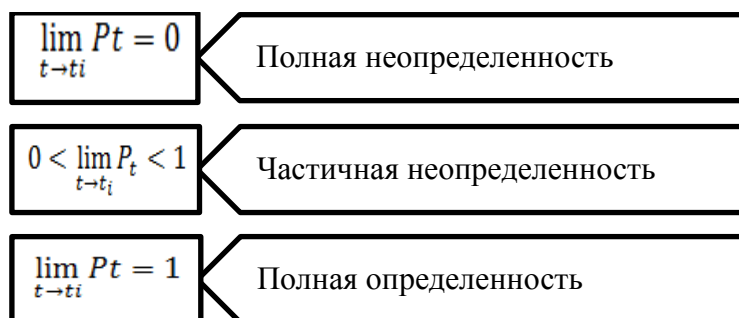


Рис. Виды неопределенностей наступления события

Среди источников неопределенности можно выделить следующие: недостаточность информации, случайный характер, противодействие (наличие конфликтных ситуаций).

В процессе управления менеджер организации использует большой объем информации, главным источником которой являются сведения бухгалтерского и управленческого учета, а также данные о состоянии внешней среды, мнения экспертов. По мнению профессора Удаловой З.В., анализ хозяйственной деятельности сельскохозяйственной организации, обеспечивающий взаимосвязанное изучение хозяйственных фактов и процессов, выступает основой для принятия и обоснования управленческих решений [3, с. 27]. При этом следует учитывать, что дополнительная информация имеет свою цену (например, привлечение экспертов, узких специалистов, дополнительные маркетинговые исследования), поэтому необходимо соизмерять затраты на ее получение и ожидаемые выгоды от ее использования.

Случайность показывает невозможность предугадать, произойдет или нет некое событие при одинаковых исходных условиях. Процесс планирования предполагает наличие целей, этапов и методов их достижения, но, при реализации планов имеет место случайность осуществления непредвиденных событий (стихийные бедствия, поломка оборудования, изменение спроса на производимую продукцию, банкротство контрагентов и т.д.), что может кардинально изменить результат деятельности.

Противодействие проявляется при нарушении контрактов контрагентами, когда происходит изменение сроков или объемов поставок, оплаты отгруженной продукции и в других подобных ситуациях.

Таким образом, можно сделать вывод, что неопределенность играет большую роль в процессе функционирования предприятий, являясь противоречием между планируемым и фактическим результатом экономической деятельности. В условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты самостоятельно определяют программу своих действий в рамках возможностей, предоставленных законодательством, не имея при этом гарантий получения положительных результатов.

Сегодня экономическая ситуация далека от стабильной, и руководителям организаций приходится принимать решения в условиях повышенной неопределенности и риска. Это утверждение особенно актуально для сельскохозяйственных организаций. Введение в августе 2014 г. эмбарго на ввоз продовольственных товаров из стран Европы и Северной Америки, как ответ на экономические санкции в отношении юридических и физических лиц Российской Федерации, должен позволить российским товаропроизводителям занять освободившуюся долю рынка. При этом срок введения запрета составляет 1 год, но для полноценного импортозамещения на продуктовом рынке необходимо гораздо больше времени.

Профессор В.В. Ивантер считает, что при вхождении России во Всемирную Торговую Организацию, не была должным образом обеспечена экономическая безопасность в сельскохозяйственной отрасли, и сегодняшняя политика импортозамещения позволит наверстать упущенное [1]. При этом он отмечает необходимость достаточного инвестирования развития производства. Но в условиях падения курса рубля и повышения кредитных ставок коммерческих банков, сельхозтоваропроизводители испытывают острый дефицит ресурсов для наращивания производства, модернизации и освоения освободившейся доли рынка, которую активно стремятся занять импортеры из стран Южной Америки и Азии.

В то же время, Правительством РФ осуществляется субсидирование и усиленный контроль процесса импортозамещения. Сельскохозяйственная отрасль традиционно является дотационной и на ее поддержку выделяются средства в рамках расходов федерального бюджета и специальных государственных программ. В частности, в рамках государственной поддержки, по состоянию на март 2015 года, перечислено на цели растениеводства из федерального бюджета 53 млрд рублей, из региональных бюджетов 13,5 млрд. Средства направлены на обеспечение весенних посевных работ. Внесено 2 млрд рублей в уставный капитал компании «Росагролизинг» для обеспечения специализированной техникой сельскохозяйственных организаций. Объем выданных краткосрочных кредитов составляет 32 млрд рублей, что на 2,5% выше аналогичного периода прошлого года. При этом процентная ставка банков составляет порядка 20-23%, а с учетом субсидий федерального и регионального уровней эффективная ставка равна 3-7% [2].

