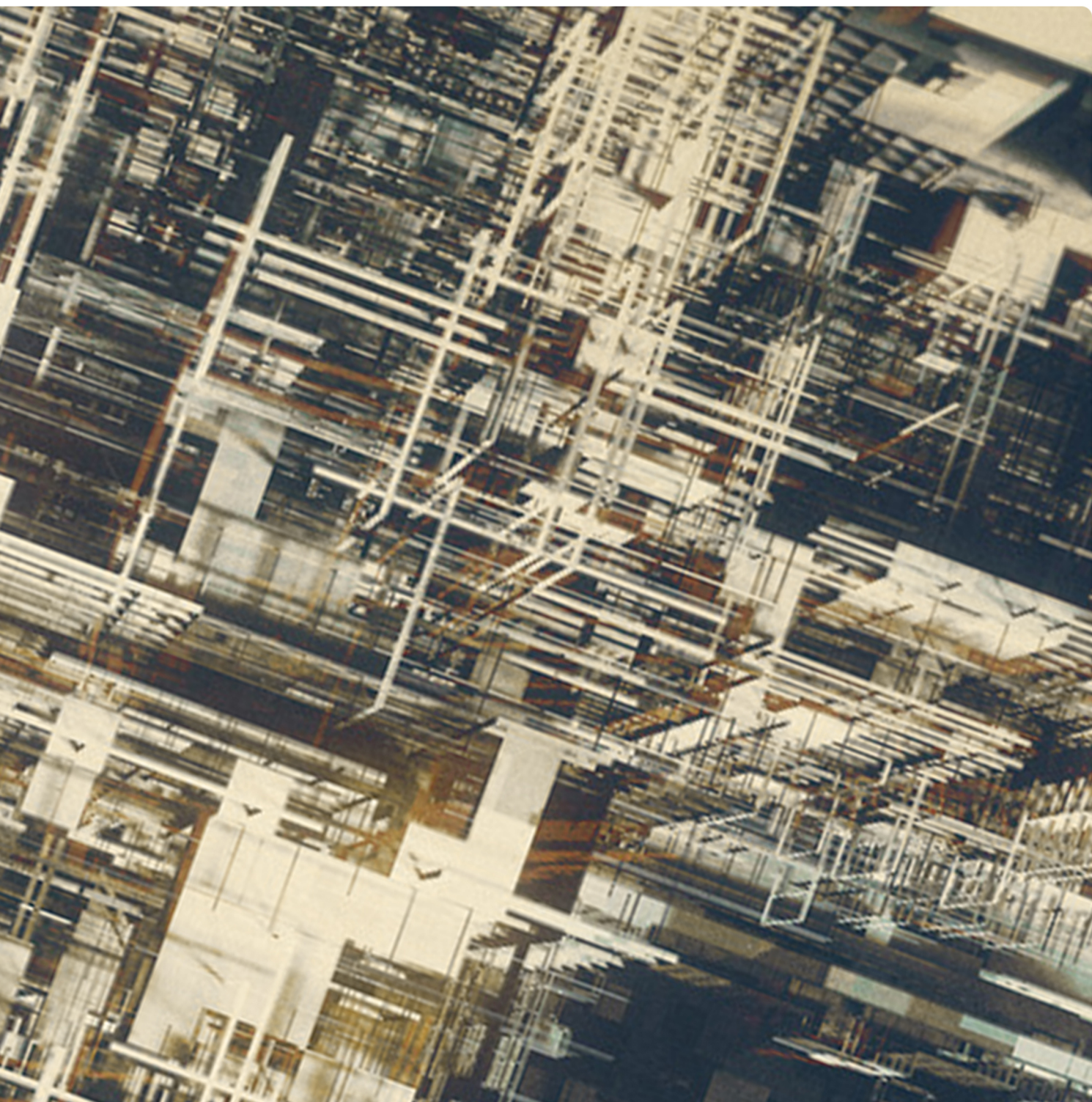




АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ISSN 2413-0869

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ



№7

Часть VII

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ
ПО МАТЕРИАЛАМ VII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
31 ОКТЯБРЯ 2015 Г.

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам
VII Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 31 октября 2015 г.

В десяти частях
Часть VII



Белгород
2015

УДК 001
ББК 72
С 56

- Современные тенденции развития науки и технологий :**
С 56 сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции 31 октября 2015 г.: в 10 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ИП Ткачева Е.П., 2015. – № 7, часть VII. – 152 с.

В сборнике рассматриваются актуальные научные проблемы по материалам VII Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 31 октября 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 № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

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

УДК 001
ББК 72

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 31 октября 2015 г.

В десяти частях
Часть VII

Подписано в печать 11.11.2015. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,83. Тираж 100 экз. Заказ 207
ООО «ЭПИЦЕНТР». 308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

ISSN 2413-0869

© Коллектив авторов, 2015
© ИП Ткачева Е.П. (АПНИ), 2015

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Алексеева С.П., Панфилова Д.А.</i> ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	6
<i>Алтабаев И.А., Герцовский А.Ю.</i> ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ EBITDA НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	8
<i>Андрианова И.Д.</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОБОРОННО- ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ	10
<i>Бауэр М.Ш.</i> СОСТОЯНИЕ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ	14
<i>Варламова Т.П., Варламова М.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	17
<i>Грицунова С.В., Макаренко Т.А.</i> РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ АКТИВИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ ОТДЕЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	20
<i>Денисова О.Ю.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	22
<i>Джуха В.М., Кокин А.Н.</i> АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ СЕРВИСОВ.....	25
<i>Жайнаков М.А.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	26
<i>Заренок М.А.</i> НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД КОНТРОЛЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ	32
<i>Зилалиева З.Х.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В КЫРГЫЗСТАНЕ.....	38
<i>Кваша В.А., Грицунова С.В.</i> ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	41
<i>Керефова М.Р.</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ.....	44
<i>Кожеевникова В.Д., Нагаева К.Р.</i> ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	48
<i>Кондрашов В.С., Дементьева В.А.</i> БЫСТРОРЕАГИРУЮЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВО (QUICK RESPONSE MANUFACTURING, QRM) КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ	51
<i>Корнеев Д.Г.</i> НАПРАВЛЕНИЯ КОРРЕКТИРОВКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ СОХРАНЕНИЯ САНКЦИЙ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ.....	53
<i>Краснова К.В.</i> ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	59
<i>Ли В.С., Владимирова А.В.</i> РЫНОК ТРУДА В РАЗВИТЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.....	61
<i>Литвин Е.В., Добродомова Т.Н.</i> ОШИБКИ СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И СПОСОБЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ	64

Любимова Д.В. ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ BALANCED SCORECARD (BSC) НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	67
Мамонов В.И., Любященко С.Н. КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В ДИНАМИКЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	69
Мандрощенко О.В., Николаева А.Л. НОРМИРОВАНИЕ РАСХОДОВ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ: НЕОБХОДИМОСТЬ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	73
Маслова Ю.Т., Анохина Л.В. СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	76
Нестеренко М.А., Науменко А.Г. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	78
Нестеров А.В. ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТУРИЗМА С УЧЁТОМ УБЫВАЮЩЕЙ ПОЛЕЗНОСТИ ТУРИСТСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ	82
Неищенко В.С. ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В СОЗДАНИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР	84
Парахин Е.В. СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ	86
Петренко А.Н. УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В СУБЪЕКТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)	87
Рысалиева М.Ш. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	90
Савон И.В., Задорожний И.И., Зубарев С.В. ИМПОРТОЗАВИСИМОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ.....	94
Савон И.В., Задорожний И.И., Зубарев С.В. ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	97
Седых Ю.А., Макаренко Т.А., Косолапова А.В. ИННОВАЦИИ КАК ОСОБЫЙ ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	102
Сенченко Д.Ю. АУТСОРСИНГ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ.....	104
Строгонов А.А. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	106
Табалдиева А.С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	113
Ушанова Н.А. РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ	120
Хачатрян Г.О. ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «БАНК ВТБ» НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ	122
Хачатрян Г.О., Бородин Ю.Б. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «БАНК ВТБ»	126
Чернышенко Н.С., Анохина Л.В. РОЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	132
Шаповалов В.И. КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	134

Шевцов В.В., Киселева Д.А. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В АГРОПРОЦЕССАХ	138
Шевцов В.В., Кудря О.И. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В АГРОХОЛДИНГАХ КУБАНИ ...	142
Юнусова А.Н., Бекирова Э.Л., Селимова А.Ш., Керимов Э.С.-И. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА И ТУРИЗМА НА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ БАХЧИСАРАЙСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ КРЫМ.....	145
Яковлева А.В., Соколова Г.Н. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КООРДИНАЦИИ УЧАСТНИКОВ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ	148
Якутин Е.М. ОБОБЩЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОСНАЩЕНИЮ РАБОЧИХ МЕСТ НА СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	151

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ПАТЕНТНАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Алексеева С.П., Панфилова Д.А.

студенты, ФГБОУ ВПО «Стерлитамакский филиал БашГУ»,
Россия, г. Стерлитамак

В статье рассмотрено что из себя представляет патентная система налогообложения, изменения, внесенные в Налоговый Кодекс Российской Федерации.

Ключевые слова: патентная система налогообложения, изменения, Налоговый кодекс Российской Федерации, патент.

Патентная система налогообложения является одним из специальных налоговых режимов. Целью ПСН является создание для определенных категорий налогоплательщиков простых условий налогообложения, при помощи низкой налоговой ставки и освобождение от некоторых налогов. Актуальной эта тема является тем, что существенно упрощает все работы, связанные с налоговой отчетностью и бухгалтерским учетом, и это большой плюс для индивидуальных предпринимателей, так как с ПНС могут работать исключительно индивидуальные предприниматели.

Федеральным законом от 21.07.2014 N 244-ФЗ внесены изменения в патентную систему налогообложения (ПСН) с 2015 года. Новые изменения важны для индивидуальных предпринимателей, так как применяют этот вид системы налогообложения [53, с.57].

Патентная система налогообложения – это специальный налоговый режим, который могут применять только ИП. Суть данной системы заключается в том, что ИП получает специальный документ (патент), дающий ему право на осуществление определенных видов деятельности.

Внесены изменения в отношении:

- территориального действия патентов;
- доходности по патентам;
- отказ в выдаче патента.

Рассмотрим более подробнее каждый из изменений.

1. Территориальное действие патентов.

С 1 января 2015 года налоговики в соответствии с изменениями в патентное законодательство выдают налогоплательщикам патенты, которые могут действовать на территории одного или нескольких муниципальных образований (изменения касаются абз. 4 п. 1 ст. 346.45 НК РФ, пп. 1.1 п. 8 ст. 346.43 НК РФ).

Территория действия патента, в связи с изменениями, будет прописываться в самом патенте. Соответственно, «стоимость» патентов в разных населенных пунктах одного региона может быть установлена разная. Но такие виды деятельности патентов, как: «патент на перевозку грузов и пассажиров автомобильным и водным транспортом», «патент на развозную и разносную розничную торговлю» не смогут быть выданы налогоплательщикам

на отдельные муниципальные образования, будут действовать, как и раньше на весь субъект РФ. Эти виды деятельности так же будут действовать в пределах одного субъекта (это следует из пп. 1.1 п. 8 ст. 346.43 НК РФ и абз. 1 п. 2 ст. 346.45 НК РФ).

При этом для предпринимателей-перевозчиков предусмотрен свой критерий для разграничения налоговой нагрузки: разные размеры потенциально возможного годового дохода могут быть определены в зависимости от грузоподъемности транспортного средства или количества посадочных мест в нем [27, с.31].

Чтобы получить патент – достаточно обратиться в территориальный налоговый орган того муниципального образования, где планируется, что будет вестись патентная деятельность, и подать в этот налоговый орган соответствующее заявление (абз. 1 п. 2 ст. 346.45 НК РФ).

2. Доходность по патентам.

С 1 января 2015 г. также изменились правила определения доходности по патентам. После изменений есть возможность устанавливать размер потенциально возможного к получению предпринимателем годового дохода для одного либо нескольких муниципальных образований (пп. 1.1 п. 8 ст. 346.43 НК РФ). До 1 января 2015 г. размер потенциальной доходности мог изменяться в случае, если деятельность велась в городе с численностью населения более 1 млн человек (абз. 3 пп. 4 п. 8 ст. 346.43 НК РФ).

3. Отказ в выдаче патента с 2015 года.

С 1 января 2015 г. с внесенными изменениями, причиной отказа в выдаче патента с 2015 года станет не заполнение обязательного поля в форме заявления. Изменение, затрагивающее данную особенность, внесено в п. 4 ст. 346.45 НК РФ (пп. 5 п. 4 ст. 346.45 НК РФ). С 22 августа 2014 г. налоговики могли самостоятельно утверждать обязательную форму заявления на выдачу патента (абз. 2 п. 1 ст. 346.45 НК РФ). До этой даты форма заявления носила рекомендательный характер, форма была разработана в ФНС, и предприниматели заполняли такое заявление в произвольной форме. Обязанность заполнения обязательных полей в заявлении коснется патентов с 1 января 2015 г. (ч. 3 ст. 2 Федерального закона от 21.07.2014 N 244-ФЗ).

Можно сделать вывод о том, что патентная система налогообложения является самой молодой из ныне существующих в Российской Федерации, а потому это наиболее активно развивающееся направление налоговой системы в нашей стране.

Патентная система налогообложения только начала применяться, и если законодатели смогут устранить недостатки системы и снизить обязательные страховые взносы, она станет более универсальной и выгодной для всех индивидуальных предпринимателей, новым импульсом для развития малого предпринимательства и увеличения доходов местных бюджетов.

Список литературы

1. Федеральный закон от 25.06.2012 № 94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Налоговый Кодекс РФ Гл 26 п.5. Патентная система налогообложения.

3. Барковец В.А. Какие новшества произошли в патентной системе налогообложения // Упрощенка. 2014. № 2. С. 52 – 57.

4. Карбушев Г.И. совершенствование налоговой системы России // ЭКО. – 2010. № 2. – С. 24 – 31.

ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ EBITDA НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Алтабаев И.А., Герцовский А.Ю.

студенты, Московский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Москва

Основное содержание исследования составляет анализ показателей эффективности российских предприятий, и их привлекательность для инвесторов. Исследованы положительные и отрицательные стороны показателя EBITDA. Выделяется эффективность использования данного показателя при оценке предприятий одной отрасли.

Ключевые слова: финансовая отчетность, показатели эффективности, EBITDA, финансовые результаты.

В финансовой аналитике употребляется много различных терминов, такие как EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization). Современная среда функционирования субъектов российского бизнеса [1] характеризуется высокой степенью энтропии [9]. Это требует внимательного отношения к тем показателям, которые с помощью архитектуры комплексного представления бизнеса формируют основу управления [10].

Тема исследования инвестиционной привлекательности в настоящее время весьма популярна, в связи с тем, что промышленность нашей страны требует масштабных инвестиционных вложений, и показатель EBITDA позволяет быстро определить эффективность предприятия.

Менеджменту организации следует планировать и контролировать показатели, характеризующие фундаментальные потенциал долгосрочного развития компании [5, 11]. EBITDA позволяет сравнивать финансовые результаты различных предприятий, работающих в одной отрасли. Это позволяет осуществлять сравнительный анализ эффективности деятельности аналогичных компаний, выявлять релевантные эталоны [2] с целью формирования эталонных уровней показателей эффективности для разработки и реализации собственной стратегии [7].

Мы исследовали возможность эффективного применения показателя EBITDA в реалиях российского рынка, плюсы и минусы данного показателя, а также скрытые угрозы применения.

В целом данная величина отражает доход, полученный предприятием от основной операционной деятельности. Следовательно, показатель EBITDA можно применить как основу доходного подхода оценки стоимости бизнеса, что является полезным элементом экономического управления [3] в концепции эталонного управления компанией [7]. Также данный показатель

следует использовать в системе показателей на контрольной панели оперативного управления компанией [4]. Он также может являться элементом оценки результативности управленческих процессов по повышению долгосрочного потенциала организации [8].

Показатель EBITDA используется также для расчета рентабельности $EBITDA \text{ margin} = EBITDA / \text{Выручка от продаж}$.

Данный показатель отражает действительную операционную рентабельность предприятия, так как амортизация, которую многие считают бухгалтерским расходом, отражается только в отчетности, но не тратится на самом деле.

Уоррен Баффет, один из главных критиков данного показателя, разъяснил основную проблему, что отчет о прибылях и убытках не отражает суммы, затраченные на покупку активов (все то, что будет использоваться несколько лет). То есть практически без внимания остается инвестиционная деятельность предприятия.

В России уже не стоит вопрос, как рассчитать EBIT/EBITDA. Все компании России, акции которых котируются на зарубежных фондовых биржах, или имеющие иностранных инвесторов/кредиторов, либо планирующие первоначальный выпуск акций, используют эти и многие другие показатели и коэффициенты анализа финансово-экономической информации [6]. К таким российским компаниям можно отнести «Газпром», «Сургутнефтегаз», «ЛУКОЙЛ», «ФСК ЕЭС», «Норильский никель», «Сбербанк», «Магнит», «X5 RetailGroup», «Вымпелком», «МТС», «Mail.ru Group», «Газпромнефть», «Роснефть», «Татнефть», Новатэк.

И так, однозначно ответить на вопрос, эффективно ли применять показатель EBITDA при оценке финансовых результатов нет. Можно сделать вывод, что данным понятием надо пользоваться осторожно. EBITDA является отличным инструментом для экспресс-скрининга, но плохим выбором для принятия окончательного инвестиционного решения.

Список литературы

1. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации//Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 27. С. 40-47.
2. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации// Предпринимательство. 2009. № 8. С. 21-27.
3. Чугумбаев Р.Р. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании [Текст]/ Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. // Управленческий учет. 2015. № 8. С. 61-70.
4. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций//Управленческий учет. 2009. № 9. С. 50-60.
5. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа [Текст]/ Р.Р. Чугумбаев // Управленческий учет. – № 11. – 2009. – С. 42-50.
6. Чугумбаев Р.Р. Методология комплексного управленческого анализа. Монография / Р. Р. Чугумбаев; М-во образования и науки Российской Федерации, Урюпинский фил. Гос. образовательного учреждения высш. проф. образования «Волгоградский гос. ун-т». Тамбов, 2010.

7. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Базисные положения эталонного анализа хозяйственной деятельности предприятий // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1. С. 80-85.
8. Чугумбаев Р.Р. Роль анализа стратегического потенциала организации в комплексном управленческом анализе хозяйственной деятельности// Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2009. № 3 (17). С. 205-211.
9. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Особенности эталонного анализа экономических показателей в условиях энтропии развития и функционирования бизнеса // В мире научных открытий. 2013. № 11.10 (47). С. 237-244.
10. Чугумбаев Р.Р. Вопросы архитектуры комплексного представления бизнеса в управленческом анализе // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2009. № 2 (16). С. 262-269.
11. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Предпосылки развития методов планирования и контроля потенциала долгосрочного развития// В мире научных открытий. 2013. № 11.10 (47). С. 244-251.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Андреанова И.Д.

старший преподаватель,

Приволжский институт повышения квалификации ФНС России,
Россия, г. Нижний Новгород

В данной статье рассмотрены особенности планирования оборонно-промышленного комплекса России. Приведены примеры матричной модели SWOT-анализа для решения задач и их роль на этапе стратегического анализа отрасли с целью оценки возможностей организации в условиях неопределенности внешней среды.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, матричный метод, стратегическое планирование.

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) России имел мощное развитие на протяжении многих десятилетий существования Советского Союза. Но с приходом в нашу жизнь рыночной экономики предприятия ОПК оказались не готовы к конкурентной борьбе. На протяжении долгого времени предприятия военной промышленности питались за счет системы гособоронзаказов, которые в период перестройки финансово-хозяйственного механизма 80-х были резко сокращены. Реформы, проводимые в российской политике и экономике потребовали внесения изменений в военно-промышленный комплекс. В процессе рыночного реформирования под воздействием неуправляемых факторов внешней среды, оборонно-промышленный комплекс оказался не готов к изменениям.

Продукция ОПК уходит как на экспорт, так и на нужды российской армии, которая активно модернизируется. Надо отметить, что Российский оборонно-промышленный комплекс слабо адаптирован к условиям модернизации экономики. Для того, чтобы работа корпораций ОПК была наиболее эф-

фективной, необходимы новые методы управления и планирования. Более того, быстрые и непредсказуемые изменения внешней среды повышают требования к качеству планирования. Необходимы методы управления деятельностью предприятия, в основу которых легли принципы стратегического анализа с учетом изменений внешних и внутренних факторов.

Стратегическое планирование необходимо в любой отрасли. Американскими учеными стратегическое планирование определяется как «...набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей» [1]. Т.е. необходим план, который укрепляет позиции организации на экономическом рынке для достижения определенных результатов. В результате планирования необходимо провести анализ деятельности предприятия и учесть наибольшее количество факторов риска.

Предприятия оборонно-промышленного комплекса в своем развитии также испытывают влияние внешних и внутренних факторов, на которые необходимо своевременно реагировать, чтобы изменять состав основных ресурсов предприятия в условиях непредсказуемости внешней среды.

Существование и влияние внутренних факторов, таких, как различные типы инновационных проектов, объем инвестиций, квалификация персонала и т.д. также присутствует, но они являются управляемыми.

В то время как, существуют также и неуправляемые факторы, такие как, например, различные виды финансирования: региональное, федеральное, частное инвестирование и т.п. В данном случае это внешние факторы, которые предоставят предприятию возможность развиваться. Но есть, также, внешние факторы, имеющие негативное воздействие на предприятие, такие как, рост цен на энергоносители, ухудшение международных отношений, падение спроса на поставляемую на рынок продукцию и т.д. Из всего вышеизложенного можно сказать, что уровень влияния внешней среды на корпорации обороной промышленности довольно высок. Эффективность принимаемых решений зависит от учета неуправляемых факторов внешнего окружения и адаптации к ним.

В системе неопределенности внешней среды организация может применять различного рода стратегии. Рассмотрим два варианта.

Первый вариант: организация может применить **внутренние стратегии**, приспособливаясь к окружающей обстановке путем изменения своих действий. Одним из примеров внутренних стратегий является диверсификация, т.е. ориентация на изменение производимой продукции, либо изменение своих позиций на рынке сбыта, при сохранении принадлежности к своей отрасли. Научно-технический потенциал военно-промышленного комплекса позволяет выдвинуть на рынок ряд высокотехнологичных разработок по решению проблем энергетики, экологии, продовольственной и социальной безопасности.

Второй вариант: организация пытается изменить обстановку чтобы она соответствовала её возможностям – это **внешние стратегии**. Как пример внешней стратегии можно привести объединение нескольких оборонных

предприятий и создание крупных корпораций. За счет этого ослабляется конкуренция между организациями и снижается их зависимость друг от друга, что уменьшает неопределенность параметров внешней среды. Также, заключение долгосрочных контрактов, которые предусматривают точные расценки на поставляемые материалы или на продажу определенного процента производимой продукции, с фиксированными договорными условиями. Данный метод снижает зависимость от колебания цен на рынке.