Таким образом, государственная поддержка является одним из способов снижения негативного влияния неопределенности и рисков, которые в процессе хозяйственной деятельности организаций аграрного сектора экономики способны оказывать значительное влияние на результаты. Эти меры, а также собственные действия предприятий по минимизации и предотвращению потерь призваны обеспечить устойчивое функционирование сельскохозяйственных организаций в современных не простых экономических условиях.

Список литературы

1. Ивантер В.В. Политика экономического роста как главная антикризисная мера [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/index.php?pid=interview/20150209>.

2. Селекторное совещание. О мерах по обеспечению проведения в 2015 году сезонных полевых работ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/news/17375/>

3. Удалова, З.В. Современные концепции формирования учетно-аналитического обеспечения управления сельскохозяйственными организациями (теория и методология): монография / З. В. Удалова. – Ростов н/Д : изд-во ЮФУ, 2011. – 528 с.

4. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 8-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2015. – 544 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ¹

Шакирова Р.К.

доцент кафедры анализа и учета Института экономики, управления
и финансов ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Йошкар-Ола

В статье отражены данные сравнительного анализа уровня налоговой нагрузки, сложившейся в Республике Марий Эл, по отношению к соответствующим показателям в целом по стране, которые приводятся в Основных направлениях налоговой политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая нагрузка, налоговые доходы бюджета, консолидированный бюджет субъекта РФ.

Важнейшим показателем, характеризующим налоговую систему страны и отдельных ее территорий, является налоговая нагрузка, определяемая как доля произведенного общественного продукта, перераспределенного посредством налогообложения в пользу государства.

Определение налоговой нагрузки в рамках отдельных субъектов страны позволяет государству с учетом полученных аналитических данных варьировать объем налоговых полномочий регионов и муниципальных образований, а также корректировать налоговую политику регионов в пределах компетенций, предоставленных им федеральным законодательством.

Сравнение размера налогового бремени, сложившегося в Республике Марий Эл за период с 2008 по 2013 гг. с данными, приведенными в тексте Основных направлений налоговой политики РФ на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов, приводит к следующим результатам.

В таблице 1 приведены данные о неполной реальной налоговой нагрузке в РМЭ. Для определения величины полной налоговой нагрузки необходимо учитывать сумму страховых платежей во внебюджетные фонды (единый социальный налог), а также сумму таможенных платежей.

¹ Материал подготовлен при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 14-12-12005 а(р).

Уровень налоговой нагрузки на налогоплательщиков Республики Марий Эл, определенный без учета неналоговых обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, в отличие от общероссийского показателя снижается ежегодно (таблицы 1 и 2).

Таблица 1

Налоговые поступления Республики Марий Эл в 2008 – 2013 гг., % к ВРП

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Поступило платежей в консолидированный бюджет РФ	15,33	14,55	13,83	12,23	12,20	11,70
Федеральные налоги и сборы	12,05	11,73	11,14	9,80	9,92	9,32
налог на прибыль организаций	3,23	1,90	2,35	2,50	2,33	1,66
налог на добавленную стоимость	2,46	3,34	0,33	2,06	2,34	2,22
акцизы по подакцизным товарам	0,29	0,56	0,25	0,32	0,60	0,32
Налог на добычу полезных ископаемых	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
налог на доходы физических лиц	6,06	5,92	5,50	4,91	4,63	5,11
Прочие налоги и сборы	3,28	2,81	2,68	2,44	2,28	2,38
налоги и сборы за природные ресурсы (без НДС)	0,03	0,02	0,01	0,01	0,00	0,01
остальные федеральные налоги и сборы	0,05	0,07	0,09	0,08	0,06	0,07
региональные налоги и сборы	1,97	1,61	1,45	1,31	1,24	1,33
местные налоги и сборы	0,18	0,19	0,16	0,12	0,14	0,15
налоги, предусмотренные СНР	1,05	0,92	0,96	0,92	0,84	0,83

Источники данных: [3, 4].

Таблица 2

Доходы бюджета расширенного правительства РФ в 2008 – 2013 гг., % к ВВП

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1. Налоговые доходы без учета страховых взносов (ЕСН) и таможенных пошлин	22,01	18,43	19,03	20,07	20,29	19,37
Федеральные налоги и сборы	20,29	16,44	17,16	18,35	18,54	17,55
налог на прибыль организаций	6,09	3,26	3,83	4,08	3,81	3,11
налог на добавленную стоимость	5,17	5,28	5,40	5,84	5,74	5,31
акцизы	0,85	0,89	1,02	1,17	1,35	1,52
налог на добычу полезных ископаемых	4,14	2,72	3,04	3,67	3,98	3,86
налог на доходы физических лиц	4,04	4,29	3,87	3,59	3,66	3,75
Прочие налоги и сборы	1,73	1,99	1,88	1,72	1,75	1,82
2. Страховые взносы (ЕСН)	5,52	5,93	5,35	6,34	6,64	6,65
3. Таможенные пошлины	8,51	6,52	6,74	8,13	8,06	7,29
4. Налоговые и неналоговые обязательные платежи, всего	36,04	30,88	31,12	34,54	34,99	33,31

Источник данных: [1].

Уменьшение налогового бремени (без учета страховых и таможенных платежей) за анализируемый период в РМЭ составило 3,63 %, а по стране в целом – 2,64 %. В Марий Эл падает роль налога на прибыль организаций, региональных налогов (в частности, налога на имущество организаций), а также налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами (СНР). Так же, как и в целом по России, достаточно стабильным в Республике Марий Эл был уровень налоговой нагрузки в части НДС и НДС. Изменения в величине доли налога на прибыль можно объяснить неустойчивостью финансового положения многих юридических лиц, зарегистрированных в республике. Снижение доли налога на имущество организаций, очевидно, объясняется высокой степенью физической и моральной изношенности основных средств в регионе.

В структуре налоговых платежей РМЭ, как и в целом по России, преобладают федеральные налоги и сборы (см. табл 1).

В составе федеральных налогов, уплачиваемых налогоплательщиками Республики Марий Эл, наибольшая доля приходится на НДФЛ (больше половины поступлений). Второй по значимости вид налоговых платежей РМЭ – налог на добавленную стоимость (исключение составляет 2010 г.). Третью позицию занимает налог на прибыль организаций. По России в целом приоритетное значение из числа налоговых платежей в последние годы имеет НДС, далее следуют налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ), налог на прибыль организаций и НДФЛ (см. табл. 2). Для Марий Эл НДПИ по вполне понятным причинам имеет несущественное значение.

С учетом того, что налоговая политика РФ в среднесрочной перспективе направлена на дальнейшее повышение эффективности налоговой системы [1], требуется регулярная целенаправленная работа по повышению налогового потенциала региона. Эта работа должна включать меры правительственного уровня [2], способствующие финансовому оздоровлению предприятий и обновлению основных средств производственного назначения.

Список литературы

1. Основные направления налоговой политики РФ на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. – Доступ из СПС «КонсультантПлюс»
2. Шакирова, Р. К. Налоговая политика в системе государственного антициклического регулирования // Модернизация национальной экономики: проблемы и решения: коллективная монография. – М: ООО «ЭКЦ «Профессор», 2014. – с. 377–403
3. <http://www.maristat.gks.ru>
4. <http://www.nalog.ru/rn12>

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕДУР КРЕДИТОВАНИЯ НА БАНК И ЕГО ЗАЕМЩИКА

Шановалова Е.В.

студентка 5 курса Южного Федерального Университета, экономический факультет, специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Стабильная кредитно-банковская система является одним из необходимых условий функционирования рыночной экономики. Сбалансированные кредитные отношения способны обеспечить экономический рост, как кредитных организаций, так и их клиентов. В статье раскрывается проблема влияния процедур кредитования на банк и его заемщика.

Ключевые слова: банк, заемщик, кредит, процедуры кредитования.

Введение

Одним из условий стабильной хозяйственной деятельности является возможность своевременного получения банковского кредита. Потребность в привлечении средств, связана с необходимостью покрытия текущих затрат и долгосрочных капитальных вложений в производство, строительство и другие отрасли хозяйства. Существование стабильной кредитно-банковской си-

стемы является одним из необходимых условий становления рыночной экономики, т.к. кредитные отношения способны обеспечить экономический рост, как банков, так и их клиентов и оказывают влияние на каждую из сторон по кредитному договору: на банк и на клиента-заемщика.

Руководство предприятий часто рассматривает вопрос: «Где взять деньги, если бизнесу срочно нужны оборотные средства?» Проблема нехватки оборотных средств – одна из самых острых тем большинства представителей как корпоративного, так и малого бизнеса. Кто-то стремится увеличить объемы продаж, кто-то – расширить ассортимент, кто-то – исполнять большее количество заказов. Менеджеры предприятий понимают, что в случае возникновения нехватки денежных средств, пополнить свои оборотные средства можно с помощью заемных средств, а именно банковского кредита, ведь именно он способствует ускорению и расширению производства, увеличению оборотных средств. С другой стороны, взятый в банке кредит побуждает заемщиков экономно расходовать заемные средства, изыскивать внутренние резервы, снижать затраты производства и получать прибыль, достаточную и для текущей хозяйственной деятельности и для возврата кредита и уплаты процентов.