Прежде чем, выбрать стратегию, необходимо провести всесторонний анализ окружающей среды. Внешнее окружение – это всё, что находится за пределами предприятия. К неуправляемым факторам внешней среды можно отнести: экономические, техногенные, политические и социальные. При анализе данных факторов, необходимо также учесть неопределенность внешней среды: стабильность-нестабильность. И только после этого, можно выявить угрозы и возможности внешней среды.

В результате стратегического анализа необходимо учитывать комплекс параметров и влияние различных факторов на деятельность предприятия. При принятии решения руководителям зачастую трудно предсказать изменения внешней среды, это повышает риск неудач. Чтобы получить представление о многофакторности окружающей среды, необходимо свести все данные воедино. На данном этапе можно использовать матричные методы анализа. Наиболее известные из них: матрица SWOT-анализа, BCG-матрица Бостонской консультативной группы, матрица Томпсона-Стрикленда и т.д. Всего известно около 40 различных матриц.

Рассмотрим для примера SWOT-анализ. Для чего он применяется? Обычно данная матрица применяется для первичного анализа предприятия. Методика её основана на взаимосвязанном рассмотрении внутренних возможностей предприятия и возможностей и угроз, которые предлагает внешняя среда.

Аббревиатура **SWOT** означает:

Strengths – сильные стороны

Weakness – слабые стороны

Opportunities – возможности

Threats – угрозы

На основе анализа внутренних и внешних факторов составляется матрица SWOT-анализа (рисунок). Она представляет собой четыре квадранта, в которых указаны стратегии предприятия, направленные на усиление конкурентоспособности товара за счет сильных сторон и снижения угроз внешней среды.

	<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
<i>Возможности</i>	S-O	W-O
<i>Угрозы</i>	S-T	W-T

Рис. Матрица SWOT-анализа

В рамках данного анализа выявляются сильные и слабые стороны организации, а также изучается неопределенность внешней среды. «S» и «W»

относятся к внутренним управляемым факторам предприятия; «О» и «Т» к внешним неуправляемым факторам окружающей среды. Данный анализ должен показать, обладает ли компания внутренними силами и ресурсами, чтобы противостоять внешним угрозам или эффективно использовать внешне появившиеся возможности. А также, при выявлении недостатков, способна ли компания направить свои ресурсы на их устранение.

Оборонный комплекс нашей страны направлен в основном на разработку различных систем вооружения, а это, как мы знаем, занимает довольно длительное время. Поэтому процессу планирования всегда сопутствуют факторы неопределенности: трудности, возникающие в процессе разработки, вхождение в отрасль новых производителей, давление поставщиков сырья, государственная политика и т.д.

SWOT-анализ необходимо начинать с обследования внешней среды отрасли военного вооружения. Необходимо выделить факторы, открывающие возможности развития и те, которые создают угрозы. Отрасль военной промышленности функционирует в постоянном взаимодействии с рынком, поставляя на него свою продукцию и получая взамен деньги, информацию о темпах и объемах продаж, о спросе на товар, о конкурентах и т.д. Соответственно, предприятия тесно связаны с внешней средой, постоянно с ней взаимодействуя. Также, на развитие ВПК влияет уровень научно-технического прогресса отрасли. Необходимо проанализировать все эти факторы и составить матрицу возможностей и угроз.

На рисунке 1 видно, что в каждом из четырех квадрантов формируется четыре типа стратегий. Рассмотрим каждый из них.

- **S-O** (сильные стороны – возможности).
- Отражает мероприятия, направленные на использование возможностей при существовании сильных сторон предприятия. Это стратегии роста.
- **W-O** (слабые стороны – возможности).
- Представляет программы для преодоления «слабых сторон» с использованием предоставленных возможностей. Это стратегия защиты.
- **S-T** (сильные стороны-угрозы)
- Показывает действия с использованием сильных сторон компании для минимизации рисков от возможных угроз. Это стратегия защиты.
- **W-T** (слабые стороны-угрозы)

Вырабатывает мероприятия для укрепления слабых сторон предприятия предотвращения рисков угроз. Это стратегия защиты.

Вывод: На развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса оказывают влияние неуправляемые факторы в условиях неопределенности внешней среды. Быстрые и непредсказуемые изменения внешнего окружения диктуют повышенные требования к качеству планирования. Использование методов стратегического планирования, таких как матричные методы анализа, позволяют учесть наибольшее количество факторов риска. Вступление России в ВТО, несомненно требует от предприятий ОПК усиления своих конкурентных преимуществ. Для этого необходимо провести анализ угроз,

исходящих из внешней среды. В качестве инструмента формирования стратегии можно использовать SWOT-анализ и на его основе выработать собственную стратегию роста, обеспечив себе конкурентоспособность на мировом уровне.

Список литературы

1. Мескон Майкл. «Основы менеджмента»: Пер.с англ. / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. – М. : Дело, 1998. – 800 с.
2. Юрлов Ф.Ф., Андрианова И.Д. «Постановка и анализ задач выбора эффективных решений в экономике в условиях неопределенности внешней среды// Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6;
3. Юрлов Ф.Ф. Оценка эффективности инновационной деятельности экономических систем и выбор предпочтительных решений в условиях неопределенности и многокритериальности: монография/ Ф.Ф. Юрлов, Т.В. Болоничева, Н.В. Новикова; Нижегород. гос. техн. ун-т. – Нижний Новгород, 2012. – 199 с.

СОСТОЯНИЕ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Бауэр М.Ш.

заведующая кафедрой экономической теории и права,

доктор экон. наук, профессор,

Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина,

Казахстан, г. Астана

В статье рассмотрено состояние кадрового обеспечения сельского хозяйства Акмолинской области. Представлен анализ занятости в сельском хозяйстве и реализация государственных программ кадрового обеспечения в области. Результаты социологического исследования показывают, что закрепление молодых специалистов в аграрном секторе экономики должно проходить комплексно.

Ключевые слова: сельское хозяйство, трудовые ресурсы, экономически активное население, занятость, кадры.

Как известно, трудовые ресурсы сельской местности являются важным фактором функционирования регионального АПК, определяющим специализацию области в территориальном разделении труда. В этих условиях детальное изучение обеспеченности трудовыми ресурсами, в том числе молодыми кадрами, совершенствование организационно-экономического механизма ее регулирования является одним из основных задач, связанных с развитием сельского хозяйства и сельских территорий.

Акмолинская область является одним из основных аграрных регионов Республики Казахстан. На её долю в 2014 году приходилось 22,7% от общей посевной площади (4,83 млн. га) и 9,4% от валового продукта сельского хозяйства в Казахстане. Доля аграрного сектора в ВРП (валовом региональном продукте) составляет в пределах 22-25% [3].

В регионе проживают 5% сельского населения страны. По данным в 2014 года непосредственно в сельском, лесном и рыбном хозяйстве заняты

150,3 тыс. человек, или 9% от общей численности работников отрасли в Республике Казахстан. В сравнении с 2006 годом численность экономически активного населения в сельском хозяйстве Акмолинской области сократилась на 8,3 тыс. человек. Фактическая численность работников сельского хозяйства сократилось на 2,8 тыс. чел. Вместе с тем в других отраслях наблюдается рост количества занятых (табл. 1) [4].

Таблица 1

Фактическая численность работников, человек

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
По всем видам деятельности	153481	155714	158630	159994	160640	163044	163940	162186	162715
сельское хозяйство	21984	20444	19279	20479	18662	18388	17276	16264	15804
промышленность	28061	28787	30040	29391	30801	32190	32487	32037	30401
Финансовая и страховая деятельность	1769	2035	2230	2082	2146	2177	2316	2383	2541

Также, в области прослеживается общая для Казахстана тенденция к сокращению численности молодежи, занятой в сельском хозяйстве. В 2010 году уровень безработицы среди сельской молодежи в Акмолинской области составлял 5,2%, то в 2014 году данный показатель составил 2,9%, что в целом соответствует общереспубликанской динамике (5,6% и 3,4% соответственно) [3].

Уменьшение количества занятых в сельском хозяйстве работников обусловлено сокращением численности сельского населения, отстающими темпами роста заработной платы в отрасли по сравнению с темпами роста заработной платы в других отраслях (промышленности, финансовой деятельности) (табл. 2).

Таблица 2

Среднемесячная заработная плата работников, тенге

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
По всем видам деятельности	27687	36540	41944	47794	54557	64495	74685	79127	85 412
сельское хозяйство	18510	24196	29196	32834	33959	43421	46248	54722	64540
промышленность	35109	43935	53559	58871	67245	77299	92822	98968	105079
Финансовая и страховая деятельность	49237	66330	77735	74299	80871	92639	103543	113429	126465

Так в сельском хозяйстве среднемесячная заработная плата 2014 году составило 64540 тенге. Это на 38,6 % меньше чем в промышленности, на 49 % в финансовой и страховой деятельности [4].

Данная негативная тенденция является одной из причин оттока из отрасли высококвалифицированных кадров, притока работников с более низким уровнем образования и квалификацией и, как следствие, снижения производительности труда по отрасли в целом и привлекательности отрасли для

инвесторов. Важным фактором роста населения страны, занятого в сельском хозяйстве может выступать привлечения молодых специалистов [2].

В Казахстане государственными органами реализуются различные программы, направленные на кадровое обеспечение сельского хозяйства. При поступлении в университеты на сельскохозяйственные специальности сельская молодежь имеет льготы (сельская квота). При трудоустройстве на селе учителя, врачи и ветеринары имеют возможность получения единовременных денежных выплат и льготного кредита на приобретение жилья в рамках программы «С дипломом – в село». Реализуются программы по развитию сельской инфраструктуры: освещения, обустройства дорог, канализации, водопровода. Дополнительно, каждое агроформирование стремиться разработать собственную стратегию в вопросах кадрового обеспечения [3].

В 2015 году на реализацию программы «Дорожная карта занятости 2020» в Акмолинской области из республиканского бюджета выделено 4,5 млрд.тенге [5].

Однако здесь стоит учесть еще один момент, большая часть молодых специалистов, направленных по распределению на работу в сельскохозяйственные предприятия и организации, по истечению обязательного срока распределения возвращаются в город, так как популярность отрасли сельского хозяйства в настоящее время все еще невелика.

Помимо размера заработной платы на привлекательность сельского хозяйства влияют другие условия: доступность земельных участков, доступность финансирования для начала собственного бизнеса на селе, неразвитая социальная и инженерная инфраструктура, неорганизованный досуг и другие.

По данным проведенных отдельными авторами [1] социологического исследования, для большинства респондентов на первый план выдвигается необходимость обеспечения для них соответствующих условий труда и уровня заработной платы, возможностями профессионального и карьерного роста. Кроме того, большое значение имеет развитие социально-бытовой и культурной инфраструктуры современного села. Поэтому для успешного решения проблем обеспеченности аграрного сектора экономики Казахстана молодыми специалистами, необходима разработка целенаправленной государственной программы и закрепление молодых специалистов в сельском хозяйстве должно проходить комплексно.

Список литературы

1. Досумова Ж.С. «Социологические аспекты мотивации труда сельских жителей Ордабасынского района ЮКО» // Проблемы агрорынка. – Алматы, 2012. – №4.
2. Жумалиева З. Госпрограмма «С дипломом – в село» работает по всему Казахстану / URL: <http://www.altyn-orda.kz> (дата обращения: 05.09.2015).
3. Официальный информационный ресурс Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан/ www.stat.gov.kz. (дата обращения: 05.09.2015).
4. Официальный сайт Департамента статистики Акмолинской области. URL: <http://akmola.stat.kz/ru/> (дата обращения: 01.09.2015).
5. Программа развития территорий Акмолинской области на 2011-2015 годы. Кокшетау, 2011.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Варламова Т.П.

доцент кафедры банковского дела, денег и кредита, канд. экон. наук, доцент,
Саратовский институт (филиал) РЭУ им. Г.В.Плеханова,
Россия, г. Саратов

Варламова М.А.

канд. экон. наук, Россия, г. Саратов

Статья посвящена проблемам оценки кредитоспособности заёмщиков-физических лиц, рассмотрены методы оценки кредитоспособности заёмщиков.

Ключевые слова: потребительский кредит, кредитоспособность, кредитная история, показатели финансового состояния, скоринг, андеррайтинг.

В условиях осложнения экономической ситуации, в частности, ожидаемого снижения реальных доходов значительной части населения, возможно нарастание рисков, связанных с невозвратом потребительских кредитов. В связи с этим приобретает особую актуальность объективная оценка кредитоспособности потенциальных заёмщиков, которая обоснованно определяла бы размер первоначального взноса в потребительском кредите или лимит по кредитной карте [1, с.12].

Кредитоспособность потенциального заёмщика коммерческого банка – способность заемщика рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам, полностью и в установленный срок). В отличие от платежеспособности кредитоспособность не фиксирует неплатежи за истекший период (на какую-то определенную дату), а прогнозирует способность к погашению долга на ближайший период. Уровень кредитоспособности клиента определяет степень риска кредитного учреждения, связанного с выдачей кредита конкретному заемщику

Оценка кредитоспособности потенциального заёмщика-физического лица основана на соотношении испрашиваемого кредита и его личного дохода, общей оценке финансового состояния заемщика и стоимости его имущества, состава его семьи, личностных качеств, кредитной истории. Выделяют следующие методы определения кредитоспособности заёмщика-физического лица: 1) изучение кредитной истории; 2) оценка по финансовым показателям платежеспособности; 3) скоринговая оценка; 4) андеррайтинг.

Для получения банками информации о кредитной истории заёмщика-физического лица по инициативе российских коммерческих банков создано Бюро кредитных историй [2, с.14]. В кредитных бюро содержатся следующие данные о заёмщике: социально-демографическая характеристика; судебные решения (в случае передачи дел о невозврате задолженности по кредиту в суд); информация о банкротствах; данные об индивидуальных заемщиках, полученные от кредитных организаций по принципу взаимного обмена информацией (банк может получать информацию о клиентах других россий-

ских банков, если сам предоставляет подобную информацию). Объем и характер информации, хранящейся в бюро, строго регулируется действующим законодательством. Значение кредитных бюро очень велико, поскольку их деятельность позволяет банкам выдавать ссуды клиентам, которые ранее в этом банке не обслуживались. Кроме того, предыдущая кредитная история важна для прогнозирования вероятности дефолта.

Второй метод оценки кредитоспособности потенциального заёмщика основан на проведении расчета финансовых показателей. Основу определения платежеспособности составляют данные о доходах заёмщика и оценке степени риска утраты дохода. Сбербанк России для оценки кредитного риска использует именно названный метод.

Третий метод – применение скоринговой оценки кредитоспособности потенциального заёмщика – предполагает определение система критериев и показателей, отражающих способность заемщика возратить банку-кредитору сумму основного долга и проценты. Избранные показатели оцениваются в баллах в установленных банком пределах, далее рассчитывается совокупная балльная оценка кредитоспособности. Балльная оценка отдельных показателей на первом этапе обеспечивает возможность дать предварительное заключение о целесообразности выдачи ссуды, основанном на данных теста-анкеты клиента. По результатам заполнения анкеты рассчитывают сумму набранных заемщиком баллов и подписывают протокол оценки возможности получения ссуды. При сумме баллов менее 30 в протоколе фиксируют отказ в выдаче ссуды, если сумма баллов более 30, сотрудники банка переходят ко второму (более тщательному) этапу оценки риска с учетом дополнительных показателей. Таким образом, скоринг является приемом классификации всей интересующей банк популяции на различные группы, когда неизвестны показатели, разделяющие эти группы, но известны другие характеристики, отражающие интересующие банк данные о потенциальном заёмщике.

Методику классификации кредитов на «плохие» и «хорошие» впервые применил Дэвид Дюран в 1941г., что в значительной степени было обусловлено потребностями военного времени. В период Второй мировой войны почти все кредитные аналитики были призваны на фронт. В связи с этим банки столкнулись с необходимостью их срочной замены. Поэтому банки обязали своих аналитиков перед уходом определить свод правил, которыми следовало руководствоваться в случае принятия решения о выдаче кредита. Это и был прообраз будущих систем экспертных оценок. В начале 50-х гг. в Сан-Франциско образовалась первая консалтинговая фирма в области скоринга – Fair Issac, которая до сих пор является лидером среди разработчиков скоринговых систем [3, с. 54]. Однако переход к широкому применению скоринга связан с распространением кредитных карт. В условиях постоянного нарастания числа клиентов, которые обращались за кредитными картами, банкам пришлось автоматизировать процесс принятия решений по выдаче кредита. Вместе с тем скоринг получил высокую оценку сотрудников банка не только за быстроту обработки заявлений на получение кредита, но и за качество оценки риска, поскольку после внедрения скоринговой оценки креди-

тоспособности потенциальных заёмщиков уровень безнадежного долга сокращался до 50 %.

В российской банковской практике скоринговые системы оценки кредитоспособности потенциальных заёмщиков применяют, в основном, в случае предоставления экспресс-кредитов на покупку товаров. Преимуществами скоринговых систем являются: снижение уровня невозврата кредита; быстрота и беспристрастность принятия решений; возможность эффективного управления кредитным портфелем; отсутствие необходимости длительного обучения сотрудников кредитного департамента; возможность провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента. К недостаткам следует отнести то, что сотрудникам банка приходится периодически проверять качество работы системы и в случае её ухудшения разрабатывать новую модель.

Четвёртый метод оценки кредитоспособности – андеррайтинг заемщика – основной способ снижения кредитного риска банка при ипотечном кредитовании физических лиц. Суть названного метода в том, что производится оценка вероятности погашения кредита на основе анализа платежеспособности потенциального клиента в порядке, установленном банком, далее принимается положительное либо отрицательное решение по заявлению на ипотечный кредит.

В случае андеррайтинга решениями по ипотечному кредитованию физических лиц в банке занимается достаточно широкий круг банковских подразделений: юридическая служба, служба безопасности, отдел ценных бумаг, отдел жилищного строительства и пр., что свидетельствует о степени сложности и трудоемкости данной процедуры, составляющие которой каждый банк разрабатывает самостоятельно (в частности, определяя критерии оценки и условия предоставления ипотечных кредитов).

Ключевым моментом в процедуре андеррайтинга является оценка платежеспособности потенциального заёмщика с точки зрения возможности своевременного осуществления платежей по кредиту. С этой целью собирается информация о трудовой занятости заемщика и получаемых доходах/производимых расходах, что и позволяет сделать вывод о способности заёмщика погасить кредит. Одновременно готовится заключение по поводу оценки достаточности закладываемого заёмщиком имущества для обеспечения предоставленной ссуды.

При ипотечном кредитовании сотрудники банков включают в методику определения кредитоспособности заемщика и величины кредитного риска дополнительные количественные и качественные характеристики. В частности, среди количественных характеристик – отношение общей суммы ежемесячных обязательств заемщика к совокупному семейному доходу за тот же период, а также достаточность денежных средств (исходя из расходов на содержание). Соответственно, качественные характеристики включают уровень доходов заемщика, стабильность занятости, кредитную историю, обеспечение кредита и др.

Таким образом, андеррайтинг предполагает применение системного подхода к анализу финансового положения и социальных характеристик по-

тенциального ссудозаемщика. Преимущества методики – возможность банка применить к любому потенциальному заемщику индивидуальный подход, в рамках которого предусматривается учёт необходимое количество характеристик. Минус – трудоемкость ее применения, требующая особой квалификации банковских сотрудников.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 21 декабря 2013 г. N 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»,
2. Федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2004 №218-ФЗ (с изм. и доп.) «О кредитных историях»,
3. Севрук В.Т. Методы оценки и прогнозирования банковских рисков // Управление в кредитной организации. – 2010, № 3.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА СЧЕТ АКТИВИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ ОТДЕЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Грицунова С.В.

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства, к.э.н.,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Макаренко Т.А.

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

В статье поддержка предпринимательской деятельности рассматривается с точки зрения целевой, адресной поддержки отдельных сегментов рынка. Затронуты вопросы, касающиеся особенностей оказания поддержки инновационного и молодежного предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, инновационное предпринимательство, молодежное предпринимательство, малый и средний бизнес, приоритетные сферы деятельности.

Тема данного исследования является весьма актуальной, поскольку с развитием малого и среднего бизнеса в России актуальным становится вопрос, касающийся не только прямой финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, не только имущественной, организационной, консультационной и другого рода поддержки деятельности бизнеса, но и конкретная адресная поддержка в отношении конкретных субъектов, функционирующих в сфере малого и среднего бизнеса.

В соответствии с программой разработанной Минэкономразвития России уже с 2005 года с целью государственной поддержки малого и среднего бизнеса в регионах, предусмотрен целый ряд не прямых (финансовых) мер

поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, имеющих отношение к рассматриваемой тематике. К таким мерам относятся:

- поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства;
- поддержка и развитие молодежного предпринимательства;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере производства товаров (работ, услуг);
- создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области промышленного производства, разработку и внедрение инновационной продукции;
- поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в области народно-художественных промыслов, ремесленной деятельности, сельского и экологического туризма;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства;
- поддержка социального предпринимательства.

В первую очередь данная форма поддержки находит отражение в определении списка приоритетных видов деятельности, как в масштабах страны, так и в масштабах конкретных регионов и муниципальных образований. В частности, приоритеты в оказании поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства на территории Ростовской области соответствуют приоритетам, определенным Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», а также включают дополнительные приоритетные направления исходя из актуальности решения проблем предпринимательства. Таким образом, в приоритетном порядке поддержку смогут получить субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в следующих сферах: промышленное производство и инновационная деятельность; производство импортозамещающей и экспортной продукции; ремесленничество и народные художественные промыслы; производство и переработка сельхозпродукции; коммунальное хозяйство и обслуживание жилищного фонда; здравоохранение на территории муниципальных районов области, платные социальные услуги; бытовое обслуживание населения на территории муниципальных районов Ростовской области; защита окружающей среды; въездной, внутренний туризм и гостиничный комплекс; общественное питание в учреждениях образования; микрофинансирование; розничная торговля, осуществляемая на территории муниципальных районов, за исключением районных центров; молодежное предпринимательство.

Далее поддержка в отношении отдельных субъектов предпринимательской деятельности находит развитие в отдельных нормативно-правовых актах, направленных на регулирование функционирования, развития и поддержку отдельных субъектов малого и среднего бизнеса. Например, в Ростовской области принят областной закон и 5 постановлений правительства, направленных на осуществление поддержки субъектов инновационной деятельности Ростовской области в тех или иных направлениях. С целью под-

держки развития инновационного бизнеса в области осуществляют деятельность: НП «Единый региональный центр инновационного развития Ростовской области»; Представительство Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере; ОАО «Региональная корпорация развития».

С целью поддержки в создании и развития отдельных субъектов осуществляющих предпринимательскую деятельность на федеральном уровне разрабатываются различного рода программы. Например, федеральным агентством по делам молодежи запущена программа «Ты – предприниматель». Она создана с целью стимулирование активности молодежи в сфере предпринимательства путем реализации в субъектах Российской Федерации действенной системы мер, направленной на вовлечение молодежи в бизнес.