На сегодняшний день одной из актуальных проблем многих предприятий является управление дебиторской задолженностью, ведь при отсутствии «систематической работы с дебиторами компания может столкнуться с неконтролируемым ростом дебиторской задолженности и снижением ликвидности. В настоящее время разработка и внедрение кредитной политики играет важную роль в повышении эффективности управления оборотным капиталом любой компании. При чрезмерном расширении продаж в кредит бизнес может столкнуться с серьезными проблемами из-за недостатка денежных средств. Компания лишает себя мобильности, появляется риск неплатежеспособности» [1].

Банки предлагают клиентам большой ассортимент кредитных продуктов, предполагающих разное целевое финансирование, длительность, стоимость и графики погашения. Однако как часто банк может и хочет увидеть свои кредитные продукты глазами клиента? Чего ждут, в свою очередь, клиенты от банков? Как кредит может помочь заемщику укрепить, а не ослабить свое финансовое положение?

Процедуры кредитования юридических лиц в коммерческих банках

Участниками кредитных отношений выступают банк-кредитор и клиент-заемщик. Банк, заботясь о будущем возврате выдаваемого кредита, требует от потенциального заемщика обоснования эффективности операции, на которую запрашивается кредит, предоставления возможности контролировать целевое использование кредита, эффективность такого использования, а также предоставления банку информации об обеспечении выдаваемого им кредита. Кредит предполагает передачу банком заемщику на основании договора кредитных средств на определенный срок на условиях возвратности и

платности в денежной форме, подконтрольности, целевого использования и обеспеченности.

Процесс кредитования в основном стандартизован, и состоит из таких основных этапов, как: предварительные переговоры с потенциальным заемщиком; получение от заемщика необходимых сведений и документов; проведение комплексного анализа заявки на получение кредита; принятие уполномоченным органом решения о выдаче кредита; документальное оформление и выдача кредита; сопровождение выданного кредита в течение срока действия кредитного договора; работу с проблемной задолженностью в случае ее возникновения и закрытие кредитного договора после исполнения обязательств заемщиком. Профессиональное и последовательное выполнение всех необходимых процедур на каждом из этапов банковского кредитования – необходимое и важнейшее условие успешной реализации кредитной политики банка, приводящее к увеличению прибыли банка, упрочению его позиций на рынке финансовых услуг.

У кредитного процесса есть и проблемы. «Причины основных проблем кредитного процесса связаны с его сложностью и изначально присутствующими в нём противоречиями.

Рассмотрим эти противоречия:

- с одной стороны, необходимо обеспечивать быстрое наращивание кредитного портфеля для повышения доходности и конкурентоспособности деятельности, а с другой – снижать возросшие кредитные риски;
- с одной стороны, необходимо идти навстречу клиенту, уменьшая количество необходимых для получения кредитов документов и сроки рассмотрения заявок на выдачу кредитов, а с другой – повышать качество и защищённость кредитного портфеля;
- с одной стороны, необходимо оценивать финансовое состояние потенциального заёмщика не по формальным критериям, а по сути, а с другой – снижать влияние человеческого фактора» [4].

Оптимизацией кредитного процесса является разработка таких методов анализа финансового состояния заемщиков, позволяющих давать более объективную оценку деятельности заемщика и способные оказывать существенное влияние на принятие решений о кредитовании. Одними из основных проблем при кредитовании остаются высокие риски, отсутствие надежного заемщика, недостаточная ресурсная база и недостаточный анализ деятельности заемщика. Банкам «следует обратить внимание, что разработанные методики анализа и представления финансовой информации фокусируются в основном на одном объекте анализа, т. е. на деятельности конкретной организации и в этой связи необоснованно мало внимания уделяется взаимоотношениям организации с другими участниками, вовлеченными в сферу финансовой деятельности (сотрудники, акционеры, клиенты, контрагенты, государство и др.). Между тем, эта деятельность во многом определяет условия функционирования анализируемой организации, поэтому следует более пристально рассматривать субъекты и объекты экономического взаимодействия,

которые оказывают влияние на финансовое положение и финансовый результат организации, деятельность которой исследуется» [3].

Взаимоотношения кредитной организации и клиента-заемщика в нынешних условиях

Фактически любому клиенту хотелось бы низких ставок и длительных сроков по кредитам, что не может не "отразиться" на эффективности банка. Однако клиенту хочется видеть "свой" банк устойчивым, процветающим и стабильным. Вот только, увы, пока не удалось эти желания сбалансировать.