Развитие поддержки предпринимательской деятельности в отношении отдельных сегментов рынка должно способствовать развитию малого и среднего предпринимательства в целом, поскольку поддержка, скажем так «слабых» в этом сегменте видов деятельности позволит развивать весь бизнес страны в целом.

Список литературы

1. Сайт «Малый и средний бизнес дон» <http://mbdon.ru>
2. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства <http://smb.gov.ru>

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Денисова О.Ю.

студентка 3 курса, МГУПС (МИИТ), Россия, г. Москва

В статье представлены вопросы, связанные с изучением внедрения изменений, необходимых условий для управления изменениями, а также поиском способов эффективной реализации процесса внедрения изменений. Представлено обоснование внедрения систем управления изменениями.

Ключевые слова: управление изменениями, организационные изменения, технологии управления.

Управление изменениями – это один из основных факторов развития организации. Необходимо с самого начала работ понимать, какие изменения будут происходить в организации, чтобы можно было корректировать ход событий. Нередко управление изменениями называют самым сложным процессом для руководителя, который требует большого профессионализма. Российские предприятия, осуществляющие хозяйственную деятельность в сложной среде с высоким уровнем неопределенности [7], вынуждены адаптироваться и изменяться. Правильно организовать эти изменения и адаптироваться к меняющейся среде функционирования бизнеса [1] является необходимым элементом хозяйственной политики современных компаний, обеспе-

чивающим их конкурентоспособность. Особенную актуальность это приобретает в современном бизнесе, когда постоянные изменения считаются фактором, который очень важен для того, чтобы компания могла адаптироваться к переменчивым требованиям рынка и общемировой экономической ситуации. Подобные факторы являются ключевыми для организации, поскольку позитивно влияют на показатели долгосрочного развития [9].

Проблемами управления организационных изменений занимались такие специалисты как: И. Ансофф, Л. Грейнер, Дж. Ньюстром, К. Дэвис, а также Гончарук В.А., Кудинова А.А. и др.

Цель исследования – понять, как с помощью управления изменениями сделать так, чтобы организация могла легко адаптироваться к переменчивым условиям рынка и имела высокие показатели в работе.

Управление изменениями является достаточно трудоёмкой и длительной работой. Любые ошибки в работе могут обойтись дорого как организации, так и сотрудникам. Поэтому, когда сотрудники производят изменения, они должны быть полностью уверены в своей работе, что их деятельность приведет к повышению качества работы организации и совершенствованию деятельности.

Такую уверенность сотрудникам может дать соблюдение основных принципов управления изменениями, таких как: четкое определение целей изменения, четкое понимание существующего состояния дел, планирование изменений и информирование персонала. Для успешной реализации данных принципов система менеджмента компании должна разработать и использовать обоснованный комплекс показателей [8], а также правильно и сбалансировано оценить их целевые значения [5]. При этом следует учитывать, что современные компании стремятся достигнуть лидерских позиций [4].

Управление изменениями – это непрерывный процесс, поэтому порядок управления изменениями представляет собой цикл действий по переходу от текущего состояния к целевому состоянию.

Первый этап включает в себя действия по определению целей изменений, определению методов проведения изменений, выявлению возможных ограничений и причин сопротивления изменениям. При этом следует учитывать особенности среды функционирования хозяйственной деятельности предприятия [11]. Для этого организация должна иметь представление о наиболее ключевых конкурентах-лидерах, т.е. выявить релевантную эталонную группу в данной среде [2].

Второй этап – это этап реализации изменений. В нём разрабатывается план изменений и их выполнение.

Третий этап – это этап по закреплению изменений. В ходе этого этапа собирается обратная связь от сотрудников, проводится анализ достигнутых результатов, определяется расхождение между целевыми показателями и реально достигнутыми изменениями, вносятся коррективы в порядок реализации изменений. Данный анализ следует осуществлять во взаимосвязи с суммой инвестиционных затрат на реализацию изменений, а также с учетом из-

менения уровня развития бизнеса [3]. Это возможно выполнить, применяя принципы эталонного анализа [12].

Важным элементом в управлении изменениями является признание достигнутых результатов и успехов сотрудников. Признание индивидуальных и групповых достижений в улучшении работы позволяет закрепить достигнутые изменения.

Экономическое обоснование внедрения системы управления изменениями следует осуществлять через анализ ее влияния на изменение потенциала компании и изменения ее стоимости [6]. Для этого рекомендуется использовать инструменты эталонной оценки [10].

Таким образом, управление изменениями – это, в настоящее время, одна из наиболее востребованных и необходимых технологий управления бизнесом.

Список литературы

1. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации// Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 27. С. 40-47.
2. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации// Предпринимательство. 2009. № 8. С. 21-27.
3. Чугумбаев Р.Р. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании/Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. // Управленческий учет. 2015. № 8. С. 61-70.
4. Чугумбаев Р.Р. Верификация целей бизнеса, ориентированного на лидерство // Вести высших учебных заведений Черноземья. № 1. 2012. С. 56-60.
5. Чугумбаев Р.Р. Об оценке целевых значений показателей экономической эффективности хозяйственной деятельности организации с использованием метода достижимых целей//Проблемы современной экономики. 2009. № 4. С. 214-218.
6. Чугумбаев Р.Р. Основы анализа взаимосвязи «активы -потенциал -гудвилл» / Р.Р. Чугумбаев, Н.Н. Чугумбаева // Экономический анализ: теория и практика. № 3 (402). 2015. С. 29-39.
7. Чугумбаев Р.Р. Особенности эталонного анализа экономических показателей в условиях энтропии развития и функционирования бизнеса [Текст] / Р.Р. Чугумбаев, Н.Н.Чугумбаева // В мире научных открытий. – № 11.10 (47). – 2013 г. – С. 234-244
8. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // Управленческий учет. 2009. № 9. С. 50-60.
9. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа [Текст]/ Р.Р. Чугумбаев // Управленческий учет. – № 11.- 2009.- С. 42-50.
10. Чугумбаев Р.Р. Проблемы применения эталонного анализа в экономических исследованиях [Текст]/Р.Р. Чугумбаев, Н.Н.Чугумбаева // Управленческий учет. – № 12. – 2013. – С. 53-62.
11. Чугумбаев Р.Р. Учёт среды функционирования в анализе весовых характеристик показателей интегральной оценки хозяйственной деятельности //Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 3. С. 113-117.
12. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы оценки эталонного состояния бизнеса для решения задач экономического анализа//Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 27-34.

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ СЕРВИСОВ

Джуха В.М.

профессор кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства,
д.э.н., Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Кокин А.Н.

доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства,
к.э.н., Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрены проблемы ценообразования в сфере инфраструктурного обслуживания. Предлагается использование комбинированного подхода, сочетающего свободные цены и регулируемые тарифы, а также создание согласительной организационной структуры.

Ключевые слова: инфраструктурное предпринимательство, ценообразование, частно-государственное партнерство, регулирование рынка.

Функционирование рынка инфраструктурных сервисов отличается не только от процессов реализующихся на рынках потребительских товаров и услуг или рынках промышленной продукции, но и от работы большинства регулируемых рынков, на которых государственные органы в зависимости от сложившейся хозяйственной ситуации, могут напрямую влиять на цены ограниченного круга товаров и услуг. На таких рынках регулятор, как правило, определяет только общие правила и принципы ценообразования, иногда устанавливает предельные уровни рентабельности или цен на отдельные товары или услуги и таким образом осуществляет свои управленческие функции [1]. Для рынка инфраструктурных сервисов существует иной порядок рыночного регулирования, реализуемый в деятельности тарифных комиссий федерального и регионального уровня и может даже присутствовать на местном [3].

Основные причины необходимости регулирования рынка инфраструктурных сервисов – объективные условия для формирования монополизма, а также то, что инфраструктурные услуги определяют масштаб цен в всей экономике и в значительной степени – социальную защищенность населения. Ценовое регулирование должно решать сложную задачу – одновременно обеспечивать свободу предпринимательской деятельности и стимулировать инвестиционные возможности [2], но при этом – гарантировать доступность инфраструктурных услуг. Для решения этой задачи свободный рыночный механизм ценообразования в инфраструктурной сфере должен гибко сочетаться с механизмом регулирования цен на отдельные сервисы. Это сочетание должно позволить определять и реализовывать приоритеты экономического развития общества и обеспечивать предпринимателям удовлетворение своих бизнес-интересов.

Совершенствование ценообразования в инфраструктурной сфере, должно осуществляться постоянно и нуждается в научной основе, требующей концептуального и операционализированного (более детального и количественно измеримого) рассмотрение вопросов формирования ценовой политики на предприятиях инфраструктуры и в целом на рынке. Важным элементом этой работы может стать оформление усилий по ценообразованию в виде самостоятельной согласительной организационной структуры, способной координировать тарифное регулирование государства и ценовые установки субъектов хозяйствования. Создание подобной структуры крайне востребовано и может быть реализовано в наиболее оптимальном виде на основе сотрудничества региональных властей и предпринимателей, ведущих свою деятельность в инфраструктурной сфере. Скорейшее начало работы согласительного органа, действующего на основе частно-государственного партнерства позволит не только стабилизировать цены на инфраструктурные сервисы, но и создаст условия для инвестиционной привлекательности сферы, определяющей не только качество производственной деятельности и социальной жизни отдельного региона, но и устойчивость развития экономики в целом.

Список литературы

1. Волгин Н.А., Кушлин В.И. Государственное регулирование рыночной экономики. – М.: Экономика, 2000.
2. Пунин Е.И. Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятиях в условиях рыночной экономики / Под ред. Э.Е. Обменского. – М.: Международные отношения, 1993 -109 с.
3. Развитие предпринимательства в системе местного самоуправления. – М.: РИЦ «Муниципальная власть», 2000.
4. Пожидаева С.В. Совершенствование управления сельскохозяйственным комплексом Ростовской области в условиях вступления России в ВТО / Бизнес-информ, № 1 – Харьков, 2014 г.
5. Косолапова А.В., Грицунова С.В., Николаенко О.В., Ефимова К.Е. Финансовая поддержка малого агробизнеса в Ростовской области // Современные тенденции развития науки и техники. 2015. № 1-5. С. 65-68.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Жайнаков М.А.

доцент кафедры «Экономики и Менеджмента», канд. экон. наук,
Институт социального развития и предпринимательства,
Кыргызстан, г. Бишкек

Сельскохозяйственная отрасль является крупным, социально значимым сектором экономики Кыргызской Республики. В статье рассматриваются вопросы влияния природных ресурсов на возможность сельскохозяйственного использования земель республики

Ключевые слова: экономика, сельское хозяйство, природные ресурсы, валовая продукция.

Сельское хозяйство является ведущей отраслью экономики. Развитие сельского хозяйства является основным приоритетом для Кыргызской Республики, и от состояния данной отрасли зависит будущий рост экономики республики в целом.

Сочетание передового опыта организации и ведение сельскохозяйственного производства с относительно высоким уровнем механизации работ за годы советской власти привели к формированию в 1970-80 годах в Кыргызстане мощного агропромышленного комплекса (АПК), который представлял собой сложную социально-экономическую систему, характеризующуюся наличием огромной территории, большими различиями региональных и почвенно-климатических условий, оказывающих серьезное влияние на специализацию и структуру сельскохозяйственного производства. АПК обеспечивало занятостью большую часть сельского населения страны, создавая необходимую инфраструктуру. Отсюда и вытекают трудности сельского населения Кыргызстана (65% всех жителей страны) в переходный период к рыночной экономике.

Сельское хозяйство отличается многофункциональностью и выполняет:

- экономическую функцию, поскольку включает производство сельскохозяйственной продукции для удовлетворения потребностей населения и обеспечения продовольственной безопасности;
- социальную функцию, связанную с обеспечением населения продовольствием, что способствует укреплению здоровья;
- экологическую функцию, так как сохраняет земельные угодья и их почвенное плодородие, водные ресурсы, объекты растительного и животного мира;
- инновационную функцию, определяющую потребности и возможности использования методов инженерной и биотехнологий, средств защиты биологических объектов от болезней и вредителей;
- информационную функцию, поскольку в ходе его работы генерируется информация, передающаяся в другие сферы.

Развитие сельского хозяйства Кыргызской Республики характеризуется следующими особенностями.

Во-первых, начиная с 2005 года, отмечается возрастание производства валовой продукции сельского хозяйства на 100 га сельскохозяйственных угодий (рис. 1). Например, если в 2005 году объем валовой продукции произведенного на 100 га была 587,9 тыс. сомов, то этот показатель в 2013 году был равен 1 616,2 тыс. сомов и при этом в течение семи лет наблюдается динамика на сторону роста.

Во-вторых, индекс физического объема сельского хозяйства, изменяется весьма неравномерно (рис. 2). Но самое высокое его значения отмечается в 2009 году – 107,0%.

В-третьих, структура продукции сельского хозяйства отличается пропорциональным рассредоточением между продукцией растениеводства и продукцией животноводства: 54,7% и 45,3% соответственно.

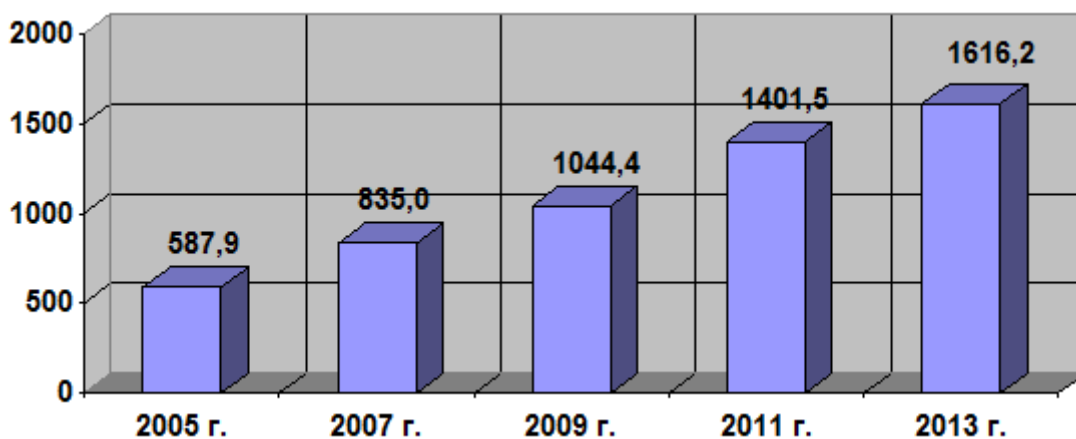


Рис. 1. Производство валовой продукции сельского хозяйства на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс.руб.

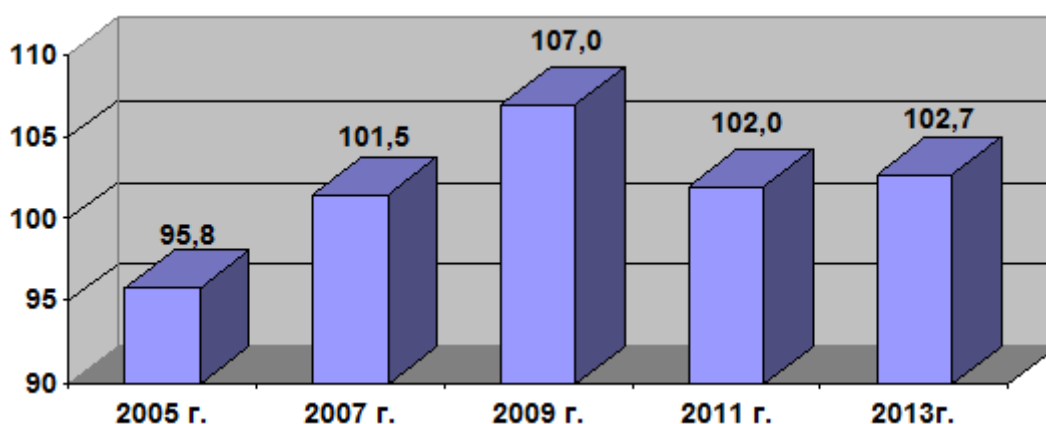


Рис. 2. Индекс физического объема сельского хозяйства, в процентах к предыдущему году всего

В-четвертых, структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств в процентах от хозяйств всех категорий в 2013 году имела следующие особенности:

- 88,1% зерна (в весе после доработки) производилось в крестьянских (фермерских) хозяйствах, 7,0% а в личных хозяйствах населения;
- картофеля также выращиваются в основном в крестьянских (фермерских) хозяйствах (67,4%) и в личных хозяйства населения (31,5%);
- производство мяса (в убойном весе) и молока происходили примерно в одинаковых пропорциях между крестьянскими (фермерскими) и хозяйствами (49,9% мясо и 49,0% молока) и личными хозяйствами населения (48,6% мяса и 50,1% молока).

Таким образом, за период с 2005 по 2013 года произошла определенная переориентация в тенденциях развития сельского хозяйства.

Особой категорией хозяйств является крестьянское (фермерское) хозяйство, которое осуществляет предпринимательскую деятельность, представляет объединение граждан, связанных родством и хозяйством, имеющих общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность (производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции),

основанную на личном участии. Необходимо отметить, что число крестьянских (фермерских) хозяйств увеличилось с 300 162 единиц в 2005 году до 382 883 единиц в 2013 году. Посевная площадь, предоставленной им увеличилась с 913,7 тыс. га в 2005 году до 1 017,7 тыс. га в 2013 году. Однако, средний размер земельного участка крестьянских (фермерских) хозяйств сократился с 3,04 га в 2005 году до 2,87 га в 2013 году. На совершенствование народнохозяйственных пропорций, устойчивый рост экономики и социальной сферы, размещение производительных сил, специализацию производства оказывают серьезное влияние наличие и использования земельных, водных, минерально-сырьевых ресурсов. С учетом ограниченности ресурсов большое значение имеет проведение экономической политики, учитывающая, прежде всего национальные интересы государства.

Кыргызстан, располагает значительным ресурсным и экономическим потенциалом для экономического и социального развития. Здесь находятся крупные месторождения полезных ископаемых, большие запасы топливно-энергетических, водных, минерально-сырьевых, земельных, биологических ресурсов. Однако уровень и эффективность использования этих важнейших ресурсов, факторов производства остаются низкими.

Общая площадь земель составляет 19 995,0 тыс. га, из них на долю сельскохозяйственных угодий приходится 10 632,0 тыс. га (53,1 %). Пахотные земли составляют 1212,0 тыс. га (11,4 %), сенокосы – 172,0 (1,6), пастбища – 9176,0 (86,3), залежи – 35,0 (0,3), многолетние насаждения – 37,0 тыс. га (0,4 %).

Однако трансформация сельскохозяйственных угодий происходит на фоне ускоренного развития антропогенных процессов, таких, как эрозия почвы, снижение содержания гумуса, загрязнение продуктивных угодий, необоснованный отвод земель для несельскохозяйственных нужд, продолжающийся рост земель, неблагополучных по мелиоративному состоянию. Это отрицательно сказывается на развитии сельскохозяйственных угодий под несельскохозяйственные нужды является ущербным и ведет к сокращению производства продовольственных ресурсов.

В структуре сельхозугодий пашня, занимая 11,4 %, дает более 50 % валовой продукции сельского хозяйства. Поэтому рациональное использование пахотных земель определяет возможности и эффективность производства сырья и продовольствия. Эффективному использованию земли не способствует мелкоземельная структура хозяйствования.

Основной экономический потенциал страны – орошаемые земли составляют 875 тыс. га, и они дают 90 % продукции растениеводства. В республике имеется огромный потенциал земель, пригодных к орошению – более 2,3 млн. га, но освоение новых земель и перевод их в орошаемую пашню требуют большого объема финансовых средств.

Развивающиеся рыночные отношения, рынок земли, также порождает новые проблемы землепользования. Прежде всего динамично растет площадь активных земель, выводимых из сельскохозяйственного оборота под строительство производственных и непроизводственных сооружений.

В этой связи назрела необходимость введения на законодательном уровне запрета на перевод сельскохозяйственных угодий, особенно пашни в другие категории пользования

Опустынивание окружающей среды, связанные с этим явлением различные проблемы, представляют реальную внутреннюю угрозу для республики, которое может перейти в трансграничную, в результате переноса загрязняющих веществ на большие расстояния. Кыргызская Республика присоединилась к Конвенции по борьбе с опустыниванием в декабре 1997 года, которая направлена на борьбу с засухой в засушливых и слабо обеспеченных, полуаридных/аридных зонах и признает прямую связь между бедностью населения и деградацией земель, а также необходимость сокращения бедности в качестве жизненно важного инструмента в борьбе с опустыниванием, и ратифицировала ее в 1999 году.

В 2013 г. площадь неиспользованной пашни составила 100,4 тыс. гектаров. Основные причины неиспользования пашни – жесткая богара (50,8 тыс. гектаров), отдаленность и каменистость (17,2 тыс.), отсутствие полива и неисправность оросительной сети (14,1 тыс.), засоление и заболоченность (5,4 тыс.), недостаток горюче-смазочных материалов, семян и техники – (4,2 тыс.), нехватка денежных средств (3,1 тыс. гектаров), расширение населенных пунктов (3,7 тыс. га).

По данным земельного кадастра площадь земель, подверженных водной и ветровой эрозии, составляет около 5 млн. га, или 45,7% процентов от общей площади сельскохозяйственных угодий. Из них 720,6 тыс. га занимают пахотные земли, подверженные водной эрозии. Предпринимаемые меры по сохранению и восстановлению плодородия земель, по предотвращению деградации почв не позволяют улучшить ситуацию. Деградация почв наносит большой экономический ущерб и снижает урожайность сельскохозяйственных культур на 20-60 процентов.

Одним из направлений аграрной политики на наш взгляд является кластерная форма организации экономики аграрного сектора, осуществление в жизнь которой позволила бы устойчивому росту эффективности сельскохозяйственного производства. В Концепции государственной региональной политики Кыргызстана утвержденной постановлением Правительства Кыргызской Республики № 171 от 11 марта 2009 года стимулирование деятельности возникающих территориально- производственных кластеров представлено в качестве одного из важнейших направлений создания общенациональной системы поддержки инновационного и технологического развития, обеспечивающего прорыв страны на мировые уровни высоко-и среднетехнологической продукции.

В Кыргызстане наиболее перспективными является:

- 1) переход земли и имущества к эффективным собственникам;
- 2) привлечение инвестиций, в том числе в формировании инфраструктуры;

3) создание агропромышленных холдингов, включающих в себя всю цепочку вплоть до производства конечного продукта с высокой долей добавленной стоимости;

4) кластеры по производству продукции растениеводства.

Кластеры представляют собой централизованно управляемые и вертикально интегрированные структуры, объединяющие сельское хозяйство, перерабатывающие отрасли и торговлю. Это обеспечивает сокращение транзакционных издержек и позволяет решить следующие задачи.

1. Вовлечение в сельскохозяйственный оборот заброшенных земель, обеспечение прав владельцев земельных долей.

2. Создание институциональных условий развития сельского хозяйства (сельскохозяйственных предприятий и семейных хозяйств).

3. Устранение диспаритета цен в обмене сельского хозяйства с промышленностью.

4. Реструктуризация, реорганизация, реконструкция и модернизация.

5. Профессиональная подготовка управленческого и производственного персонала.

6. Развитие механизма взаимодействия агрохолдингов с местными органами власти.

Основные цели аграрной политики:

- устойчивое развитие сельских территорий;
- повышение конкурентоспособности отечественного аграрного комплекса, эффективное импортозамещение на рынке животноводческой продукции и создание развитого экспортного потенциала (особенно в растениеводстве), позволяющего занять устойчивые позиции на мировом аграрном рынке;

- повышение продуктивности используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

Для достижения этих целей необходимо предусмотреть реализация следующих приоритетных задач:

- создание предпосылок для устойчивого развития сельских территорий;
- улучшение общих условий функционирования сельского хозяйства;
- создание системы государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства;

- поддержка подготовки квалифицированных кадров для сельского хозяйства и улучшения условий жизни сельского населения;

- повышения доступности кредитных ресурсов и усиление конкурентных начал в кредитовании, страховании сельскохозяйственных производителей и рынке лизинга;

- повышение финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе;

- формирование эффективно функционирующего рынка сельхозпродукции, сырья и продовольствия;

- повышение эффективности использования земельных ресурсов и их воспроизводства;

- поддержание почвенного плодородия, модернизация мелиоративных систем и расширение мелиорированных земель;
- развитие эффективного оборота земель и создание условий для расширения посевных площадей.

Развитие аграрных технологий и повышение конкурентоспособности сельского хозяйства:

- подъем племенного животноводства и повышение продуктивности скота до уровней, сопоставимых с показателями зарубежных стран;
- развитие интенсивных технологий в растениеводстве, и резкое повышение урожайности основных культур.

Список литературы

1. Национальный статистический комитет. Сельское хозяйство Кыргызской Республики 2005-2009. 2010 год.
2. Национальный статистический комитет. Сельское хозяйство Кыргызской Республики 2009-2013. 2014 год.
3. Проект «Стратегия развития сельского хозяйства Кыргызской Республики до 2020 года».

НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД КОНТРОЛЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ

Заренок М.А.

аспирант, канд. физико-математических наук,
Белорусский государственный экономический университет,
начальник сектора по формированию нормативной отчетности,
ЗАО «СофтКлуб – Центр разработки», Республика Беларусь, г. Минск

В статье поднимается вопрос необходимости управления платежеспособностью банка и ликвидностью его баланса на основе непрерывного контроля и прогнозирования. Автор рассматривает один из основных механизмов управления ликвидностью – нормативный метод. В статье приводятся как достоинства, так и недостатки этого метода, а также описываются сложности, с которыми могут столкнуться банки в связи с предстоящим внедрением стандартов Базель 3. В обоснование необходимости совершенствования существующей системы управления приводится ряд показателей, влияющих на значение итоговых нормативов, фактические значения которых не всегда дает объективную картину деятельности банка.

Ключевые слова: показатели ликвидности, Базель 3, прогнозирование, моделирование, управление ликвидностью.

Регулирование деятельности коммерческих банков, осуществляемое Национальным банком Республики Беларусь, призвано обеспечить надежность и стабильность банковской системы. Национальный банк Республики Беларусь наделен широкими полномочиями по контролю над деятельностью коммерческих банков, в развитие этих полномочий разрабатывается комплекс показателей, отслеживание которых позволяет предотвратить банкрот-

ства банков или в значительной мере уменьшить их негативные последствия. В сохранении собственной ликвидности, безусловно заинтересованы, прежде всего, и сами коммерческие банки. Однако естественное стремление к увеличению прибыли путем максимального привлечения ресурсов и размещения их в наиболее доходные активы не всегда в должной мере сочетается с требованиями надежности и адекватности размещения ресурсов. В качестве механизма контроля регулятором применяется нормативный метод. В этом случае надзорный орган определяет группу количественных показателей, которые вычисляются на основе информации об активах и пассивах банковской организации по единым для всех банков алгоритмам.

В основу расчета нормативов безопасного функционирования, утвержденных Национальным банком, положена методика, разработанная Базельским комитетом по банковскому надзору, известная как Базель 1 и Базель 2. Внедрение данных нормативов было начато в Республике Беларусь с января 2000 г. Также Национальный банк Республики Беларусь принял решение о внедрении стандартов Базель 3 в Республике Беларусь и разработал поэтапный план мероприятий на 2012 – 2015 годы. Новые стандарты представляют собой реформу регулирования капитала и ликвидности на международном уровне, направленную на укрепление банковского сектора, улучшение его способности выдерживать шоки, возникающие вследствие финансовых и экономических стрессов независимо от источника их происхождения, а также на совершенствование банковского регулирования.

На данный момент в Республике Беларусь утверждена методика расчета показателей предусмотренных международными стандартами Базель 3 [3, 4], которую рекомендуется применять параллельно с методикой расчета нормативов безопасного функционирования. Кроме того, разработана единая информационная технология составления и представления форм расчета показателей. Начиная с третьего квартала 2013 года, Национальный банк Республики Беларусь запрашивает у банков тестовую отчетность на ежеквартальной основе с целью мониторинга их значений, а также для последующей отладки технологии представления форм расчета. Планом предусмотрено с 1 января 2016 г. установление ряда новых пруденциальных требований (нормативов) безопасного функционирования для банков Республики Беларусь.

С учетом обязательности исполнения новых требований регулятора, необходимо изменение подходов к расчетам нормативов безопасного функционирования банков. Рассматривая указанные нормативы с точки зрения безопасного функционирования коммерческого банка, можно увидеть, что нормативный метод контроля имеет ряд достоинств:

1. **Объективность.** Оценка состояния ликвидности банковской организации посредством вычисления значений группы показателей по единому для всех банков алгоритму имеет объективный характер и исключает субъективность подхода со стороны надзорного органа.

2. **Универсальность.** Оценка позиции ликвидности банков, активных на различных сегментах финансового рынка и различными способами форми-

рующих свои портфели активов и пассивов, имеет универсальный характер, выполняется по единой методике и на основе единых принципов.

3. Сопоставимость. Применение единого алгоритма вычисления нормативов и общих принципов оценки полученных результатов позволяет сравнить позиции ликвидности как “мелких”, так и “крупных” банков вне зависимости от сложности осуществляемых ими операций.

В то же время данный метод имеет некоторые недостатки:

1. Статичность. Указанные нормативы абсолютно статичны. Их подсчет осуществляется по итогам месяца на первое число, но в течение месяца ситуация меняется многократно и, может быть, даже кардинально. Более того, данные предоставляются в Национальный банк Республики Беларусь до 10 числа месяца следующего за отчетным, соответственно данные теряют актуальность на момент подписания отчета руководством банка, а также при их анализе регулятором.

2. Среднестатистичность. Нормативы установлены для среднестатистического банка, но такого в реальности не существует. В зависимости от вида банка, нормативные требования должны быть различны. Так, например, многофилиальный банк априори требует совершенно иного подхода к управлению активами и пассивами, чем инвестиционный.

3. Дискретность. Нормативы не обеспечивают необходимую полноту и непрерывность контроля.

Таким образом, основным направлением в развитии системы подготовки данных для расчета основных нормативных показателей является разработка и внедрение механизмов прогнозирования. На сегодняшний день в коммерческих банках недостаточно используются аналитические системы информационного обеспечения процесса управления. Это приводит к тому, что банки в процессе управления используют информацию, отражающую результаты прошлой деятельности. В условиях высокой изменчивости экономической ситуации просто необходимо прогнозирование возможных проблемных ситуаций для принятия оптимальных решений.

Проведение прогнозных исследований по оценке возможных последствий принятия управленческих решений в настоящее время является необходимым условием успешного управления любым экономическим объектом. С учетом количества обязательных нормативов, процесс их прогнозирования и анализа полученных результатов может показаться необоснованно трудоемким. Более того, прогнозирование величин, которые представляют собой итог агрегации большого числа показателей, которые имеют различную сущность, обладает низкой точностью. С точки зрения теории прогнозирования временных рядов более эффективной является работа с данными, которые являются однородными по своей сути. Значит, для моделирования поведения итоговых нормативов необходимо уйти от их прямого прогнозирования и сосредоточиться на анализе входящих в расчет факторов.

Анализ алгоритмов расчета основных нормативных показателей установленных Национальным Банком Республики Беларусь показал, что из всех отчетных кодов входящих в расчет различных показателей можно выделить

некоторое их множество, которое будет использоваться во всех или почти всех расчетах. Каждая из отчетных форм имеет свою специфику расчета кодов, а, как следствие, и специфику определения нормативных показателей. Но с учетом того, что в расчет приведенных статей для всех форм входят одинаковые объекты, модель для прогнозирования каждой из статей можно использовать общую для всех форм. Различия будут лишь в выборке первичных данных и значениях весовых коэффициентов.

Следующим этапом может стать условное разделение отчетных показателей на группы по следующим критериям:

1. Показатели, имеющие максимальное влияние на изменение итогового отчетного кода или норматива. На основании последовательного возмущения на абсолютную или относительную величину отчетных кодов формируется список показателей, которые оказывают максимальное влияние на значение итогового норматива. Данное действие проводится для всех нормативных величин, которые требуют прогнозирования. Фактически попадание показателя в данное множество обусловлено исключительно алгоритмами формирования отчетной формы.

2. Показатели, имеющие максимальную динамику изменения. Для выделения показателей в эту группу существует достаточное большое количество критериев. Таких как, максимальная амплитуда колебаний значений, коэффициент роста и темп роста за выбранный период, коэффициент прироста и темп прироста за выбранный период, и др. Очевидно, что выбор характеристик и их количество зависят от характера прогнозируемого показателя.

3. Показатели, имеющие низкую динамику изменения или неизменяющиеся вообще. В эту группу могут входить показатели, связанные с теми услугами, которые не предоставляются банками, либо предоставляются в небольшом объеме.

Аргументация в пользу использования прогнозирования при расчете нормативных показателей и их анализе не может быть полной без примеров того, что использование фактических данных деятельности банка не всегда дает объективную картину.

Рассмотрим такой показатель, как «средства на текущих счетах клиентов», который в той или иной форме, используется в формулах расчета практически всех нормативов, существующих на сегодняшний день. На рисунке изображен график отношений ежедневных остатков на расчетных счетах клиентов физических лиц к максимальному значению остатков на этих счетах. Данные суммы остатков отображаются в отчетности как суммы по сроку до востребования. Из графика видно, что структура средств на текущих счетах клиентов физических лиц состоит из стабильной, неснижаемой на протяжении определенного времени, части и части, подверженной колебаниям. Использование в расчете нормативов фактически сложившейся суммы остатков на расчетных счетах клиентов в определенный момент времени (на конец отчетного месяца) без учета особенностей структуры текущих пассивов банка может создать избыточную ликвидность.

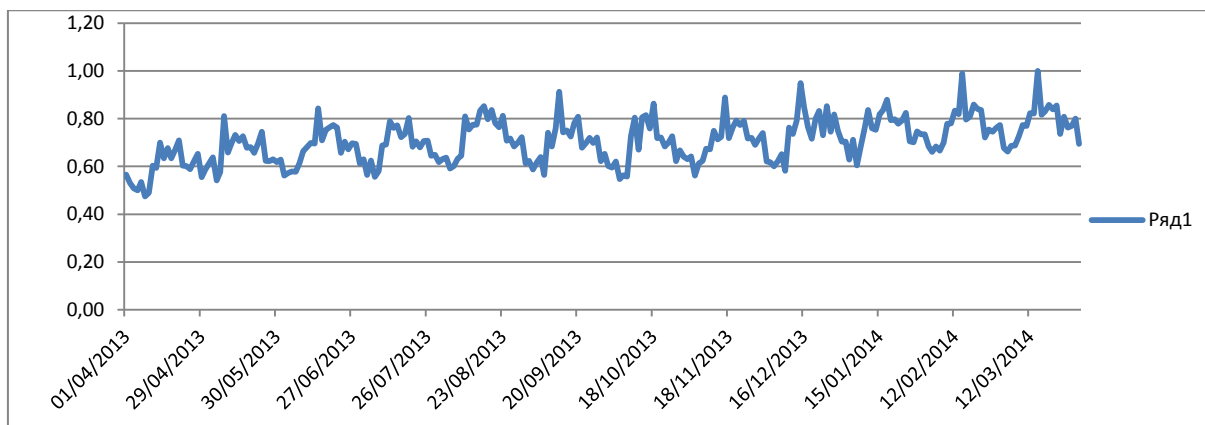


Рис. Динамика средств на расчетных счетах клиентов физических лиц

С целью исключения этого недостатка целесообразно построение модели, на основании которой можно получить данные о постоянной (неснижаемой) части остатков, также о динамике и тенденциях изменения переменной части, определить периодические и сезонные составляющие, прогнозные значения остатков.

Еще одним примером необходимости использования прогнозов может стать статья «кредитная задолженность», которая рассчитывается исходя из графиков погашения по кредитным договорам. Аналогично предыдущему примеру, вышеупомянутая статья, в различных вариациях, используется при расчете практических всех нормативов. Важнейшей частью кредитной задолженности является кредитная задолженность сроком до 30 дней.

Однако, анализ данных, публикуемых Национальным банком Республики Беларусь в «Бюллетене банковской статистики» [4] показывает, что не вся задолженность сроком до 30 дней возвращается в банк, часть ее становится просроченной.

Таблица 1

Динамика проблемной задолженности по банковской системе в целом

	Проблемная (пролонгированная и просроченная) задолженность по кредитам и иным активным операциям, в млрд. бел. руб.		Доля проблемной задолженности в задолженности по кредитам и иным активным операциям, в %	
	2014	2015	2014	2015
1.01	2 559,9	4 902,2	0,87	1,36
1.02	2 821,3	6 382,6	0,95	1,57
1.03	3 223,9	7 212,3	1,07	1,81
1.04	3 888,0	7 889,0	1,26	1,99
1.05	4 434,7	6 955,6	1,41	1,76
1.06	4 698,5	7 495,3	1,48	1,83
1.07	4 803,5	7 541,1	1,49	1,83
1.08	4 821,3		1,48	
1.09	4 492,4		1,35	
1.10	4 054,9		1,22	
1.11	4 412,2		1,31	
1.12	4 194,1		1,23	

В связи с активной динамикой прироста, показатель проблемная задолженность требует особого внимания и анализа. При расчете нормативных

показателей банка и управления денежными потоками, сумму кредитной задолженности со сроком до 30 дней необходимо корректировать на вероятные потери, возникающие при неисполнении клиентами своих обязательств.

Кредитную задолженность стоит рассматривать не только с точки зрения поступления средств, но и с точки зрения оттока. Спрос на ликвидные средства может возникнуть в связи с поступлением заявок на получение кредитов от клиентов. Данные предоставленные Национальным банком Республики Беларусь [1] говорят о росте ежемесячных кредитных выдач (таблица 2, в млрд. бел. руб.).

Таблица 2

Информация об объемах новых кредитов банков

	2015 год		
	январь	июнь	январь – июнь
- в национальной валюте	9 934, 7	15 515, 6	80 750, 4
- в свободно-конвертируемой валюте	594,7	1 050,7	5 775,3
Итого	10 529,4	16 566,3	86 525,7

При расчете нормативных показателей размер планируемых выдач по кредитным договорам учитывается только при расчете кредитного эквивалента в размере внебалансовых обязательств, взвешенных на некоторый коэффициент, который зависит от ряда параметров. Выпавшая из поля зрения потребность клиентов в заемных денежных средствах может привести к риску потери ликвидности.

Совершенствование системы управления платежеспособностью банка и ликвидностью его баланса на основе непрерывного контроля и планирования показателей, становится настоятельным требованием практики управления, тем более, что развитие компьютерной техники, программного обеспечения и научной базы делают возможным реализацию инструмента для удовлетворения этих требований. Выполнение указанных требований представляет достаточно сложную и трудоемкую задачу, решение которой связано с проведением комплексного исследования денежных потоков банков и разработки методов прогнозирования элементарных потоков к итоговым с учетом вероятностных факторов. Однако решение данной задачи даст возможность управления деятельностью банка на качественно новом уровне.

Список литературы

1. Бюллетень банковской статистики № 6 (192) // Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/bulletin/Bulletin2015_06.pdf. – Дата доступа: 01.08.2015.
2. Кравцова, Г.И. Организация деятельности коммерческих банков: учебник / Г.И. Кравцова, Н.К. Василенко, О.В. Купчинова и др.; под ред. проф. Г.И. Кравцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2007. – 478с.
3. Об утверждении Методики расчета банками показателей капитала, левереджа и ликвидности, предусмотренных международными стандартами Базель 3 [Электронный ресурс]: постановление Правления Национального банка Республики Беларусь, 24.09.2012, №493 (ред. от 10.07.2015) // КонсультантПлюс. Республика Беларусь / ЗАО «КонсультантПлюс». – Мн., 2015.

4. Об утверждении Рекомендаций о методике применения банками инструментов мониторинга риска ликвидности, предусмотренных международными стандартами Базель 3 [Электронный ресурс]: постановление Национального банка Республики Беларусь, 26.09.2013, №562 // КонсультантПлюс. Республика Беларусь / ЗАО «КонсультантПлюс». – Мн., 2015.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В КЫРГЫЗСТАНЕ

Зилалиева З.Х.

доцент каф. «Финансы и кредит», к.э.н.,
Кыргызско-Российский Славянский университет, Кыргызстан, г. Бишкек

В статье рассматриваются проблемы и тенденции развития микрофинансирования в Кыргызстане. Микрофинансирование, как показывает практика, оказывает положительное социально-экономическое влияние, поскольку целевыми заемщиками микрофинансовых организаций остается бедное население, не имеющее доступа к банковским ресурсам.

Ключевые слова: микрофинансирование, кредитный портфель, кредитная политика, государственная поддержка и регулирование микрофинансирования.

Отличительной особенностью последних лет является появление и закрепление на финансовом рынке Кыргызстана микрофинансовых организаций (далее МФО), занявших свободные ниши в сфере предоставления финансовых услуг бедному населению в наиболее отдаленных регионах республики.

Несколько лет назад развитие микрофинансирования стало частью национальной программы Кыргызской Республики одна из целей которой была определена следующим образом: «...учитывая, что доход от samozанятости (индивидуальной деятельности) является основным источником дохода, в особенности для самого бедного слоя населения, будут проведены широкомасштабные политические мероприятия в целях развития частного предпринимательства среди бедных слоев населения путем развития и расширения микрокредитования.

Кыргызская Республика является первой страной среди стран Центрально-Азиатского региона, принявшей Закон «О кредитных союзах» и «О микрофинансовых организациях», а также разработавшей Стратегию развития микрофинансирования.

Система микрофинансовых организаций представлена широким спектром поставщиков услуг. Существенное увеличение общего количества МФО (их число за последние 5 лет увеличилось в 1,5 раза), объема их активов и кредитного портфеля, свидетельствуют о востребованности услуг МФО. По состоянию на 31 декабря 2014 г. система небанковских учреждений, занимающихся микрофинансированием, включала 135 кредитных союзов и 215 микрофинансовых организаций (в т.ч. 5 микрофинансовых компаний, 154 микрокредитных компаний и 56 микрокредитных агентств) [1, с.44].

Большинство МФО по количеству участников являются мелкими (60%), каждое четвертое МФО – среднее и лишь 2% можно причислить к категории крупных МФО.

Кредитный портфель МФО на начало 2015 г. составил 30 млрд. 523,4 млн. сомов, а число заемщиков – 456 тыс. 587 человек.

Размеры кредитов варьируются в зависимости от размера и кредитной политики отдельной МФО. Минимальная сумма кредита – 1000 сомов. Средний размер кредита для большинства МФО – 15-20 тыс. сомов.

Основным отличием кредитов, предоставляемых МФО, от кредитов коммерческих банков, является облегченный доступ к ним, в частности тех слоев населения, которые не имеют привлекательного залогового обеспечения, постоянной работы, либо живут в отдаленных регионах.

МФО предоставляют различные кредиты по срокам кредитования – от 1 месяца до 4 лет. Средние сроки кредитования зависят от целей кредитования.

Основной отраслью экономики республики остается сельское хозяйство, на его долю пришлось 47,8% от совокупного кредитного портфеля МФО. Далее следует сектор торговли (30,9%) и потребительские кредиты (21,3%).

Посредством системы микрофинансирования люди получают возможность увеличить площади обрабатываемой земли, расширить хозяйство, улучшить питание, обрести реальный доход и дать детям образование. Значимость микрофинансирования сегодня трудно переоценить, особенно для сельских регионов.

Наибольшим интересом пользуются кредиты, срок предоставления которых от 6 до 12 месяцев и свыше года. Чем больше были сроки кредита, тем больше он сказался на благосостоянии заемщиков. Наибольшим интересом пользуются кредиты размером от 100 до 250 дол. США.

Развитие микрофинансирования способствовало расширению предпринимательской деятельности в республике. За 2010 – 2014 гг. число лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, увеличилось в 1,6 раза, в том числе в сельской местности – в 1,7 раза. Наибольшее развитие в сельской местности получило крестьянское (фермерское) хозяйство, где численность занятых увеличилась в 32 раза. В городской местности повысилось количество занятых в производстве товаров (в 2,2 раза), на транспорте (1,6 раза), в посреднической деятельности (1,4 раза), торговле и строительстве (1,2 раза).

В ходе исследования были выявлены следующие проблемы развития микрофинансового рынка в Кыргызстане:

- 1) проблема географического расширения охвата бедных слоев населения микрокредитными услугами;
- 2) отсутствие рынка компаний, специализирующихся на предоставлении услуг по обучению, консультациям, бухгалтерскому учету, аудиту и информационно-управленческим системам;
- 3) проблема постановки бухгалтерского учета в микрокредитных организациях;
- 4) проблема отсутствия системы внутреннего аудита;

5) отсутствие равных условий для налогообложения микрокредитных организаций с другими финансовыми институтами;

6) недостаточный уровень сотрудничества микрокредитных организаций между собой, банками, неправительственными организациями

7) слабая инфраструктура рынка микрофинансирования, представляющая собой Кредитное бюро и Ассоциации микрокредитных организаций;

8) проблема получения грантов и доступа к коммерческим кредитам.

Как выяснилось, существуют и проблемы в государственном регулировании микрофинансирования и его нормативно – правовой базе, в частности:

1. В Законе «О микрофинансовых организациях» нет четкого определения размера микрокредита. Такая неопределенность, с одной стороны, не ограничивает микрокредитные организации в размере предоставляемых займов, но, с другой стороны, такое обстоятельство осложняет проведение анализа и мониторинга за кредитной деятельностью микрокредитных учреждений.