Таким образом, мы подошли к проблеме влияния кредитования на банки и их клиентов-заемщиков. Большинство организаций считают, что банки не хотят делать условия кредитования выгодными для них, а оставляют их выгодными для себя. Невыгодность банковских кредитов для малого и среднего бизнеса – это комплексная проблема, завязанная на множестве экономических, политических и внешнеэкономических факторов. Недавний кризис и последовавший за ним существенный рост просроченных кредитов показали неспособность большинства клиентов гибко реагировать на изменения условий на рынке. Конечно, есть успешные бизнесмены, справившиеся с трудностями кризисного периода и считающие ужесточение требований банков по отношению к ним несправедливыми. Однако банк – это финансовый институт, работающий в соответствии с регламентом и выполняющий требования регулятора. Он не имеет возможность абсолютно дифференцированно подходить к анализу кредитоспособности и платежеспособности своих клиентов.

В настоящее время у предприятий, как и у банков, сложное время. «Наметившийся в последние годы тренд на снижение темпов экономического роста усугубляется негативным влиянием падения мировых цен на нефть и давлением геополитических факторов. В связи с резким и непредсказуемым ростом курса национальной валюты и инфляции возникают трудности с формированием государственного бюджета на будущий год, вносятся соответствующие коррективы в денежно-кредитную политику» [2]. Влияние внешних причин обостряет накопленные внутренние проблемы в бизнесе и финансово-банковской сфере, порождает инфляционные ожидания, панические настроения и неуверенность в завтрашнем дне. Поэтому прежние прогнозы развития экономики РФ приходится пересматривать с поправкой на новые условия ведения бизнеса и конъюнктуру рынков. Скорее всего, в 2015 году большинству российских банков придется минимизировать риски и пожертвовать кредитованием во имя ликвидности. В кредитных портфелях продолжится рост просроченной задолженности, ужесточатся условия кредитования и требования к заемщикам. Расти прежними темпами банковский сектор уже не сможет и основной причиной замедления его роста является общее ухудшение экономики страны и влияние антироссийских санкций, перекрывающих доступ к иностранным долгосрочным инвестиционным ресурсам крупнейшим государственным банкам, что, безусловно, затруднит кредитование долгосрочных проектов и соответственно ограничит темпы роста корпоративного кредитования. Поэтому принцип банков «Знай своего клиен-

та» имеет решающее значение для построения дальнейшей работы с клиентом. Банкам сегодня важно при разработке кредитных продуктов учитывать не только среднерыночную стоимость кредитных средств, рискованность кредитуемого сегмента, но и ориентацию на клиента, что поможет разработать более привлекательный кредитный продукт, позволяющий предложить клиенту более интересные условия, а также даст банку возможность увеличить его стоимость, тем самым повысив эффективность своей деятельности.

При построении системы взаимодействия банка с клиентами необходимо руководствоваться принципами партнерства, длительности взаимодействия банка с клиентом и принципом комплексного обслуживания. Основными положительными результатами такого взаимодействия для банка является повышение дохода за счет ускорения оборачиваемости денежных средств, а для клиента – привлечение и удержание денежных потоков за счет использования большего количества финансовых продуктов. Установление партнерских финансовых отношений с клиентами выгодно банку и потому, что дает ему инструменты для решения основных задач его финансового менеджмента: повышение качества ликвидности банка, регулирования финансовой устойчивости, расширения клиентской базы и занятия новых рыночных ниш. Таким образом, партнерская форма отношений банка и клиента позволяет более эффективно решать многие задачи финансового менеджмента обеих сторон.

Возвращаясь к поставленной в данной статье проблеме влияния банковского кредитования на обе стороны по кредитному договору, необходимо подробнее остановиться на следующем.

Какое же влияние оказывает на предприятие кредитование? Банковский кредит предполагает широкое использование привлеченных средств, оказывает воздействие на бесперебойность процессов производства и реализации продукции. Тем самым кредит создает благоприятные условия для успешной хозяйственной и производственной деятельности предприятия. С другой стороны, кредит может быть использован для расширения производства, а также для увеличения основных фондов – зданий, сооружений, производственного оборудования и т.п.

Заключение

Выше обсуждались процедуры банковского кредитования со стороны банка-кредитора и со стороны клиента-заемщика. Предпринята попытка ответить на вопросы: «чего ждут клиенты от банков?» и «как кредит может помочь заемщику укрепить его финансовое положение?».

На основе рассмотренных вопросов, можно сделать вывод о том, что привлекаемые у банков денежные средства для предприятий играют важное значение. Помогают заемщику укрепить свое финансовое положение и покрывают временную потребность предприятия в денежных средствах, что обусловлено характером производства, сложными расчетно-платежными отношениями, необходимостью пополнения недостатка собственных оборотных средств.

Кредитование хозяйственной деятельности предприятий является важной для всей экономической системы функцией банка. В результате кредитования расширяется производство товаров, приумножается капитал, растет уровень жизни. Банковские кредиты играют важную роль в экономике, потому что в больших размерах обеспечивают финансовыми ресурсами промышленность, сельское хозяйство, торговлю.

В настоящее время банкам становится все сложнее получать прибыль, поскольку в отрасли наблюдается снижение темпов кредитования, а это ведет к обострению конкурентной борьбы за клиента. Чтобы процесс кредитования имел положительный результат, как для банков, так и для их клиентов, необходимо постоянно совершенствовать бизнес-процессы, иначе рост затрат и падение прибыли будут неизбежны.

Для совершенствования кредитного процесса необходим ряд мероприятий. Во-первых, требуется повышать качество предоставляемых услуг клиентам, что поможет сохранить нынешних клиентов и привлечь новых. Во-вторых, следует снижать расходы и ускорять проводимые операции, что позволит сохранить рентабельность банковских активов. При формировании инфраструктуры кредитования важна последовательность в принятии кредитных решений, чтобы построить долгосрочные отношения с клиентом и долгосрочный бизнес. Для этих целей банкам необходимо стандартизировать подходы и базовые требования к приоритетным для банка клиентам и сегментам кредитования.

При разработке новых кредитных продуктов необходимо учитывать такие факторы как своевременность внедрения, полное соответствие ожиданиям клиента, гибкость условий предоставления, возможность оказания дополнительных услуг к кредитному продукту. Расширение продуктовой линейки при правильной маркетинговой стратегии позволит банку повысить объем продаж, укрепиться в занимаемой доле рынка и привлечь новых клиентов. Кроме этого, предлагается рассмотреть возможность оценки влияния банковского кредита на эффективность бизнеса его клиента-заемщика.

Список литературы

1. Дмитриева, Е. Кредитная политика предприятия как основа управления дебиторской задолженностью – МВА "Финансы". "Консультант"- N 7- апрель 2011 г. – 1 с.
2. Карпов, А.В. Каким будет кредитование в новых экономических условиях – "Банковское кредитование" – N 6 – ноябрь-декабрь 2014 г. – 2с.
3. Копытин, В.Ю. Отражение процедуры моделирования рисков и суждений в финансовой отчетности банков. – [Электронный ресурс] / В.Копытин – Режим доступа: <http://bankir.ru/tehnologii/s/otrajenie-procedyr-modelirovaniya-riskov-i-syjdennii-v-finansovoi-otchetnosti-bankov--1745902/#ixzz3Va4d4NKH>. Bankir.ru, – 2009 г.
4. Щербаков, В. Кредитный процесс в банке: направления совершенствования – "Бухгалтерия и банки" – N 1 – - январь 2013 г. -1с.

НАДЁЖНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ И ЕЁ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Щербакова Н.А.

доцент кафедры менеджмента Новосибирского государственного
технического университета, канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается показатель надёжности функционирования производственной системы во взаимосвязи с используемыми в производстве системами оперативного планирования. Рассмотрены виды резервов, обеспечивающие стабильность работы самих подразделений и их межзвенных связей.

Ключевые слова: надёжность, устойчивость, резервирование, потери.

Современное машиностроительное (приборостроительное) предприятие является весьма сложным по составу и взаимосвязям его производственных единиц. Основной структурной единицей и основным производственным подразделением предприятия является цех, который выполняет возложенную на него определённую часть производственного процесса. Экономическая целесообразность сосредоточения замкнутого технологического цикла в ряде случаев диктует организацию смешанной производственной структуры основных цехов. Такая структура должна обеспечить установление рациональных производственных связей и пропорций между отдельными подразделениями.

Рассмотрение термина «надёжность» применительно к производственной системе заведомо предполагает, что на неё воздействуют как внешние, так и внутренние случайные факторы, которые неизбежно появляются в процессе работы системы [1, 2].

В соответствии с технологическим процессом каждое подразделение, выполнив возложенную на него часть производственного процесса, передаёт планово-учётные единицы другому подразделению в установленные сроки. Поскольку точное согласование времени поставки планово-учётной единицы одним подразделением другому в условиях действия возмущающих воздействий невозможно, то в дискретном производстве в качестве «срока» поставки принимается планово-контрольный период (ПКП), то есть отрезок времени, с точностью до которого объектам планирования (звеньям) устанавливаются сроки выпуска продукции по номенклатурно-календарному плану [3, 4].

Тогда, если производственная система обеспечивает поступление планово-учётных единиц всеми подразделениями звеньям-потребителям в установленном диапазоне планово-контрольного периода, то можно считать, что система полностью выполняет свои функции и работает «абсолютно» надёжно. Очевидно, что понятие надёжности производственной системы возникает тогда, когда наблюдаются отклонения в сроках поставки планово-учётных единиц звеньям-потребителям по технологической цепи. Таким образом, рассмотрение термина «надёжность» обусловлено с позиции статистического

подхода, что имеет основание очевидного факта: любая производственная система не является замкнутой и в каждый момент времени на неё оказывает влияние множество случайных факторов. Предугадать продолжительность их влияния, моменты начала и окончания, интенсивность и закономерность не представляется возможным. Поэтому характеристику показателя деятельности производственной системы в виде надёжности предлагается рассматривать как некоторую случайную величину и описывать её аналитическими функциями – плотностями распределения [5].