2. В соответствии с Законом КР «О микрофинансовых организациях» МФК могут осуществлять только операции по микрокредитованию, лизингу, факторингу и привлечению срочных депозитов. Решение исходит из того, что с точки зрения институционального потенциала, управление срочными депозитами по сравнению с управлением сберегательными депозитами является менее трудоемким. Однако реальность рыночного спроса такова, что большинству микро-клиентов нужны гибкие сберегательные продукты, позволяющие им часто вносить и снимать небольшие суммы. Кроме того, таким клиентам нужны продукты, позволяющие часто депонировать небольшие суммы на продолжительный срок, чтобы накопить денег на важные события своей жизни, например, на получение образования детьми, на свадьбу и т.п. Практика развития микрокредитования в Бангладеш показывает, что гибкие депозиты до востребования имеют более важное значение в борьбе с сокращением бедности. К тому же депозиты являются для микрокредитных учреждений источником привлечения внутренних ресурсов.

3. Микрокредитные учреждения не имеют допуска на финансовый и межбанковский рынок, которые являются источником привлечения дополнительных ресурсов.

4. На наш взгляд, в Налоговом Кодексе КР имеются упущения и недостатки, которые ведут к повышению себестоимости микрокредитования и неравному подходу в отношении некоторых видов поставщиков услуг микрокредитования, а именно по вопросам, связанным с вычетом расходов на создание РППУ из налогооблагаемой базы, налогообложением процентных доходов юридических лиц, налогообложением розничного товарооборота по потребительским кредитам, освобождением от налога на прибыль. Согласно лучшим примерам международного опыта, налоговая среда должна быть благоприятной для развития рыночных микрокредитных услуг для бедных, избегая налоговых аномалий и дискриминации между различными типами поставщиков.

5. Проблема формирования статистической базы данных по деятельности микрокредитных учреждений и по оценке общего спроса на микрокреди-

ты со стороны населения. Исследования показали, что в настоящее время статистическая отчетность не дает полной и ясной картины развития микрокредитования. Существуют отчеты Национального статистического комитета по финансовому сектору, где микрокредитные учреждения не выделяются отдельно. В отчетах НБКР, содержится общая информация по деятельности небанковских кредитно-финансовых учреждений, включая ломбарды.

6. В целях увеличения ресурсной базы микрокредитных учреждений и, соответственно, сокращения дисбаланса между спросом и предложением микрокредитов предлагаем в законодательном порядке разрешить микрокредитным учреждениям участие на межбанковских и финансовых рынках, а также усилить деятельность микрокредитных учреждений по мобилизации сбережений населения.

7. На наш взгляд, необходимо размещать регистрационные и нотариальные конторы в одном здании, упразднить бюрократизацию деятельности регистрационных органов путем введения регистрации залогового имущества исходя из принципа «одного окна». По-нашему мнению, необходимо создать общенациональную электронную базу данных, обеспечивающую доступ к зарегистрированным пользователям к информации о заложенном имуществе на общереспубликанском уровне.

8. Рекомендуем Нацстаткомитету ввести новые показатели по микрофинансированию в своих отчетах и бюллетенях:

- доступ населения к микрокредитам;
- доступ бедных к микрокредитам;
- доступ представителей малого среднего бизнеса к микрокредитам.

Введение данных индикаторов, на наш взгляд, будет отражать реальное состояние сектора микрофинансирования, позволяя осуществлять постоянный мониторинг деятельности микрокредитных учреждений и их влияния на благосостояние и получение прибыли заемщиками.

Список литературы

1. Отчет о стабильности финансового сектора Кыргызской Республики. Национальный банк КР, 2015 г., 60 с.

ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Кваша В.А.

студентка первого курса Института магистратуры,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Грицунова С.В.

доцент кафедры Инновационного менеджмента и предпринимательства, к.э.н.,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются вопросы касающиеся использования инновационных подходов в деятельности предприятия. Затрагиваются вопросы функционирования малого

бизнеса в инновационной сфере. Происходит обоснование того, что на современном этапе развития экономики управление должно быть антикризисным, основанным на инновационной составляющей предприятия.

Ключевые слова: инновации, антикризисное управление, малый бизнес, инновационная деятельность, нововведения, инновационное развитие.

Экономическая теория и практика показывают, что кризисы довольно частые явления в современной экономике. Они приводят в упадок экономические показатели, замедляют развитие экономики, влекут массу негативных последствий для населения, поэтому в целях устранения кризисов необходим комплексный подход к их управлению. Так современная наука управления исходит из того, что любое управление на современном этапе развития экономики должно быть антикризисным, поэтому каждый менеджер компании должен обладать антикризисным мышлением и в условиях кризиса принимать и применять на практике антикризисные стратегии. Однако в последнее время успешное развитие бизнеса в большей мере связывают с инновационной составляющей предприятия.

В современных условиях развития российской экономики инновации и как частный случай управленческие инновации, пожалуй, становятся ключевым фактором успеха и, возможно, единственным средством выживания предприятий на рынке. В свою очередь эффективное управление инновациями становится важнейшей задачей антикризисной политики организации, выполнение которой зависит от качества принимаемых инновационных решений, а также от возможности находить подходы, которые могли бы обеспечить как организационно, так и экономически достижение поставленных целей по созданию конкурентных преимуществ предприятия [3, с. 12].

При этом следует отметить, что устойчивое развитие компании, исходя из опыта эффективных предприятий, обеспечивается только на основе сбалансированной группы инноваций. В данном случае речь идет о продуктовых, технологических, организационно-управленческих инновациях [4, с. 120]. Вообще можно отметить, что инновационная деятельность в большей степени, чем другие мероприятия способна выводить предприятие из кризиса. Однако инновационная деятельность сопряжена с риском, так как отсутствуют полные гарантии благополучного результата, поэтому следует уделять большое внимание выбору стратегии инновационного развития. Для принятия данного вида управленческих решений, необходимо исходить из специфических особенностей инновационных процессов, а также учитывать степень новизны, инновационные возможности конкретного предприятия [1].

Следует отметить, что большего успеха достигают те компании, у которых инновационная деятельность является постоянной и осуществляется непрерывный процесс управления инновационными решениями и нововведениями. Отсюда можно утверждать, что основополагающую роль в процессе антикризисного управления играют не столько единичные инновационные решения, сколько масштабные инновационные стратегии, которые позволя-

ют координировать направления развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Также при формировании инновационной стратегии предприятие в первую очередь должно правильно определить путь совершенствования тех или иных процессов, и уметь разумно сочетать различные методики и способы внедрения новшеств. Также необходимо помнить о том, что в принципе любая инновационная деятельность связана с привлечением различного рода ресурсов, основными из них являются инвестиции, затраты времени на научно-исследовательские работы, технологическое освоение производства новой продукции и т.д.

В целом выбор инновационного пути развития дает позитивный результат. Он способствует в первую очередь эффективному функционированию элементов антикризисного управления предприятием, во-вторых, радикально меняет экономическую систему предприятия, что самым наилучшим образом сказывается на его конкурентных преимуществах.

Сам процесс инновационного развития любого предприятия начинается с внедрения новшеств, который влечет к увеличению объема знаний работников, также развитию и совершенствованию управленческой практики, повышению уровня культуры работников [2]. Данные аспекты использования инновационных подходов образуют базу для успешного проведения комплексной антикризисной политики, которая способствует эффективному функционированию предприятия в условиях конкуренции рыночной среды.

Еще одним из положительных факторов развития инновационных структур является создание предприятий малого бизнеса, который в рыночной экономике выступает в качестве ведущего сектора. Развитие малого бизнеса в свою очередь помогает решать проблему занятости населения и социальной стабильности общества.

На макроуровне, инновационные предприятия являются наиболее эффективным инструментом регулярного обновления всех элементов производственных и управленческих процессов, и обеспечения высокой конкурентоспособности товаров и услуг, поэтому необходимо создать условия для инновационного развития российской экономики [5].

Пожалуй, основным фактором перехода российской экономики на инновационный путь развития должно стать создание единой предпринимательской среды путем взаимодействия производственной и инновационной сферы с промышленными предприятиями и исследовательскими учреждениями при непосредственной поддержке государства [6, с. 201].

Таким образом, в заключение важно отметить, что развитие эффективной экономики в современных рыночных условиях может осуществляться только при условии повышения конкурентоспособности предприятий на основе научных технологий. Отсюда следует, что инновации играют важнейшую роль в развитии экономики в целом.

Список литературы

1. Афонасова М. А. Институциональные аспекты стратегии инновационного развития российской экономики. // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3234/>

2. Батьковский А. М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/15692/>

3. Валинурова Л. С., Казакова О. Б., Исакова Э. И., Мазур Н. З. Теоретико-методологические аспекты управления социальной сферой как социально-экономической системой в условиях формирования конкурентных отношений. – Уфа, 2012.

4. Васильева Л. Н. Методы управления инновационной деятельностью. – М.: КНОРУС, 2011.

5. Глилитская Е. В. Хозяйственная среда инновационного развития. // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2516/>

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Керефова М.Р.

магистрант 2-го курса,

Санкт-Петербургский государственный аграрный университет,
Россия, г. Пушкин

В данной статье рассмотрены основные недостатки коэффициентного метода определения финансовой устойчивости предприятия, нашедшего широкое распространение в отечественной практике. Подчеркивается актуальность оценки финансовой устойчивости как динамической характеристики организации на основе анализа денежных потоков.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, анализ денежных потоков.

Специфика деятельности предприятия в современных условиях быстро меняющейся внешней среды и необходимости эффективного использования внутренних ресурсов приводит к актуализации оценки уровня финансовой устойчивости организации, оказывающей влияние на стратегическое развитие предприятия и принятие управленческих решений об использовании собственных средств или возможности привлечения заемного капитала.

В широком понимании финансовая устойчивость предприятия напрямую связана с уровнем использования собственных и заемных средств и характеризует стабильность финансового положения предприятия, которая обеспечивается необходимой и достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. При этом достаточная доля собственного капитала подразумевает, что заемные источники финансирования могут использоваться предприятием только в тех пределах, в которых может быть обеспечен их полный и своевременный возврат.

При этом необходимо отметить, что достаточная доля собственного капитала в составе всех источников финансирования выступает не максимально возможная его долей, а разумной, определяемой целесообразным сочетанием как заемных, так и собственных средств, соответствующим структуре активов.

Важным выглядит, что основной показатель финансовой устойчивости (необходимая (достаточная) доля собственного капитала) зависит от специ-

фики операционной деятельности предприятия, может быть различным в разных отраслях экономики (например, значительная разница в доле собственного капитала среди всех источников финансирования будет для банковского учреждения и строительного предприятия и т.п.) и индивидуальным для конкретного предприятия.

Кроме этого, исходя из динамики развития предприятия, доля собственного капитала будет индивидуальна для каждой организации и изменяться во времени на каждую отчетную или планируемую дату, что приводит к сложности сравнительной оценки на основе каких-либо нормативных значений.

С другой стороны, финансовая устойчивость подразумевает такое состояние финансовых ресурсов предприятия (включая их распределение и использование), которое обеспечивает поступательное развитие организации, характеризующееся ростом прибыли и капитала, при одновременном сохранении необходимого уровня платежеспособности.

В большинстве случаев финансовая устойчивость предприятия характеризуется следующими признаками:

- стабильным превышением доходов над расходами;
- свободным маневрированием денежных средств и их эффективным использованием;
- бесперебойной операционной деятельностью по производству и продаже товаров, работ, услуг.

Тем не менее, эти признаки лишь косвенным образом показывают, что предприятие обладает финансовой устойчивостью, и, что самое важное, они могут носить временный и опосредованный характер (например, предприятие успешно функционирует сейчас, но проблемы финансовой деятельности уже существуют и через некоторое время предприятие уже сталкивается с такими трудностями, которые не позволяют ему продолжать дальнейшую деятельность).

Кроме этого, как отмечает А.Ф. Пуртова [4], современная хозяйственная практика показала, что, даже не имея заемных средств в структуре активов, т.е. обладая вполне приемлемыми показателями финансовой устойчивости, предприятие может находиться в тяжелом финансовом положении.

Поэтому для более точной оценки применяются различные способы определения состояния, характеризующего финансовую устойчивость предприятия. Чаще всего для этого используется анализ целого ряда финансовых коэффициентов – относительных показателей, характеризующих степень независимости организации от внешних источников финансирования, и показывающих в определенной степени уровень финансовой устойчивости организации.

На сегодняшний день теорией и практикой финансового менеджмента разработано более ста различных коэффициентов оценки финансовой устойчивости, при этом многие из них фактически дублируют друг друга. В большинстве случаев при коэффициентном анализе речь идет оценке только од-

ного и того же аспекта финансовой устойчивости предприятия – того насколько оно зависит от заемных источников финансирования.

Однако, следует учитывать, что зависимость от долгосрочных заемных источников носит другой характер и последствия, чем зависимость от краткосрочных обязательств, которые при необоснованно большой величине могут привести к риску банкротства предприятия из-за невозможности погашения долгов. Также необходимо рассматривать долгосрочные заемные средства как часть капитала организации, в какой-то мере сравнимой с собственным капиталом. Поэтому, по сути, ни один из коэффициентов финансовой устойчивости не может считаться самостоятельной величиной ввиду необходимости уточнения состава капитала и заемных источников финансирования, которые также должны быть разделены на долгосрочные и краткосрочные.

Рассчитанные уровни коэффициентов показывают в определенной степени уровень финансовой устойчивости организации, но фактически не отвечают на вопрос, достаточен ли такой уровень для предприятия. Кроме этого слишком широкий круг показателей может привести к несопоставимости полученных результатов. Часто наблюдается ситуация, когда, один и тот же по сути коэффициент имеет несколько различных названий или одно и то же название коэффициента применяется в случае абсолютно разных способов расчета. Это, несомненно, приводит к определенной путанице и непониманию, как среди специалистов, так и заинтересованных в развитии предприятия лиц – стейкхолдеров.

Как мы видим, коэффициентный метод определения финансовой устойчивости предприятия, нашедший широкое распространение в отечественной практике, не смотря на свою относительную простоту (несложные расчеты, легкая интерпретация, возможность сравнения с другими организациями и др.) обладает рядом серьезных недостатков.

Кроме уже обозначенных выше проблем, следует согласиться с мнением Г.Д. Капанадзе [2] о том, что коэффициентный анализ финансовой устойчивости предприятия обладает рассогласованностью и противоречивостью полученных оценок, а также приводит к необходимости расчета не отдельных «разовых» значений, а выявлению устойчивых тенденций изменения исследуемых показателей и «пороговых» значений (или интервалов варьирования), характерных непосредственно для субъекта анализа.

М.Ю. Кирчанова [3] указывает на то, что существующие нормативные значения коэффициентов оценки финансовой устойчивости предприятия, являются усредненными и не принимают во внимание тот факт, что нормативные значения этих показателей могут варьироваться в зависимости от отрасли, к которой принадлежит то или иное предприятие. Поэтому, существующие коэффициенты, показывающие уровень финансовой устойчивости, должны уточняться в каждом отдельном случае.

В этой ситуации, по нашему мнению, для оценки финансовой устойчивости предприятия нельзя ограничиваться только расчетом финансовых коэффициентов. Необходима оценка реальной финансовой устойчивости организации на основе анализа денежных потоков с последующим планировани-

ем долгосрочной финансовой устойчивости за счет выявления источников поступления и определения направлений использования денежных ресурсов. Это выглядит важным, т.к. поступление денежных средств может не совпадать по суммам и срокам с платежами.

Так, например, Д.Ю. Быков [1] предлагает использовать такую систему оценки финансовой устойчивости предприятия, которая была бы основана на соотношении динамических величин потоков денежных средств и оплачиваемых краткосрочных пассивов. Это, по мнению автора, позволяло бы учесть особенности функционирования предприятия в условиях отечественной экономики, а также определять нормативы коэффициентов финансовой устойчивости в зависимости от особенностей отдельной отрасли экономики и специфики функционирования того или иного предприятия, а также складывающихся взаимоотношений между участниками операционной деятельности.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия автором предлагается использовать косвенный метод анализа движения денежных средств, который в процессе анализа позволяет на основании данных отчета о финансовых результатах, бухгалтерского баланса и информации, отражаемой в журналах-ордерах бухгалтерского учета, определить, каким образом прибыль оказывает влияние на формирование чистого денежного потока и почему между этими показателями существует различие.

Проводимый анализ структуры циклов формируемых денежных потоков позволяет не только установить вероятности появления критических изменений в этих циклах, но и разработать необходимые управленческие решения, которые могли бы скорректировать необходимым образом эти вероятности. Это позволяет предложить подходы к практическому определению границ финансовой устойчивости предприятия, а также создать необходимую основу для более глубокого исследования феномена финансовой устойчивости математическими методами.

С позиции обеспечения финансовой устойчивости предприятия учет денежных потоков выглядит важным, т.к. их величина напрямую влияет на оценку текущего состояния предприятия и позволяет с определенной долей вероятности говорить о его будущем состоянии.

Методически категория денежных потоков выступает элементом научного развития методологии бухгалтерского учета и экономического анализа в целях сближения национальных отечественных стандартов с международными критериями, которые нашли свое отражение в МСФО. Именно поэтому качественное информационно-методическое обеспечение анализа денежных потоков способствует принятию рациональных управленческих решений как внутренними, так и внешними пользователями.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день нормативных документов, которые детально регламентировали бы анализ и оценку денежных потоков предприятия, не существует, что приводит к большому разнообразию методик анализа, а также различиям в их информационном обеспечении. В этой ситуации наиболее адекватной базой для оценки денежных потоков выступает годовая бухгалтерская отчетность, отличающаяся унифицирован-

ностью, т.к. она формируется на общепринятых стандартизированных принципах. Использование такой информации позволяет разработать стандартизированное методическое обеспечение анализа денежных потоков предприятия, которое может успешно применяться на различных предприятиях как для внутреннего, так и внешнего анализа финансовой устойчивости.

Таким образом, несмотря на кажущуюся простоту, в научном сообществе существуют разнообразные подходы к проведению оценки финансовой устойчивости предприятия. Наибольшее распространение в отечественной практике получили коэффициентный метод, который имеет ряд серьезных недостатков, наиболее существенными из которых выступает отсутствие возможности провести анализ финансовой устойчивости в динамике, а также различия в отраслевой специфике предприятий, требующих определения различных пограничных значений коэффициентов. В этой ситуации необходима оценка реальной финансовой устойчивости организации на основе анализа денежных потоков с последующим планированием долгосрочной финансовой устойчивости за счет выявления источников поступления и определения направлений использования денежных ресурсов.

Список литературы

1. Быков Д.Ю. Оценка финансовой устойчивости предприятия на основе анализа циклов денежных потоков: дис. ... кандид. эконом. наук. – Иваново, 2012. – 205 с.
2. Капанадзе Г.Д. Оценка финансовой устойчивости: методы и проблемы их применения // Российское предпринимательство. – 2013. – №4 (226). – С. 52-58.
3. Кирчанова М.Ю. Особенности применения коэффициентов при оценке финансовой устойчивости предприятия // Молодой ученый. – 2013. – №3. – С. 227-229.
4. Пуртова А.Ф. Исследование методических подходов к определению и оценке финансовой устойчивости предприятия // Молодой ученый. – 2014. – №15. – С. 197-200.

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кожеевникова В.Д.

канд. эконом. наук, доцент,

Сургутский государственный университет, Россия, г. Сургут

Нагаева К.Р.

магистрант кафедры менеджмента,

Сургутский государственный университет, Россия, г. Сургут

В статье деловая активность предприятия рассматривается как один из показателей эффективного функционирования организации. Своевременный анализ деловой активности позволяет выявить отклонения в деятельности предприятия, что, в свою очередь, позволит выработать меры по их координации или устранению.

Ключевые слова: деловая активность, оборачиваемость средств, рентабельность, «золотое правило» экономики.

Успешное функционирование любого предприятия в современных рыночных условиях является одной из труднодостижимых задач. Во многом,

это обусловлено повышающимся уровнем конкуренции. Организация должна проводить анализ эффективности использования имеющихся у нее ресурсов, отслеживать изменения в своем финансовом положении – эти вопросы лежат в основе анализа деловой активности предприятия.

Деловая активность хозяйствующего субъекта с точки зрения финансовой деятельности предприятия проявляется в скорости оборота его средств [4, с. 326]. Стоит отметить, что деловая активность – это, прежде всего, совокупность финансовых показателей, свидетельствующих об эффективном использовании средств на предприятии.

Рассматриваемый финансовый показатель отражает текущую деятельность организации, являясь её «лицом» перед инвесторами, потребителями, поставщиками и другими партнёрами, с которыми непосредственно взаимодействует предприятие. Заявленная взаимосвязь отражается в привлекательности фирмы, то есть при достижении высоких показателей деловой активности партнеры будут плодотворно сотрудничать с ней в дальнейшем.

Деловая активность позволяет решить проблему увеличения выручки от реализации продукции (услуг) посредством ускорения оборачиваемости активов предприятия и экономии тем самым необходимого времени и высвобождения средств из оборота. Это позволяет предприятию обходиться меньшей суммой оборотных средств для обеспечения выпуска и реализации продукции или при том же объеме оборотных средств увеличить объем и улучшить качество производимой продукции или предоставляемых услуг.

Анализ деловой активности на основе финансовой отчетности можно провести с двух позиций: с позиции качественных и количественных показателей.

Качественные показатели представлены имиджем предприятия, основными конкурентами и заказчиками.

Количественные же показатели необходимо анализировать в 2 аспектах: определение деловой активности предприятия в абсолютном и относительном выражении.

Первый подход предполагает исчисление показателей динамики объемов выручки от реализации продукции(услуг), чистой прибыли и активов, в котором темпы роста чистой прибыли должны быть больше темпов роста выручки от реализации, которая, в свою очередь, должна быть больше темпов роста средней величины активов. Данное неравенство также принято называть «золотое правило экономики». При соблюдении «золотого правила экономики» можно сказать о том, что увеличивается рентабельность рассматриваемого предприятия, а также повышается чистая рентабельность активов.

В основе второго лежит расчет традиционных для российского экономического анализа коэффициентов оборачиваемости и рентабельности [4, с. 48]. Оборачиваемость в экономической теории рассматривают как кругооборот капитала организации, проходящий на большинстве промышленных организаций три последовательно сменяющие друг друга стадии: заготовительную (стадия обеспечения или закупки), производственную и сбытовую (стадия

реализации) [3, с. 268]. Показатели рентабельности отражают доходность(прибыльность) от того или иного направления или ресурса организации.



Рис. Анализ деловой активности предприятия

Необходимо отметить те финансово-экономические показатели, которые рассчитываются при анализе деловой активности:

- коэффициент рентабельности деятельности;
- коэффициент рентабельности активов;
- коэффициент рентабельности собственного капитала;
- коэффициент продолжительности оборота оборотных средств;
- коэффициент общей оборачиваемости капитала;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
- коэффициент оборачиваемости материальных запасов;
- коэффициент оборачиваемости основных активов;
- коэффициент отдачи собственного капитала [2].

Стоит отметить, что для более полной и достоверной информации о деловой активности необходимо прибегнуть к системе абсолютных и относительных показателей деловой активности предприятия. Расчет выявленных количественных критериев позволит сделать выводы о деятельности рассматриваемой организации, а также выявить отклонения и пути их устранения или координации в нужном направлении.

Для непосредственного анализа рассмотренных коэффициентов используется бухгалтерский баланс организации (форма № 1), а также отчет о финансовых результатах (форма № 2). Безусловно, для получения достоверных результатов анализа необходимо рассматривать основные показатели в динамике лет. На практике анализ проводится за 3 года вне зависимости от отрасли, в которой функционирует предприятие.

Деловая активность проявляется в динамичности развития организации, достижении поставленных целей и задач, в данном случае и проявляется эффективность использования средств предприятия. Достаточный уровень деловой активности является одним из основных ключей к стабильному функционированию компании.

Список литературы

1. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности. М.: Издательство «Омега-Л», 2009. 414 с.
2. Дзахоева С.Л. Особенности деловой активности предприятия // Молодой ученый. 2015. № 4. URL www.molunch.ru/archive/84/15644/ (дата обращения 25.10.2015)
3. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2009. 320 с.
4. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Ростов н/Д: Феникс, 2013. 368 с.

БЫСТРОРЕАГИРУЮЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВО (QUICK RESPONSE MANUFACTURING, QRM) КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Кондрашов В.С., Дементьева В.А.

студенты, Московский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Москва

В связи с переходом нашей страны к рыночной экономике, система производства, наработанная за несколько десятилетий в СССР естественно стала бесперспективной. Рынок – это всегда конкуренция, а так как именно в последние годы в России стали развиваться «здоровые» конкурентные отношения, применение таких методов ведения производства как QRM, становится очень актуальным. При этом эта система может применяться и в масштабах целой страны, что уже пытаются делать некоторые страны запада для уменьшения гегемонии азиатских стран в сфере массового производства. Поэтому мы считаем, что России необходимо включаться в этот соревновательный процесс, дабы увеличить влияние на мировую экономику, что станет еще одним из факторов в борьбе за bipolarность мира и устранение гегемонии Соединенных штатов.

Ключевые слова: концепция, стратегия, стратегическое планирование, конкурентная стратегия, Quick Response Manufacturing, стратегический менеджмент, производство.

В настоящее время проблемами исследования **Quick Response Manufacturing** занимаются Раджнан Сури (создатель и разработчик стратегии) [1], Билл Ричи, среди российских специалистов Александр Лузин и Станислав Ляпунов и многие другие.

Наше исследование направлено на изучение концепции **Quick Response Manufacturing**, как одного из инновационных направлений в области управления предприятием, сложившихся тенденций развития в практике зарубежных компаний и перспектив ее внедрения в практику менеджмента российских предприятий.

Итак, быстореагирующее производство (QRM) – используемая компаниями стратегия для сокращения времени выполнения заказа, которая охватывает всё предприятие. Цель QRM – сократить время выполнения заказа за счет всех операций компании, как внутренних, так и внешних. В QRM существует показатель КПП (критический путь производства) – календарное время, отсчет которого начинается, когда заказчик делает заказ, проходящий по критическому пути, и заканчивается тогда, когда первое изделие данного заказа поставлено заказчику. Ключевая идея КПП, сравнить количество «серого времени», уходящего на реальные операции, с общим показателем КПП.

Фраза «проходящий по критическому пути», означает, что при подсчете КПП вы должны сделать допущение, что все виды деятельности осуществляются с чистого листа, нет никаких предварительно созданных заготовок, присутствуют очереди, ожидания и задержки в операциях. На протяжении всей своей книги Сури показывает громадные потери предприятия в следствии длинного КПП, а также описывает инструменты уменьшения КПП. Для контроля выполнения плановых заданий менеджмент компании имеет достаточно широкий арсенал средств, к числу которых можно отнести применение – системы показателей с их стратегическими значениями [4], в число которых можно интегрировать и принципы QRM.

Если рассматривать перспективы стратегии в России, то важным толчком стала Первая Всероссийская Конференция по QRM, которая прошла 16-17 апреля 2015 года в Перми. На ней было проведено собрание представителей компаний, желающих стать учредителями делового клуба «QRM Russia». Очень надеемся, что эти компании добьются успехов и тем самым покажут пример, как уже существующим, так и абсолютно новым бизнес-проектам. В соответствии с концепцией эталонного управления [7] такие управленческие инновационные меры как технология QRM, формируют долгосрочный потенциал компании [7]. Развитие потенциала компании позволяют достигнуть ей стратегического успеха и в финансовых показателях [12]. Для этого современные компании осуществляют разработку и использование стратегических карт, блок-схем и других форм панелей управления [6]. Оценить последствия от внедрения QRM можно с помощью приемов эталонного анализа [10], в котором важным этапом является определение состава релевантной эталонной группы среди компаний, аналогичной деятельности и масштаба [3].

Сейчас в отношении нашей страны действуют санкции, что дополнительно ограничивает и усложняет среду функционирования отечественного бизнеса [2, 8].

Но мы считаем, что именно сейчас у нашего производственного сектора есть шанс переориентироваться на собственное производство, что сделает нашу страну еще более самодостаточной и экономически стабильной.

Для оценки эффективности инициатив, связанных с внедрением технологии QRM, согласно принципам эталонного анализа [11], следует внимательно изучать влияние реализации управленческих инноваций на стоимость компании [5].

Список литературы

1. Сури Р. It's about time, под названием «Время – деньги» // монография. М. «БИНОМ», 2013.
2. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинга показателей экономической эффективности организации // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 27. С. 40-47.
3. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации // Предпринимательство. 2009. № 8. С. 21-27.
4. Чугумбаев Р.Р. Стратегические уровни показателей бизнеса: принципы и методы оценки/монография; М-во образования и науки Российской Федерации, Урюпинский фил., Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Волгоградский гос. ун-т». Тамбов, 2010.
5. Чугумбаев Р.Р. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании [Текст]/ Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. // Управленческий учет. 2015. № 8. С. 61-70.
6. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // Управленческий учет. 2009. № 9. С. 50-60.
7. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа [Текст]/ Р.Р. Чугумбаев // Управленческий учет. – № 11.- 2009.- С. 42-50.
8. Чугумбаев Р.Р. Учёт среды функционирования в анализе весовых характеристик показателей интегральной оценки хозяйственной деятельности // Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 3. С. 113-117.
9. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Базисные положения эталонного анализа хозяйственной деятельности предприятий // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1. С. 80-85.
10. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы оценки эталонного состояния бизнеса для решения задач экономического анализа // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 27-34.
11. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы применения эталонного анализа в экономических исследованиях // Управленческий учет. 2013. № 12. С. 53-62.
12. Чугумбаев Р.Р. Роль анализа стратегического потенциала организации в комплексном управленческом анализе хозяйственной деятельности. // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2009. № 3 (17). С. 205-211.

НАПРАВЛЕНИЯ КОРРЕКТИРОВКИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ СОХРАНЕНИЯ САНКЦИЙ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКИХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Корнеев Д.Г.

аспирант кафедры экономической теории и экономической политики,
Волгоградский государственный университет, Россия, г. Волгоград

В статье рассмотрены санкции, принятые зарубежными государствами в отношении российских энергетических компаний и их потенциальное влияние на развитие топ-

тивно-энергетического комплекса. Учитывая условия санкционного воздействия на российский ТЭК, автором был предложен ряд направлений корректировки Энергетической стратегии национальной экономики.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, энергетические компании, энергетическая стратегия, санкции.

Целью энергетической политики России является максимально эффективное использование природных энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для устойчивого роста экономики, повышения качества жизни населения страны и содействия укреплению ее внешнеэкономических позиций.

Проект Энергетической стратегии на период до 2030 года был одобрен 27 августа на заседании Правительства РФ, а сама Стратегия утверждена 13 ноября 2009 г. Данная Стратегия принималась в период кризиса, в том числе и изменившего конъюнктуру мировых рынков топливно-энергетических ресурсов, что нашло отражение в прогнозных значениях, являющихся основой для некоторых индикативных показателей, представленных в Стратегии.

Стратегия определяет направление долгосрочного развития энергетического сектора, и исходит не из адаптации российского топливно-энергетического сектора к внешним условиям, а из целевой модели его перспективного развития, основанной на системе целевых индикаторов его развития. Однако, резкое изменение конъюнктуры мировых рынков в конце 2014 г., выразившееся в снижении мировых цен на нефть со 114,10 долл./бар. в июле до 46,40 долл./бар. в декабре, требует уточнения значения некоторых индикаторов и направлений развития ТЭК, обозначенных в Стратегии.

Нефтегазовый сектор затрагивают ограничения на поставку специализированного оборудования и технологий, прежде всего для разработки трудноизвлекаемых запасов. Под санкции попадает несколько десятков видов продукции для нефтяной промышленности, в том числе мобильные буровые вышки, плавучие буровые платформы, морские платформы, оборудование для разработки арктического шельфа и сланцевых нефтяных и газовых запасов. Целью ограничений являются не действующие добывающие проекты, а перспективные для разработки в ближайшее время месторождения нефти и газа, способные заместить падающую добычу на традиционных месторождениях. Объем трудноизвлекаемых запасов (сверхвязкая, тяжелая и битуминозная нефть) составляет более половины разведанных запасов нефти в России (60% в 2014 г.) [2].

По данным Центра сырьевой экономики РАНХиГС, во всем секторе доля иностранного участия составляет 23% (у вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) 32% рынка). Доля иностранных нефтесервисных компаний в российских проектах, связанных с горизонтальным бурением, составляет 56%, а в области технологий гидроразрыва пласта зависимость 93% [1].

Еще одно направление тесного сотрудничества российских и зарубежных компаний – использование катализаторов. Годовой объем потребления

катализаторов в нефтепереработке в России составляет около 58 тыс. тонн. По подсчетам Центра сырьевой экономики РАНХиГС, порядка 60–70% из данного объема закупается у иностранных производителей из США (Engelhard Technologies и W.R. Grace & Co) и Германии (BASF и Sud-Chemie). Наиболее уязвимыми являются два процесса, в которых в России практически полностью используют зарубежные катализаторы – гидроочистка дизельного топлива и гидрокрекинг (процесс для переработки особо тяжелых марок нефти) [1].

Потенциально введение санкций на ввоз в страну зарубежных катализаторов может привести к сокращению на 50–70% отечественных мощностей по глубокой переработке нефти. В отличие от санкций третьего пакета такие меры могут оказать давление на сектор в ближайшей перспективе после их ввода в действие. Также значительным является участие западных компаний в проектах добычи на арктическом шельфе. Было приостановлено бурение на скважине «Университетская» в Карском море – совместном проекте «Роснефти» и ExxonMobil, что может стать началом консервации по разработке российской Арктики.

В дополнение к прямым запретам на поставки оборудования есть еще санкции, неспецифические для нефтяной отрасли, к которым относятся, прежде всего, ограничения в финансовой сфере. Страны ОЭСР, присоединившиеся к санкциям, ограничивают возможности займа средств на срок более 30 дней (изначально 90 дней, но потом условия были ужесточены). В список Евросоюза попали крупнейшие российские банки и корпорации, включая «Роснефть», «Транснефть» и «Газпромнефть», а в список США еще и «Газпром», «ЛУКОЙЛ» и «Сургутнефтегаз». Сообщения о сокращении инвестиционных программ других крупных российских нефтегазовых компаний, в частности ОАО «ЛУКОЙЛ», демонстрируют действие финансовых санкций.

Энергетическая стратегия до 2030 г. стала логичным продолжением Энергетической стратегии до 2020 г., в которой в качестве приоритетных целей ставились переход на путь инновационного и энергоэффективного развития, изменение структуры и масштаба производства энергоресурсов, создание конкурентной среды и интеграция в мировую экономику. Из поставленных задач не удалось достичь формирования устойчивой институциональной основы топливно-энергетического комплекса, создания высококонкурентных энергетических рынков; достижения энергоэффективности смежных секторов экономики.

Так как топливно-энергетический комплекс играет системообразующую роль для экономики РФ, то удовлетворение внутреннего спроса на энергоресурсы должно быть обеспечено с учетом следующих требований.

1. Обеспечение Россией стандартов благосостояния, соответствующих уровню развитых стран.

2. Достижение определенного уровня научного и технологического развития России, обеспечивающего ее конкурентные преимущества, а также энергетической безопасности.

3. Трансформация структуры экономики РФ в направление преобладания менее энергоемких отраслей.

4. Рациональное снижение доли топливно-энергетического комплекса в общем объеме инвестиций в экономику при увеличении объемов инвестиций в энергетику, необходимых для развития и ускоренной модернизации этого сектора.

5. Снижение вредного воздействия топливно-энергетического комплекса на окружающую среду и климат путем снижения выбросов загрязняющих веществ, сброса сточных вод, эмиссии парниковых газов, сокращения отходов производства и потребления энергии.

Формирование внутреннего спроса на энергоресурсы ограничено задачами повышения энергоэффективности экономики России и развития энергосбережения, проведением государственной климатической политики, направленной на снижение выбросов парниковых газов в атмосферу. Изменение внутреннего спроса на энергоресурсы зависит от ожидаемой динамики экономического развития, изменений в структуре экономики и уровня удельной энергоемкости секторов народного хозяйства. Таким образом, в Стратегии внутренний спрос связывается, в основном, с повышением энергоэффективности и снижением удельной энергоемкости отраслей экономики.

В 2009 г. Независимым экологическим рейтинговым агентством (АНО «НЭРА»), учрежденным Международным социально-экологическим союзом (МСоЭС) был составлен рейтинг энергетической эффективности регионов России на основе расчета индикаторов энергоэффективности производства ВРП. Информацию предоставили руководители 77 субъектов Российской Федерации.

Для 2008 г. была использована предварительная оценка ВРП на основании данных о динамике (2008/2007) объемов производства в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и других отраслях. Корректное использование значений валового продукта для сравнений эффективности экономик разных регионов требует учета региональных различий в источниках формирования ВРП. В ресурсодобывающих регионах значительную часть регионального продукта формирует рента, главным образом, нефтегазовая, наличие и объем которой напрямую не связаны с производственной эффективностью. Поэтому рента изымается в виде налогов.

Энергоемкость производства ВРП рассчитывалась как потребление энергии в 2008 г. на каждый миллион рублей ВРП. Оценка общего объема потребления энергии в каждом субъекте федерации, выраженная в тоннах условного топлива, делится на оценку объема ВРП за минусом чистых налогов. Для удобства сравнения полученная по каждому региону оценка отнесена к среднему для всех регионов России уровню энергоемкости ВРП. Результат, выраженный в %, показывает, во сколько раз больше или меньше энергии потребляется в регионе на один миллион рублей произведенной продукции в сравнении со средним для хозяйственного комплекса России.

Таблица

Рейтинг регионов России по энергетической эффективности производства ВРП

Рейтинг	Субъекты Федерации	Энергоемкость производства ВРП (% от среднего по России), 2008 г.	Изменение энергоемкости ВРП за 8 лет (2008-2000 +/- %)	Изменение энергоемкости ВРП за год (2008-2007 +/- %)
1 группа				
1	ХМАО-Югра	65.5	+10.3	-0.5
2	ЯНАО	184.0	+15.3	+28.3
2 группа				
3	Астраханская обл.	281.1	-16.6	+20.5
4	Волгоградская обл.	124.0	-34.1	-9.9
5	Краснодарский край	84.8	-27.0	-8.6
6	Ростовская обл.	72.2	-49.6	-15.4
3 группа				
7	Белгородская обл.	125.2	-34.8	-15.4
8	Липецкая обл.	149.8	-36.8	-6.5

Источник: составлено автором

К энергоемким секторам относят промышленность (черная металлургия, цветная металлургия, химия и нефтехимия, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность строительных материалов), транспорт, а также ЖКХ.

В регионах с наиболее энергоемким производством ВРП (Ямало-Ненецкий АО, Астраханская обл., Волгоградская обл., Белгородская обл., Липецкая обл.) в структуре ВРП преобладают такие секторы, как добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, транспорт и связь. Разницу в энергоемкости ВРП Ханты-Мансийского АО – Югра и Ямало-Ненецкого АО, на наш взгляд, можно объяснить тем, что вся территория Ямало-Ненецкого автономного округа относится к территории Крайнего Севера, более половины которой находится за Полярным кругом. Однако, согласно показателю энергоемкости ВРП, рассчитываемому как отношение суммы объемов потребления топливно-энергетических ресурсов субъектами Российской Федерации к сумме объемов их валового регионального продукта (ВРП), экономика Ханты-Мансийский АО – Югра потребляет больше энергии (223,87) по данным 2012 г., чем экономика Ямало-Ненецкого АО (120,26). В остальном, данные регионов по энергоэффективности и энергоемкости совпадают.

Реализация Стратегии позволит снизить прирост энергопотребления к 2030 г. на 53,5% (относительно 2005 г.) в благоприятном сценарии и на 62,0% в энергоэффективном сценарии, а также снижение прироста электропотребления – 33 и 47% соответственно.

Основными факторами энергосбережения являются более полная загрузка производственных мощностей, оптимизация продуктовой и территориальной структуры экономики, отраслевой структуры, наращивание технологического и организационного энергосбережения, а также снижение доли

потребления энергии в структурах ЖКХ. Душевое потребление первичной энергии возрастает за счет транспортных услуг населению и ввода в эксплуатацию нового жилья.

К основным проблемам энергетической безопасности относятся высокая степень износа основных производственных фондов топливно-энергетического комплекса (электроэнергетика и газовая промышленность – 60%, нефтегазодобывающая промышленность – 80%); низкая степень инвестирования в развитие отраслей ТЭК; зависимость российской экономики и энергетики от природного газа, доля которого в общей структуре потребляемых энергоресурсов составляет 53%; также слабое развитие энергетической инфраструктуры Восточной Сибири и Дальнего Востока [3].

Таким образом, необходима корректировка национальной энергетической стратегии и стратегий регионов в направлении развития энергетической инфраструктуры, которая позволит нивелировать риски сокращения объемов добычи энергоресурсов и производства энергии в энергодефицитных регионах.

Необходимость формулирования и проведения энергетической политики на уровне субъекта Российской Федерации вызвана, с одной стороны, нарастанием угроз в энергообеспечении и увеличением коридора неопределенности в сценариях развития энергетических систем в условиях нерешенности соответствующих проблем на федеральном уровне. С другой стороны, энергетическая политика ориентирует органы региональной власти и управления на пути мобилизации дополнительных возможностей, даваемых регионализацией хозяйства, и альтернативные пути в создании энергетических объектов. Региональная стратегия должна быть направлена на более полное использование региональных особенностей и возможностей при проведении государственной энергетической политики на территории соответствующего региона. Она рассматривается как документ, систематизирующий целевое видение долгосрочного развития электроэнергетики, как инструмент выявления альтернатив и мобилизации ресурсов для ее развития.

Анализ санкций в отношении предприятий нефтедобычи показал, что их влияние на нефтегазовую отрасль значительно, и в перспективе может привести к значительному снижению объемов добычи, что отразится не только на поставках на мировой рынок, но и на внутреннем рынке.

Региональные энергетические стратегии должны находиться в рамках поставленных стратегических задач РФ, в то же время учитывать специфику каждого субъекта Федерации как донора или реципиента топливно-энергетических ресурсов в условиях сохранения ограничений на расширение добычи.

Список литературы

1. Казначеев, П. Санкции замедленного действия, или Россия в нефтяной ловушке // Центр сырьевой экономики РАНХиГС. URL: <http://ion.ranepa.ru/upload/...pdf> (дата обращения: 21.09.2015).
2. Сложно достать, легко продать // Российская газета от 16.06.2014. URL: <http://www.rg.ru/2014/06/16/prodaja.html> (дата обращения: 18.10.2015).
3. Энергетика России. Взгляд в будущее. Обосновывающие материалы к Энергетической стратегии России до периода 2030 г. М., 2010. 108 с.

ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Краснова К.В.

студентка VI курса,
ФГБОУ ВО «СПбГЭУ», Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассмотрена роль трудовых ресурсов в управлении предприятием, доказана необходимость грамотного планирования трудовых ресурсов и оплаты труда.

Ключевые слова: планирование, управление, трудовые ресурсы, оплата труда, себестоимость.

*Генри Форд говорил:
«Мой главный капитал – люди.
Они для меня значат все.
И именно они делают меня богатым,
а в балансе об этом, главном, ничего
не написано»*

В современных условиях острой конкуренции перед хозяйственными системами всех уровней [1,2,3,4] (микро-предприятия, мезо-регионы, макро-национальная экономика) стоит вопрос о грамотном и эффективном управлении. На микроуровне устойчивое развитие организации зависит от многих факторов, среди которых важное место занимает планирование трудовых ресурсов. В развитых странах Азиатско-Тихоокеанского региона этому элементу управления, не только в экономической, но и в политической жизни уделяется пристальное внимание [10,11,12]. При разработке целей своей организации, руководство должно определить необходимые для их достижения ресурсы: денежные, материальные, трудовые. Ни один управляющий не упустит эти основополагающие моменты при планировании. Потребность в людях тоже кажется очевидной. Очень часто в современных реалиях планирование трудовых ресурсов не ведется должным образом или ему не уделяется того количества внимания, которого оно заслуживает, хотя это одни из важнейших «двигателей» организации. Дальновидные руководители прибегают к услугам аудиторов [6,9].

Прежде всего, планирование трудовых ресурсов, представляет собой применение ряда процедур для комплектации штатов и персонала.

Основные виды планирования: набор, отбор, использование, развитие персонала, а также планирование оптимального состава персонала.

Планирование трудовых ресурсов включает и планирование фонда оплаты труда, что является одним из важных элементов себестоимости продукции [5,7].

Заработная плата является наиболее весомой статьей затрат производства, она входит в себестоимость готовой продукции. В периоды кризиса в организации – является первым инструментом по минимизации расходов. Ситуация в экономике России и на рынке труда, сложившаяся в течение нескольких последних лет и обострившиеся в 2015 году, а также весомые изме-

нения в системе налогообложения вынуждают работодателей принимать достаточно жесткие решения по минимизации затрат на оплату труда работников. Огромная конкуренция на рынке товаров и услуг требует снижения себестоимости продукции. К сожалению, это невозможно сделать без минимизации расходов на оплату труда и без определения оптимальной численности работников. В этом помогает грамотное планирование трудовых ресурсов. По мнению многих экономистов и предпринимателей, одним из самых распространенных способов быстрого сокращения затрат на персонал является сокращение численности или штата работников. Несмотря на то что сокращение приносит дополнительные расходы, связанные с компенсационными выплатами при сокращении многие предприниматели в периоды кризиса на предприятии используют именно этот способ, он дает быстрый и заметный эффект и экономит фонд оплаты труда [14].

Заработная плата всех работников предприятия составляет фонд заработной платы, который, включает в себя начисленные суммы оплаты труда за отработанное и неотработанное время, различные доплаты и надбавки. В зависимости от политики руководства и отраслевой принадлежности предприятия, общая доля фонда оплаты труда может быть разной.

Фонд заработной платы является частью оборотного капитала предприятия, и планирование фонда заработной платы тесно связано с планированием численности штата и поможет избежать ошибок в расстановке персонала.