Имея структурную схему взаимосвязей производственных звеньев (например, такой системы как цех) и распределение вероятностей поступления планово-учётных единиц в подразделения относительно планово-контрольного периода вполне возможно определить такую характеристику как надёжность функционирования системы (цеха) в целом. Конечно, путём перераспределения ресурсов, предназначенных для резервирования (в основном по способам резервирования), можно добиться большей эффективности такого вида затрат при функционировании производственной системы при обеспечении ей большей надёжности.

Показатель надёжности функционирования производственной системы функционально связан с уровнем затрат на обеспечение показателей стабильной её работы, т.е. соответствующей нормативам системы оперативно-календарного планирования. Очевидно также, что при любой величине затрат на обеспечение поставок планово-учётных единиц в срок следует добиваться максимального значения показателя надёжности.

К оценке надёжности производственной системы следует подходить с позиций эффективности её функционирования. Для рассматриваемого уровня производственных систем эффективность функционирования определяется уровнем затрат при запланированном выполнении текущих заданий. Производственные системы обычно являются многозвенными и поэтому устойчивость их функционирования зависит от деятельности составляющих звеньев, каждое из которых подвержено воздействию различных возмущений, носящих по отношению к отдельному звену случайный характер [6].

Для локализации возмущений и уменьшения их последствий каждое звено обладает определёнными резервами основных элементов производства в той или иной форме. Внутренние резервы (предоставление большего времени работы, запас незавершённого производства, резервы производственной мощности) относятся к факторам повышения устойчивости работы самого звена; резервы готовой продукции звена относятся к факторам, обеспечивающим устойчивость межзвенных связей.

Для получения количественной оценки надёжности производственной системы и возможности её оптимизации необходимо не только измерить затраты на резервирование, но и определить возникающие при этом потери [7]. Тогда сопоставление затрат на резервирование и снижение потерь позволит установить, насколько эффективен тот или иной путь повышения надёжности производственной системы.

Практическое решение проблемы возможно только на пути оптимизации в режиме функционирования производственной системы. Механизм такой оптимизации, её методология, конкретные характеристики, показатели и параметры должны определяться из моделей теории оптимального функционирования производственно-хозяйственных систем [8, 9].

Список литературы

1. Львов Ю.А., Сатановский Р.Л. Интенсификация машиностроительного производства: организация и планирование [Текст] / Ю.А. Львов, Р.Л. Сатановский. – Л.: Машиностроение, Ленингр.отд-ние, 1984. – 183 с.
2. Мамонов, В.И. Методы и модели оперативно-производственного менеджмента [Текст] / В.И. Мамонов, В.А. Полуэктов. – Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2011. – 168 с.
3. Мамонов, В.И. Эффективность применения внутренних регуляторов оперативного управления предметно-замкнутыми участками в условиях единого ритма [Текст] / В.И. Мамонов, В.А. Полуэктов // Вестник машиностроения. – 2007. – № 12. – С. 80-85.
4. Мамонов, В.И. Эффективность внутренних регуляторов оперативного управления в обеспечении устойчивости функционирования предметно-замкнутых участков [Текст] / В.И. Мамонов, В.А. Полуэктов // Известия высших учебных заведений. Машиностроение. – 2005. – № 9. – С. 71-76.
5. Мамонов, В.И. Обеспечение устойчивого функционирования подразделений на основе регуляторов оперативного управления [Текст] / В.И. Мамонов, В.А. Полуэктов // Вестник НГУЭУ. – 2010. – № 2. – С. 55-64.
6. Туровец, О.Г. Организация производства и управление предприятием [Текст] / О.Г. Туровец. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 528 с.
7. Мамонов, В.И. Регулирование величины остаточного дефицита при взаимодействии производственных звеньев [Текст] // Ползуновский вестник. – 2006. – № 4-2. – С. 255-259.
8. Чупров, С.В. Теория управления и устойчивость производственных систем [Текст] / С.В. Чупров. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. – 440 с.
9. Межов, И.С. Теория менеджмента [Текст] / И.С. Межов, М.В. Лычагин, Н.А. Щербакова и др. – Новосибирск: 2-е изд., перераб. и доп. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2014. – 702 с.

ЧАСТНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВ

Якутин Е.М.

доцент кафедры Экономики и предпринимательства Новосибирского государственного университета экономики и управления, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

Представленная статья посвящена рассмотрению частных принципов, выступающих в качестве базиса при организации производственных процессов на предприятиях социально-ориентированной направленности. Материал настоящей статьи расширяет и дополняет результаты ранее проведенных исследований в области методологии организации социально-ориентированных производств.

Ключевые слова: организация производства, социально-ориентированные предприятия, принципы организации производственных процессов.

В основу организации всех производственных процессов заложен ряд основных принципов. Общими и широко известными принципами рациональной организации производства являются: специализация, параллельность, прямо-точность, непрерывность, ритмичность, гибкость, пропорциональность [1]. Всем перечисленным принципам должны подчиняться любые производственные процессы. Однако, как отмечалось в [2,3], промышленный сектор включает значительные группы производственных предприятий, деятельность которых характеризуется ярко выраженной социально-ориентированной направленностью. Достаточно большая часть таких социально-ориентированных предприятий (СОП) осуществляет производственную деятельность с привлечением в качестве основного (целевого) персонала работников с различными типами и степенью ограничений трудоспособности.

Исходя из анализа, проведенного в [4], следует, что специфика привлекаемого персонала должна определять организацию основного производственного процесса на СОП, как во времени, так и в пространстве. Помимо рассмотренных в [5] производственных ограничений СОП, отдельного внимания заслуживают принципы организации производства, на которых должны строиться производственные системы указанных предприятий.

Ключевыми принципами рациональной организации производственных процессов на СОП будут являться: прямо-точность и пропорциональность. Реализация указанных принципов должна учитывать не только малую подвижность основного персонала, трудоустроенного на СОП, но и разницу в производительности смежных операций технологического процесса.

Исходя из этого, можно сформулировать частные принципы, обусловленные спецификой производственных СОП, и характерные для конкретных производственных процессов.

1. Принцип адаптивности. Подразумевает определение возможностей по адаптации отдельных элементов производственной системы в рамках ограничений, рассмотренных в [5], и возникающих при проектировании и построении всех подсистем СОП. Охватывает ограничения в части применяемых технологий, производственных планировок, вариантов организации рабочих мест, производственных процессов и движения материального потока. Указанный принцип затрагивает как производственно-технологические, так и организационно-экономические элементы.

2. Принцип взаимозаменяемости, предусматривает максимально возможную степень замещения одних работников целевого персонала другими, в пределах однородной группы ограничений трудоспособности. Соблюдение указанного принципа на практике обеспечивает реализацию таких общих принципов рациональной организации производства как: непрерывность, параллельность, ритмичность. Учет взаимозаменяемости является особенно важным при организации производств на СОП, поскольку несоблюдение требований данного принципа может приводить к остановкам всей производственной системы СОП при выбытии незначительного количества работников целевого персонала.

3. Принцип унификации. В значительной степени вытекает из предыдущего принципа. Взаимозаменяемость может обеспечиваться при наличии стандартизированных процедур и процессов, охватывающих труд целевого

персонала, начиная от организации производственно-технического обучения и заканчивая стандартизацией производственных процессов на специализированных рабочих местах. Унификация должна соблюдаться в компоновках и размещении рабочих мест, их оснащении, организации производственных и технологических процессов и т.д. Следует, однако, отметить, что принцип унификации может соблюдаться только в пределах группы целевого персонала с однородными ограничениями трудоспособности.

Частные принципы следует рассматривать в совокупности с общими, и с учетом преобладания отдельных производственных ограничений СОП. На практике, приоритет отдельных принципов, как общих, так и частных будет определяться степенью технико-экономической и социальной эффективности, которая достигается с помощью применения каждого конкретного принципа.

Список литературы

1. Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием. – М.: ИНФРА-М, 2004., 528с.
2. Якутин Е.М. Характеристика крупнейших социально-ориентированных производственных систем РФ – Теоретическая и прикладная экономика. 2012. № 1. С. 294-300.
3. Кашин А.В., Сенчукова Г.В., Губкина Н.А. Жизненный цикл экономических преимуществ социально-ориентированного предприятия в современных условиях хозяйствования // Российское предпринимательство. 2009. № 2 Вып. 2 (129). с. 34-39.
4. Якутин Е.М., Полуэктов В.А. Практические аспекты методологии организации производства в социально-ориентированных системах // Проблемы современной экономики. 2012. № 3. С. 117-119.
5. Якутин Е.М. Элементы производственных ограничений социально-ориентированных предприятий // Теоретическая и прикладная экономика. 2014. № 3. С. 61-72.

Научное издание

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

**Сборник научных трудов по материалам
IX Международной научно-практической конференции**

г. Белгород, 31 марта 2015 г.

**В шести частях
Часть VI**

Подписано в печать 13.04.2015. Гарнитура Times New Roman.

Формат 60×84/16. Усл. п. л. 11,16. Тираж 100 экз. Заказ 55.

ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1

ИП Петрова М.Г., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а