Чтобы определить потребности организации в трудовых ресурсах, необходимо понимать, под влиянием каких внутренних или внешних факторов они формируются. Потребности в рабочей силе зависят, прежде всего, от целей организации – это вопросы кадрового контроллинга, и этому нужно учесть [8,13].

У компании со стабильной долгосрочной стратегией потребности в рабочей силе относительно постоянны. И наоборот, если организация меняет стратегию, то и потребности в квалификации рабочей силы могут существенно измениться.

Все эти сложные аспекты управления изучаются и анализируются.

Кадровый потенциал – главная движущая сила прогресса предприятия. Планирование трудовых ресурсов позволяет учесть, как внутренние, так и внешние факторы.

Список литературы

1. Конопляник Т.М. Аудит устойчивости хозяйственных систем//монография / Т. М. Конопляник ; М-во образования и науки Российской Федерации, Федеральное гос. бюджетное образовательное учреждение высш. проф. образования «Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т». Санкт-Петербург, 2012.
2. Конопляник Т.М. Контроллинг//учебное пособие / Т. М. Конопляник ; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Санкт-Петербургский гос. инженерно-экономический ун-т». Санкт-Петербург, 2011.
3. Конопляник Т.М. Регулярный менеджмент как концепция управления финансовой деятельностью предприятия//Проблемы современной экономики. 2006. № 3-4. С. 150-153.

4. Конопляник Т.М. Управление устойчивостью хозяйственных систем //автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербургский университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2007.
5. Конопляник Т.М. Оплата труда в бюджетных организациях //Учебно-практическое пособие/ Т.М. Конопляник, И.В. Морозова. Москва, 2009.
6. Конопляник Т.М. Роль финансового анализа в аудиторской деятельности//Проблемы современной экономики. 2011. № 2. С. 403-404.
7. Конопляник Т.М. Оплата труда в бюджетных учреждениях // Т.М. Конопляник, И.В. Морозова. Москва, 2006.
8. Николаенко А.В. Приобретение навыков в вузах Казахстана и России и их практическое применение//Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Гуманитарные науки. 2013. № 4 (63). С. 96-100.
9. Конопляник Т.М. Варианты прочих услуг аудиторской деятельности: планирование и прогнозирование // Экономические и гуманитарные науки. Изд-во Орел: Госуниверситет – УНПК. 2012. № 3. С. 29-37.
10. Николаенко А.В. Деятельность российской федерации по укреплению региональной безопасности в Азиатско-Тихоокеанском регионе/ Проблемы современной экономики. 2011. № 3. С. 67-69.
11. Николаенко А.В. Роль Азиатско-Тихоокеанского направления во внешней политике России / Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. № 101. С. 316-320.
12. Николаенко А.В. К вопросу об особенностях развития интеграции стран Азиатско-Тихоокеанского региона/ Проблемы современной экономики. 2006. № 3-4. С. 262-263.
13. Конопляник Т.М. Терминология как обязательный элемент методики подготовки кадров по специальности «бухгалтерский учет, анализ и аудит» // В мире научных открытий. 2012. № 6 . С. 164-177.
14. Конопляник Т.М., Налогообложение и учет расчетов с бюджетом: учебник/Т.М.Конопляник, В.Ю.Сергушенкова. – СПб.: Изд-во СПбГИЭУ, 2015. – 320 с.

РЫНОК ТРУДА В РАЗВИТЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Ли В.С.

студентка 3 курса экономического факультета профиль «Финансы и кредит»,
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
Россия, Ростовская область, пос. Персиановский

Владимирова А.В.

доцент кафедры отраслевой и мировой экономики, к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВО «Донской государственный аграрный университет»,
Россия, Ростовская область, пос. Персиановский

В статье рассмотрены основные особенности регулирования рынка труда в некоторых европейских странах. Отражен опыт зарубежных стран в управлении занятостью и рынком труда. Изучение рынка труда других странах позволит отметить положительные моменты, которые можно будет применить в российской практике управления с безработицей.

Ключевые слова: рынок труда, зарубежные страны, особенности, динамика, управление, безработица, регулирование.

На сегодняшний день изучение рынка труда является особенно актуальной темой в связи с большим притоком мигрантов из стран Ближнего Востока в Европейские государства, что создает напряженную обстановку между прибывшими мигрантами и коренными жителями стран. Иностранцы создают негативные условия для местных жителей на рынке труда, своим наплывом они резко увеличивают предложение и тем самым у работодателей появляется возможность снизить оплаты труда, что приведет к возмущениям, забастовкам, протестам и различным стычкам между местным и иностранным населением.

Под рынком труда принято считать определенную экономическую среду, в которой на основе спроса и предложения формируется определенный уровень занятых в производстве рабочих. На рынке труда определяется стоимость рабочей силы, условия ее найма, гарантия занятости, возможность дальнейшего профессионального обучения. Население по отношению к рынку труда подразделяют на экономически активное, которое принимает участие в экономической деятельности, и неактивное, которое не принимает участия в экономической деятельности.

Выделяют следующие особенности, которые оказывают непосредственное влияние на функционирование рынка:

1. Динамика оплаты труда;
2. Состояние национальной экономики;
3. Динамика досуговых предпочтений населения;
4. Демографическая ситуация;
5. Престижность профессии;
6. Величина трансфертных платежей [4].

Рассмотрим ситуацию на рынке труда в нескольких зарубежных странах и определим основные причины, влияющие на его динамику, а также меры предпринимаемые органами власти по устранению негативных явлений на рынке (рисунок).

Следует отметить, что наибольший уровень безработицы за рассматриваемый период наблюдается в Германии (6,4%), наименьший – в Японии (3,4%). Одной из причин увеличения числа безработных в Германии можно считать значительный приток беженцев из стран Ближнего Востока в связи с военными действиями на территории страны. В Японии низкий уровень безработицы, прежде всего, связан с особенностью модели рынка труда, которая предусматривает форму пожизненного найма работника. В России на сегодняшний день в структуре безработных значительную долю составляет молодежь страны за неимением опыта работы и соответственно возникающие с этим сложности при трудоустройстве, а также к одной из основных причин можно отнести несоответствие профессиональной квалификации выпускников с потребностями рынка на данный момент времени.

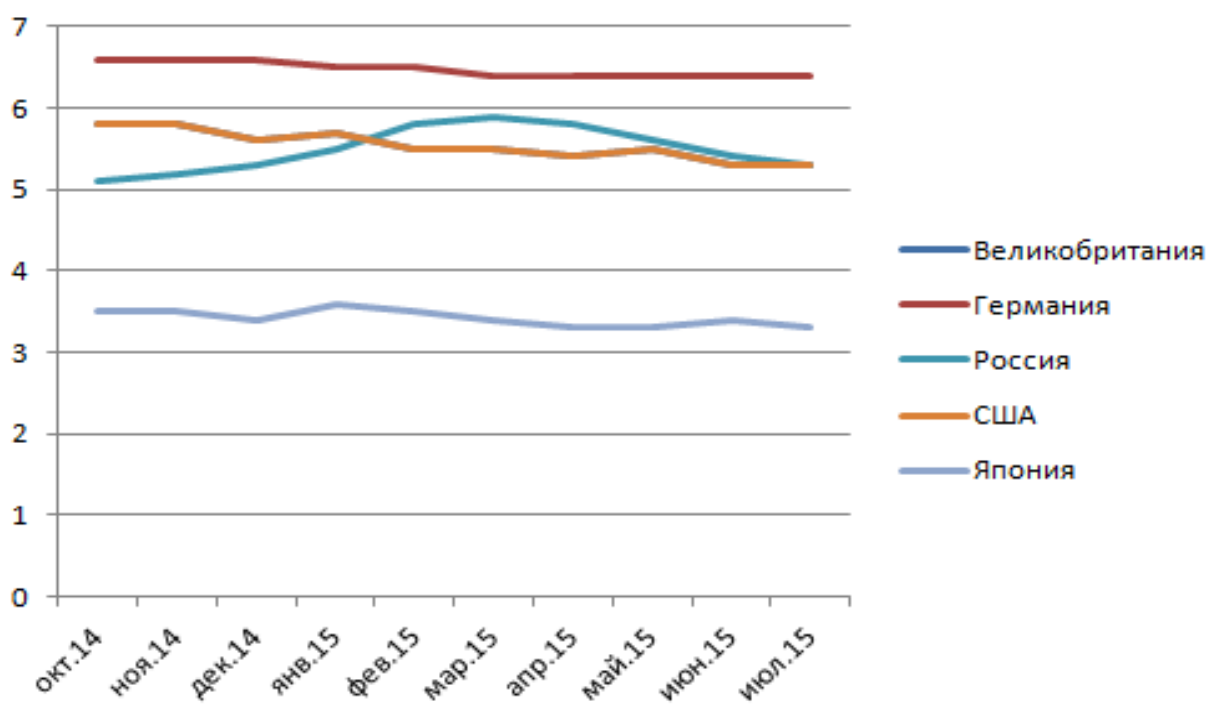


Рис. Сравнительная характеристика уровня безработицы (%) [1]

Управление процессами, протекающими на рынке труда, в западных странах основывается на принципах социального первенства. В настоящее время произошел некоторый спад в противопоставлении труда и капитала за счет подъема жизненного уровня населения стран с рыночной экономикой [2].

Важным моментом в регулировании уровня безработицы считают условия выплат пособий, которые в некоторых странах Еврозоны выступает даже стимулятором к приобретению статуса безработного. Так, в России минимальный размер пособия составляет 850 руб., а максимальный – 4900 руб., период выплаты не может превышать 12 месяцев. Для сравнения в Германии он составляет около 60% (для бессемейных) и 67% (для семейных) последнего заработка и платится от 6 до 24 месяцев. В США размер пособия находится в пределах от 5 до 750 долларов, в Японии – 60-80% заработной платы. В Великобритании пособие выплачивается полгода. Для тех, кто старше 25 лет выплачивается 71 евро в неделю, а кто моложе – 56 евро в неделю [3].

В большинстве рассматриваемых стран еще при появлении такого явления как безработица одним из способов борьбы с ней применяют создание организаций, содержащих базу данных по имеющимся вакансиям в стране и которые оказывают помощь в трудоустройстве нуждающимся людям. Мы надеемся, что меры, применяемые в регулировании уровня безработицы будут эффективны и ситуация на рынке труда стабилизируется в случае регулярной поддержки государства.

Список литературы

1. Макроэкономические показатели стран [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=monthly> (дата обращения: 28.10.2015).
2. Попова Н.В. Опыт зарубежных стран в управлении занятостью и рынком труда [Электронный ресурс] / Н.В.Попова // Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/opyt-zarubezhnyh-stran-v-upravlenii-zanyatostyu-i-rynkom-truda> (дата обращения: 28.10.2015).

3. Пособие по безработицы: поддержка тунеядцев или помощь нуждающимся? [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.klerk.ru/boss/articles/290389/> (дата обращения: 28.10.2015).

4. Протопопова В.О. Особенности рынка труда в зарубежных странах [Электронный ресурс] / В.О. Протопопова // Режим доступа: http://www.rusnauka.com/13_EISN_2009/Economics/45686.doc.htm (дата обращения: 28.10.2015).

ОШИБКИ СТАТИСТИЧЕСКОГО НАБЛЮДЕНИЯ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И СПОСОБЫ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Литвин Е.В.

студентка группы 06001404, Институт экономики НИУ «БелГУ»,
Россия, г. Белгород

Добродомова Т.Н.

доцент кафедры экономики, Институт экономики НИУ «БелГУ»,
Россия, г. Белгород

Результаты статистического наблюдения являются одной из главных составляющих любого статистического исследования, поэтому очень важно, чтоб ошибки при наблюдении были если не предотвращены полностью, то хотя бы сведены к минимуму. В статье рассмотрены причины появления таких ошибок и предложены способы их предотвращения.

Ключевые слова: статистическое исследование, статистическое наблюдение, ошибки статистического наблюдения.

Всестороннее исследование происходящих в обществе преобразований, экономических и социальных процессов, сбор, учет, обработка и хранение данных, отображающих ход общественного развития являются основными задачами статистической науки в настоящее время.

Любое статистическое исследование начинается со статистического наблюдения – планомерного, научно-организованного учета первичных статистических данных о массовых социально-экономических явлениях и процессах. На последующих стадиях статистического исследования данные, собранные в процессе статистического наблюдения, должны быть обобщены и обработаны, иначе будет невозможно достоверно ответить на вопросы, поставленные целью исследования. Это, в свою очередь, зависит от качества исходного материала – статистических данных [1].

Но все мы люди, и нельзя не учитывать такой фактор как человеческий, ведь ошибки – неотъемлемый элемент нашей жизни. Они – знак нашего несовершенства, основа для опыта и учения. И такая наука, как «статистика» не обходится без них.

Чтобы выбрать пути предотвращения ошибок статистического наблюдения, следует разобрать причины их появления, ведь именно знания об этом помогают если не избежать ошибок полностью, то хотя бы свести их к мини-

муму. Так почему же все-таки они происходят? Чтобы подробнее изучить ошибки, их принято классифицировать, в первую очередь, на случайные и систематические.

Случайные ошибки – это ошибки, возникновение которых обусловлено действием случайных факторов, в основном, это оговорки или описки. Например, требовалось выявить, в каком гипермаркете предпочитают приобретать товары жители Белгорода, но в результате опроса опрашиваемый мог оговориться, регистратор мог ослышаться или случайно перепутать местами названия гипермаркетов и, скажем, при записи «Лента» написать «Линия». Обычно, при большом количестве наблюдений эти ошибки более или менее взаимно погашаются. Более серьезной с этой точки зрения является другая группа ошибок – ошибки систематические.

Обычно, причиной систематических ошибок является то, что не учитывается или не точно вычисляется тот или иной важный фактор, от которого зависит конечный результат. В отличие от случайных ошибок систематические взаимно не погашаются, а устранить их можно, только если изменить способ, которым получают информацию. Такие ошибки бывают разных видов.

1. Преднамеренные ошибки. Они появляются из-за целенаправленного, сознательного искажения данных в сторону увеличения или уменьшения истинных размеров исследуемого признака.

Очень часто мы попадаем на такую ошибку в своей жизни, просто не проверив информацию, полученную кем-либо, которая может оказаться ложью. Отсюда следует, чтобы предотвратить появление данной ошибки, нужно тщательно проверять сведения. Чем больше источников данных мы опросим, тем меньшее влияние будет оказывать преднамеренная ошибка. В статистике, как и в жизни, не стоит доверять словам одного индивида.

К преднамеренным ошибкам относят нарушения порядка представления государственной статистической отчетности:

- непредставление отчетов и других данных, необходимых для проведения статистических наблюдений;
- искажение отчетных данных;
- нарушение сроков представления отчетов.

2. Непреднамеренные ошибки. Они носят случайный, неумышленный характер. Причиной непреднамеренных систематических ошибок, как правило, является низкая квалификация регистраторов, но также причиной может быть неисправность измерительных приборов. Все, что мы можем сделать для минимизации ошибки, это соблюдать все правила, требования и законы.

3. Самой серьезной систематической ошибкой можно назвать ошибку репрезентативности, которая связана с выборочным методом наблюдения. Нередко в жизни мы делаем выводы о какой-либо группе всего лишь по словам или действиям одного индивида, поэтому для получения достоверных статистических данных исследуемая совокупность должна быть правильно сформирована. Как пример, можно привести абсурдную, но точно описывающую данную ошибку ситуацию. Нам нужно узнать процентное соотношение студентов по половому признаку, и для этого для исследования вы выбо-

рем кафедру бухгалтерского учета, где, как известно, недостает мужской части населения (порой, и совсем отсутствует). По окончании исследования, мы сделаем вывод, что почти все современные студенты – девушки, что, естественно, является ложью [3].

Чтобы не попадать в такие ситуации, не совершать ошибки репрезентативности, мы должны четко следовать условиям отбора наблюдения, чтобы вся выбранная совокупность предоставляла нам полную, достоверную информацию.

Зная виды и причины возникновения ошибок наблюдения, можно достаточно сильно минимизировать вероятность их появления.

Когда мы провели исследования, осуществили сбор нужной нам информации, данные подвергаются обязательной проверке и контролю. Прежде всего, это проверка правильности оформления всех документов, полноты материала и охвата всех отчетных единиц наблюдения. Следующим мы проводим счетный (арифметический) контроль, основывающийся на использовании количественных связей между значениями различных показателей отчета. Задача такого контроля – исправление итогов и отдельных числовых показателей [4]. Заключительным этапом проверки данных является логический (смысловой) контроль, который, в отличие от арифметического контроля, основывается не на количественных взаимосвязях, а логических. Например, после исследования, которое осуществлялось для выявления процентного соотношения жителей небольшого города по их статусу, сопоставляя ответы в анкете подростка было замечено, что он числится как бизнесмен крупной фирмы. В данном случае вполне понятно, что допущена смысловая ошибка.

С течением времени меняется наша жизнь, соответственно и меняются определенные требования системы статистического наблюдения. Для получения достоверных данных тех или иных показателей, мы должны следить за этими изменениями.

В настоящее время уже разработаны некоторые основные направления совершенствования системы статистического наблюдения. К ним относятся:

1. Необходимость определения перечня показателей, которые будут характеризовать экономические процессы для сплошного наблюдения, а также перечень показателей и объектов статистического наблюдения;

2. Разработка и внедрение форм отчетности для сплошного наблюдения, а также программ и форм выборочного наблюдения и математического аппарата для распространения данных выборочного наблюдения на всю совокупность объектов.

3. Разработка системы цензовой отчетности и необходимого математического аппарата для распространения данных цензовой отчетности на всю совокупность объектов (ценз – установленное законом условие).

4. Обучение экономистов методам выборочных обследований и цензовой отчетности [5].

Таким образом, мы можем смело сказать, что не нужно панически бояться ошибок, ведь они неизбежны и вполне естественны. Всегда есть выход,

способ исправления ситуации. Но ни в коем случае нельзя на них закрывать глаза, ведь если одни ошибки могут быть безвредны, то другие могут достаточно сильно исказить результаты статистического исследования. На самом деле, решение очень простое – быть внимательным и тщательно проверять, проверять и еще раз проверять полученную информацию. Это применимо не только к статистике, но и к нашей обычной жизни. Не стоит бояться ошибок, ведь именно из-за них мы учимся и совершенствуемся, приобретая новые навыки.

Список литературы

1. Бурханова, И.В. Теория статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fan-5.ru/na5/13-28.php>
2. Васнев, С.А. Статистика / Учебное пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hi-edu.ru/e-books/xbook096/01/part-002.htm>
3. Кодекс Российской Федерации об административных нарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 25.07.2002 N 112-ФЗ, от 30.10.2002 N 130-ФЗ, от 31.10.2002 N 133-ФЗ, от 31.12.2002 N 187-ФЗ). Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9003316>
4. Сизова, М.Т. Статистика / Учебное пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m906/>
5. Статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.statistiks.ru/>

ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ BALANCED SCORECARD (BSC) НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Любимова Д.В.

студентка, Московский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Москва

В данной работе содержится обоснование применения современной технологии управления, называемой Balanced Scorecard (сбалансированная система показателей). Представлено исследование эффективности внедрения данной управленческой технологии в практику российских предприятий.

Ключевые слова: Balanced Scorecard (сбалансированная система показателей), стратегический анализ, показатели эффективности.

В условиях современной среды функционирования бизнеса менеджмент организаций нуждается в обоснованной системе показателей [1, 7], которые помогают не только контролировать эффективное решение текущих задач, но также способствуют адекватной оценке стратегических долгосрочных факторов развития бизнеса [6]. Для того чтобы эффективно управлять своей стратегией, компаниям нужна система управления позволяющая осуществлять мониторинг предпринимаемых стратегических инициатив, которые должны вывести компанию к состоянию лидерства [4]. До недавнего времени такой системы не существовало вообще, пока Balanced Scorecard не открыла новые перспективы и не изменила воззрения многих управленцев.

Наше исследование связано с применением принципов Balanced Scorecard в практику российских предприятий, т.е. разработкой и применением системы для стратегического и операционного управления компанией, связанной с перспективами развития и роста, базирующейся на совокупности как финансовых, так и нефинансовых показателей, а также выявить возможности улучшения уже существующих бизнес-процессов.

Внедрение технологии Balanced Scorecard, направлено на повышение эффективности системы управления, а так же на:

- Формирование новых возможностей системы, выводящие ее за рамки просто системы оценки,
- Коммуникации стратегического видения корпорации,
- Функции доведения до сотрудников различных уровней управления новых стратегических планов и инициатив компаний,
- Возможности эффективно отслеживать исполнение стратегических инициатив, предпринимаемых руководством, выделяя при этом ключевые процессы, воздействующие на стратегию и оценивая их эффективность,
- Основы стратегии и механизмы контроля, анализа и корректировки ее реализации.

Применение Balanced Scorecard на российских предприятиях как государственного, так и коммерческого сектора, проходит успешно и система получает широкое признание уже не просто как инструмент, обеспечивающий эффективное формирование и коммуникацию корпоративной стратегии, но и как механизм управления данной стратегией. Система Balanced Scorecard используется как основной инструмент управления бизнесом, дающий возможность устанавливать индивидуальные и общекорпоративные цели, доводить их до создания сотрудников и управленцев различного уровня, оценивать достижимость поставленных целей посредством использования сбалансированной системы измерителей эффективности, получать быструю обратную связь. Основой данной системы является панель управления компанией [5], в нижней проекции которой фундаментом расположены показатели, характеризующие потенциал догосрочного успеха компании [11]. При этом для увидеть финансовую эффективность организации система демонстрирует это через причинно-следственные связи целей, показателей и инициатив [9].

Для разработки целевых значений показателей в системе BSC можно использовать подходы современной концепции эталонного управления компанией [10]. При этом, авторы системы указывают на то, что при планировании расходов на реализацию стратегических инициатив, следует выделять стратегические затраты, что находит много общего с концепцией эталонного управления, когда инициатив осуществляется через измерение ее влияния на рыночную стоимость компании [3]. Применяя принципы и приемы эталонного анализа [8], компания может выявить для себя состав релевантной эталонной группы партнерских организаций [2].

Таким образом, на основе проведенных исследований видно, что технологию BSC можно применять и для совершенствования ключевых бизнес-процессов. BSC стала инструментом менеджеров для решения целого набора управленческих задач.

Перспективы исследований для российских компаний является значительное повышение плановых показателей компании, а так же способствование выбору и осуществлению целесообразных организационных преобразований.

Список литературы

1. Чугумбаев Р.Р. Анализ среды функционирования как инструмент бенчмаркинг показателей экономической эффективности организации//Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 27. С. 40-47.
2. Чугумбаев Р. Релевантная эталонная группа в методике анализа целевых значений экономических показателей организации// Предпринимательство. 2009. № 8. С. 21-27.
3. Чугумбаев Р.Р. Анализ влияния изменения уровня развития бизнеса на структуру инвестированного капитала и стоимость компании [Текст] / Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. // Управленческий учет. 2015. № 8. С. 61-70.
4. Чугумбаев Р.Р. Верификация целей бизнеса, ориентированного на лидерство // Вести высших учебных заведений Черноземья. 2012. № 1. С. 56-60.
5. Чугумбаев Р.Р. Панели управления и другие формы комплексного описания хозяйственной деятельности организаций // Управленческий учет. 2009. № 9. С. 50-60.
6. Чугумбаев Р.Р. Показатели долгосрочного развития организации как ключевой аспект комплексного управленческого анализа [Текст] / Р.Р. Чугумбаев // Управленческий учет. – № 11.- 2009.- С. 42-50.
7. Чугумбаев Р.Р. Учёт среды функционирования в анализе весовых характеристик показателей интегральной оценки хозяйственной деятельности //Вестник Челябинского государственного университета. 2010. № 3. С. 113-117.
8. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Проблемы оценки эталонного состояния бизнеса для решения задач экономического анализа//Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 35. С. 27-34.
9. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Особенности методологии управления по комплексной системе экономических показателей// Экономика и управление в XXI веке. 2014. № 6. С. 104-108.
10. Чугумбаев Р.Р., Чугумбаева Н.Н. Базисные положения эталонного анализа хозяйственной деятельности предприятий // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1. С. 80-85.
11. Чугумбаев Р.Р. Роль анализа стратегического потенциала организации в комплексном управленческом анализе хозяйственной деятельности. //Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2009. № 3 (17). С. 205-211.

КОНЦЕНТРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА В ДИНАМИКЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Мамонов В.И.

доцент кафедры экономики и предпринимательства, канд. экон. наук, доцент,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Любященко С.Н.

доцент кафедры экономики и предпринимательства, канд. экон. наук, доцент,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье анализируется процесс роста концентрации производства на региональных рынках в результате создания стратегических групп, кластеров; рассматривается взаимо-

связь эффективности производства с ростом уровня концентрации, вопросы государственного регулирования рынков.

Ключевые слова: конкурентная политика, концентрация производства, стратегическая группа, кластер, рынок, государственное регулирование.

В программном документе «Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013 – 2024 гг.» конкуренция определяется как основа дальнейшего экономического развития страны, которая должна обеспечивать внедрение инновационных технологий, являться главным движущим фактором эволюционного развития общества [1].

Анализ антимонопольной практики свидетельствует, что конкуренция противопоставляется экономической концентрации, в связи с чем органы УФАС осуществляют контроль за сделками, приводящими к ее росту. Вместе с тем большинство сделок, приводящих к росту уровня концентрации совершаются. Так, из отчета об итогах работы за 2014 г. Новосибирского УФАС России (далее – Управление) следует, что все сделки, приводящие к росту концентрации, были одобрены [2].

Несмотря на некоторое смягчение законодательства в отношении слияний фирм, ужесточается контроль за образованием картелей. Новшеством в антимонопольной практике станет освобождение участников картеля от уголовной ответственности в случае разоблачения сделки.

В практике антимонопольного регулирования индустриально развитых стран, как и в России, выявление согласованных действий хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию, остается самым сложным вопросом [3, с.22]. Доказывание наличия таких скоординированных действий требует особых аргументов, сводящихся по существу к фиксации действий, уменьшающих результативность деятельности отрасли с позиций общества. Невозможно отличить объективные единообразные действия хозяйствующих субъектов, являющиеся естественной реакцией на воздействие внешних факторов, от действительно существующих картельных отношений или взаимодействия нескольких стратегических групп в отрасли [7, с.18].

Определение уровня концентрации в условиях координации действий остается сложной задачей. Официальные индексы концентрации не отражают реальный уровень, поскольку не позволяют зафиксировать неформальные отношения соперников. При образовании стратегических групп фактический уровень концентрации существенно выше. Количество стратегических групп в отрасли, а также состав предприятий, образующих группу, совместно определяют такие показатели как прибыльность в целом, средние общие издержки, отражающие эффективность использования ресурсов, и результаты функционирования рынка – цену и объем продаж товара. При этом отраслевая структура с более высоким уровнем концентрации может оказаться эффективней структуры с более низким уровнем концентрации [5, с.95]. Это положение необходимо учитывать в антимонопольной практике с тем, чтобы норма конкурентного права не противоречила бы объективным процессам роста концентрации. Проблема стратегического взаимодействия фирм в

условиях растущей концентрации производства была рассмотрена ранее в работах [7, с.14; 8, с. 57-67].

Реализация стратегического поведения предприятия на неконкурентном рынке происходит в двух основных формах: в виде кооперативного и некооперативного взаимодействия. Если избирается кооперация, то компромиссное решение в сфере выпуска, дисциплины цен и раздела рынка по географическому принципу достигается через координацию своих действий. Логика другой формы взаимодействия ведет к конкуренции, которая постоянно разрушает равновесие на рынке (изменение состава и соотношения сил, ценовые войны, агрессивные формы конкурентной борьбы). Координация действий укоровившихся фирм на рынке (равных или не равных по силе) не только усиливает рыночную власть, но и является наиболее быстрым способом достижения своих целей, чем конкурентная борьба.

Стремление к максимизации прибыли ведет к образованию разного рода коалиций, на что указывает анализ российских рынков: создаются объединения, союзы, ассоциации, растет число финансово-промышленных и стратегических групп, формируются вертикально и горизонтально-интегрированные компании. Анализ процессов группирования предприятий свидетельствует о непрерывной реструктуризации промышленности России; в этом заключается процесс формирования все более эффективных механизмов функционирования. В настоящее время даже крупные компании не остаются совершенно независимыми, поскольку нарастает тенденция к заключению стратегических альянсов, движению к «организованным» рынкам [5, с. 93-95; 7, с.14].

Факт жесткой взаимозависимости предприятий отрасли объясняет стремление к координации действий, к определенному уровню и типу структурной концентрации, которыми и определяются результаты функционирования рынка. Таким образом, координация действий и образование групп должны рассматриваться как общая детерминанта прибыльности и концентрации. Исследования проблемы «структурная концентрация – прибыльность» за рубежом также подтверждают, что концентрация и прибыльность отрасли существенно возрастают благодаря стратегическому группированию предприятий. Данная закономерность подтверждает объективность роста уровня структурной концентрации производства. Однако, анализ программных документов, принятых Правительством РФ, свидетельствует и о субъективности данного процесса, стимулируемого государством.

Вывод о том, что рост концентрации производства приводит к снижению интенсивности конкурентной борьбы, усилению монопольной власти фирм, как следствие неэффективному использованию ресурсов, далеко не безупречен. Часто крупные компании, а также стратегические группы оказываются более устойчивыми [6, с.93-94].

Разработка программ реструктуризации региональными субъектами необходимо приводит к активному образованию альянсов и объединений,

союзов и ассоциаций промышленников и предпринимателей. Возрастает число промышленных объединений, формируются вертикально и горизонтально интегрированные компании. В региональных программах реструктуризации всё большее внимание уделяется кластерам – как высшей форме производственной кооперации, поскольку региональный интерес власти заключается в создании благоприятных условий для увеличения социально-экономического потенциала региона, позволяющего снижать его зависимость от поставок продукции извне [9]. Такая политика не является вынужденной, а наоборот, её преимущество подтверждается ресурсной теорией фирмы. Эффективность кластера заключается в том, что его участники используют совокупные возможности совместно более результативно вследствие сетевого взаимодействия фирм. Вместе с тем, внутренние и внешние масштабные эффекты будут достижимы с большей уверенностью, если региональные системные ресурсы будут защищены изолирующим механизмом и взвешенной протекционистской политикой. Следствием подобных процессов будет являться рост структурной и совокупной концентрации, а, следовательно, необходимы дальнейшие исследования в области её взаимосвязи с эффективностью общественного производства.

Список литературы

1. Стратегия развития конкуренции и антимонопольного регулирования в Российской Федерации на период 2013 – 2024 гг. URL: <https://www.referent.ru/1/216059> – [Дата обращения 19.04.2015]
2. Итоги работы Новосибирского УФАС России за 2014 год. Режим доступа: <http://www.novosibirsk.fas.gov.ru/report/17456> – [Дата обращения 18.04.2015].
3. Авдашева С., Розанова Н. Подходы к классификации рыночных структур в экономике России // Вопросы экономики, 2013. – №6. – С. 22.
4. Кашук И.В. Реализация федеральной региональной политики на основе кластерной организации отраслевых рынков региона // Вестник Томского государственного университета, 2011. – №344. – С. 135.
5. Любященко С.Н., Мамонов В.И. Рыночная концентрация в условиях группирования предприятий и экономическая эффективность // Вестник НГУЭУ. 2013. №3. С.93.
6. Мамонов В.И., Любященко С.Н., Бородин В.А. Динамика структурной концентрации и ее влияние на показатели деятельности промышленных предприятий // Вестник НГУЭУ. 2012. № 4. С.92.
7. Чепунова С.Н. (Любященко) Оценка структурной концентрации и результаты функционирования рынка: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2004. 29 с.
8. Чепунова С.Н. (Любященко) Оценка уровня структурной концентрации и результаты функционирования рынка. Дис. ...к-та экон. наук. – Новосибирск, 2004. – 125 с.
9. Хайдарова М. А. Кластерный подход как приоритетное направление формирования промышленной политики региона // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 04. – ART 14542. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/klasternyy-podhod-kak-prioritetnoe-napravlenie-formirovaniya-promyshlennoy-politiki-regiona> (Дата обращения 30.03.2014).

НОРМИРОВАНИЕ РАСХОДОВ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ: НЕОБХОДИМОСТЬ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Мандрощенко О.В.

профессор кафедры «Налогов и налогообложения», д.э.н., профессор,
ФГБОУ ВО «Финансовый Университет при Правительстве РФ»,
Россия, г. Москва

Николаева А.Л.

студентка 4 курса факультета «Налогов и налогообложения»,
ФГБОУ ВО «Финансовый Университет при Правительстве РФ»,
Россия, г. Москва

В данной статье рассматривается актуальная для российской налоговой системы проблема – необходимость нормирования расходов при исчислении налога на прибыль. В рамках этой темы приводятся статистические данные, на основании которых делаются соответствующие выводы.

Ключевые слова: нормирование, налог на прибыль, расходы, налоговая база.

В условиях сложившейся экономической ситуации (введённых санкций, снижения курса рубля, падения цен на нефть) Российской Федерации понадобятся дополнительные бюджетные средства для финансирования расходных обязательств. Так как основным источником дохода являются налоги, то дополнительные поступления будут формироваться также за счет налогов (введение новых налогов, либо повышение ставок по уже существующим налогам). Однако данные способы могут вызвать волну недовольств как со стороны физических, так и юридических лиц. В связи с этим, необходимо выбрать иной способ пополнения бюджета.

Как уже отмечалось ранее, основным источником дохода государства являются налоги. Их основная функция – фискальная, которая как раз и состоит в формировании денежных доходов. Однако стоит задуматься, все ли существующие в настоящее время в Российской Федерации налоги и сборы в полной мере выполняют свою фискальную функцию. В данной статье рассмотрению подлежит непосредственно налог на прибыль организаций.

Для того чтобы оценить фискальную функцию налога на прибыль обратимся к статистике. По состоянию на 01.10.2014 года в консолидированный бюджет РФ от налога на прибыль поступил 1 732 201 378 тысяч рублей, что составляет 21% от всех федеральных налогов и сборов [1]. Стоит отметить, что доля налогов и сборов за пользование природными ресурсами, налога на доходы физических лиц, налога на добавленную стоимость выше. Таким образом, налог на прибыль организаций занимает лишь четвертое место среди федеральных налогов и сборов при формировании консолидированного бюджета РФ.

Учитывая вышесказанное, можно прийти к выводу, что налог на прибыль не в полной мере выполняет свою фискальную функцию. Тогда возни-

кает вопрос, а как же можно добиться увеличения поступлений без повышения налоговой ставки?

Налоговая база по налогу на прибыль рассчитывается как сумма дохода, уменьшенная на величину расходов, которые должны быть экономически обоснованы и документально подтверждены. Виды расходов, на которые можно уменьшить налогооблагаемую базу, указаны в Налоговом кодексе РФ. Однако среди них есть как нормируемые расходы, так и расходы, которые принимаются к вычету по фактическим данным. Стоит отметить, что количество нормируемых расходов гораздо меньше, чем количество ненормируемых. Иными словами, налоговая база может быть сильно уменьшена или даже сведена к нулю.

Для более наглядного рассмотрения снова обратимся к статистике. По состоянию на 01.10.2014 года в прибыльных организациях доход от реализации составил 128 944 365 549 тыс. рублей, внереализационный доход – 33 556 288 208 тыс. рублей. Что же касается расходов, то расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации, составили 120 424 679 381 тыс. рублей, внереализационные расходы – 32 458 996 292 тыс. рублей. Таким образом, налоговая база для исчисления налога равна 7 325 681 081 тыс. рублей, а сумма самого исчисленного налога 1 414 308 777 тыс. рублей [2]. Получается, что совокупный доход за счет всех видов расходов уменьшается на 94% и лишь 6% уже далее облагаются налогом. Что же касается убыточных организаций, то в них сумма расходов превышает сумму доходов, вследствие чего сумма налога на прибыль равна нулю.

Учитывая вышеприведенные данные, более аргументированной становится необходимость нормирования и других видов расходов при исчислении налога на прибыль организаций. Некоторые организации специально необоснованно увеличивают расходы на аренду помещения, завышают штрафные санкции в договорах поставки и т.д. Данный список можно продолжать и дальше, так как организации пытаются всеми способами занижить налогооблагаемую базу. В случае же, если большинство расходов, которые будут уменьшать налоговую базу, будут нормированы Налоговым кодексом, то сумма поступлений в пользу государства сильно увеличится, так как уже будет невозможно принимать большинство расходов по фактическим данным.

Так какие же конкретно расходы можно нормировать? В целом, расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направления деятельности подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы. В каждой из этих групп расходов нужно по отдельности выделять статьи, которые можно нормировать.

Итак, сначала стоит рассмотреть расходы, связанные с производством и реализацией. Материальные расходы, расходы на оплату труда и амортизационные отчисления не требуют нормирования, их можно включать в расходы в полном размере, так как они непосредственно связаны с производством и реализацией, а вот подгруппу прочие расходы нужно рассмотреть подробнее. В состав прочих расходов входят расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки, которые включаются в расходы по фак-

тическим данным независимо от результата. Однако по состоянию на 1.10.2014 года из общих расходов на НИОКР, которые составляют 21 342 854 тыс. рублей, не дали положительного результата разработки на сумму 2 028 866 тыс. рублей [3]. Например, если бы расходы на НИОКР, не давшие положительного результата, могли уменьшать налоговую базу только на 50% от суммы расходов на их выполнение, то в бюджет бы дополнительно поступило 202 866 600 рублей. А при нормировании в 20% поступления увеличились бы на 324 618 560 рублей. Таким образом, нормирование лишь одной статьи расходов принесло бы дополнительные средства. Кроме того, излюбленный метод многих компаний – завышение затрат по аренде помещения. Цены на аренду офисов и помещений сейчас действительно не маленькие, поэтому и возникает подобная «оптимизация». Однако нормирование данной статьи достаточно затруднено в силу различий арендных платежей. Далее идут расходы на юридические и информационные услуги, консультационные и иные аналогичные услуги, расходы на исследования конъюнктуры рынка, которые также следует нормировать. Например, сумма расходов, уменьшающих налоговую базу, не должна превышать 2-5% от дохода, связанного с реализацией.

Следующая группа расходов – внереализационные. В первую очередь нормированию подлежат проценты по долговым обязательствам. Следует вывести конкретную сумму, которая будет ограничивать организации в уменьшении налоговой базы по данной статье. Такое ограничение есть по НДФЛ, так как физические лица могут иметь имущественный вычет по уплаченным процентам до 3 000 000 рублей за всю жизнь, для организаций же нужно установить норму для отчетного периода. Далее, расходы на проведение собраний акционеров подлежат нормированию, как и представительские расходы. Что же касается убытков прошлых лет, то до 1 января 2009 года из налоговой базы «доходы минус расходы» разрешалось вычесть убыток прошлых лет в пределах лимита. Он составлял 30 процентов от величины такой базы. С 2009 года это ограничение отменено Федеральным законом от 22 июля 2008 г. № 155-ФЗ. То есть теперь налоговую базу можно уменьшать хоть до нуля. В условиях финансового кризиса, когда государству необходимы дополнительные поступления, и эта статья подлежит нормированию.

В заключение хотелось бы отметить, что за счет нормирования расходов бюджет государства в условиях кризиса мог бы получить дополнительные денежные средства. Стоит отметить, что этого бы можно было добиться без введения новых налогов или увеличения налоговых ставок, что является положительным фактом. Кроме того, тогда бы повысилась и фискальная функция налога на прибыль организаций.

Список литературы

1. Официальный сайт ФНС: Данные по формам статистической аналитической отчетности. Отчет о поступлении налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по основным видам экономической деятельности (2014 год). URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms (дата обращения: 03.04.2015)

2. Официальный сайт ФНС: Данные по формам статистической аналитической отчетности. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций (за 2014 год). Раздел А. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms (дата обращения: 05.04.2015)

3. Официальный сайт ФНС: Данные по формам статистической аналитической отчетности. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на прибыль организаций (за 2014 год). Раздел Б. URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms (дата обращения: 05.04.2015)

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Маслова Ю.Т.

студентка, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Калужский филиал, Россия, г. Калуга

Анохина Л.В.

доцент кафедры финансового менеджмента, зав. лабораторией проектных технологий, к.э.н., Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Калужский филиал, Россия, г. Калуга

В статье обуславливается актуальность повышения инвестиционной активности в современных условиях. Проводится анализ и выявление критических точек инвестиционного развития. Определяются направления совершенствования комплексной программы по активизации инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная активность, инвестиционный кредит, иностранные инвестиции.

В современных условиях развития российской экономики, инвестиции предназначают конкурентные позиции государств на мировых рынках и создают производственный потенциал на новой научно-технической базе. Обеспечение достаточно высокого уровня инвестиционной активности является необходимым условием развития экономики. Это, во-многом может быть достигнуто, посредством наиболее эффективного использования и роста объемов инвестиционных вложений в приоритетных сферах материального производства и социальной сферы реализуемых инвестиционных ресурсов. Привлечение иностранного капитала в виде прямых капиталовложений, портфельных инвестиций и других активов играет далеко не последнюю роль для многих государств, особенно вырывающихся из экономического и социального неблагополучия [1, с.98].

Задача поддержания и повышения инвестиционной активности как фактора экономического роста, придания устойчивости позитивным сдвигам в динамике и структуре инвестиций в основной капитал обеспечивается рынком и механизмом регулирующего воздействия государства на инвестицион-

ный процесс [2, с.7]. Это воздействие должно выражаться как в прямом участии государства в финансировании инвестиционных проектов, так и в стимулировании инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов, что предполагает применение различных механизмов экономического регулирования – налогового, бюджетного, таможенно-тарифного и др. [1, с.98].

В условиях рыночной экономики вмешательство государства в инвестиционные процессы, зачастую ограничено, оно необходимо и целесообразно только для того, что сломать неблагоприятные тенденции, для регионов и отраслей инвестиционную непривлекательность, пассивность хозяйствующих субъектов в сфере инвестиционной деятельности [2, с.5].

В современной России ключевой экономической проблемой является привлечение и стимулирование производственных инвестиций. Как известно, в основной капитал в России доля инвестиций составляет 20 % от объема ВВП (в Китае в 2010 г. этот показатель достиг почти 50 %). Чистый отток капитала из страны составил при этом в 2010 г. 38 млрд долл., а за первое полугодие 2011 г. – 35 млрд долл. И главная причина такой ситуации заключается в сложившемся инвестиционном климате в России, в его характеристиках, которые не стимулируют бизнес направлять свои ресурсы в реальный сектор.

Единая экономическая, правовая и политическая стабильность необходима для притока иностранных инвестиций. Сдерживающим фактором в России является отсутствие целостной политики привлечения иностранных инвестиций. Инвестиционный режим достаточно точно не определен; не продемонстрированы и не прописаны приоритеты по отраслям и видам инвестиций; до конца не обеспечены механизмы гарантий – защита прав собственности, репатриация прибыли; отрицательная конъюнктура правоприменительной практики, начиная от искусственно инициированных банкротств и заканчивая неисполнением судебных решений. Таким образом, национальный режим существующий в России совсем не привлекателен для иностранных компаний.

Как переломить столь негативную тенденцию? Для этого необходимо сформировать комплексную программу по активизации инвестиционной деятельности, которая включала бы меры по повышению эффективности государственных инвестиций за счет восстановления банковского инженерного контроля и частичного подхода на возвратную основу; новые источники формирования инвестиционного капитала, новые формы рефинансирования инвестиционных кредитов, новый подход к государственным и коммерческим облигационным заимствованиям, восстановление налоговой льготы для погашения кредитов, стимулирование создание открытых акционерных обществ, создание инвестиционных площадок для среднего бизнеса и многое другое, включая административное обеспечение, кадровое и договорное обеспечение инвестиционных проектов.

Осуществление всех таких предложений, позволит активизировать инвестиционную деятельность и совершенствовать работу с инвестиционными проектами.

Список литературы

1. Анохина Л.В. Перспективные стратегические изменения государственного регулирования в сфере инвестирования промышленных предприятий в регионе – Вестник Поволжской академии государственной службы. – 2012 №4 (33). С. 96-103.
2. Анохина Л.В. Меры комплексного воздействия на развитие промышленного комплекса в условиях модернизации производства // Управление экономическими системами: электронный журнал – 2014. – № 4. URL: <http://uecs.ru> (дата обращения: 21.10.2015)
3. Дадашев А.З., Басс А.Б. Бюджетный механизм развития инвестиционных процессов: региональный аспект // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2010. № 3. С. 3-9.
4. Лаврухина Н.В. Методы и модели оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Теория и практика общественного развития», № 6, 2014 г, №6. С. 45-52.

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Нестеренко М.А.

доцент кафедры государственного и муниципального управления,
канд. экон. наук, Кубанский государственный аграрный университет,
Россия, г. Краснодар

Науменко А.Г.

магистрант факультета управления,
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

В статье проанализировано состояние сельского хозяйства Краснодарского края, рассмотрены результаты деятельности организаций, задействованных в отрасли. Обобщены ключевые проблемы организационного характера в системе менеджмента сельскохозяйственных организаций. Определены приоритеты и направления их решения.

Ключевые слова: система менеджмента, сельскохозяйственные организации, Краснодарский край, сельское хозяйство.

Эффективное управление влияет на все аспекты деятельности организации. Необходимость оперативного реагирования на конъюнктуру рынка и быстро меняющуюся экономическую ситуацию зачастую требует перестройки внутренней среды организации, оптимизации ее системы менеджмента, что особенно актуально в современном аграрном секторе.

Агропромышленный комплекс Краснодарского края объединяет все отрасли народного хозяйства по производству сельскохозяйственной продукции, ее переработке и доведению до потребителя, а также по обеспечению машинами и оборудованием [3].

Основным звеном АПК края является сельское хозяйство, которое производит свыше 11% от общероссийского объема зерновых культур, более 15% подсолнечника, свыше 19% сахарной свеклы, почти 4% молока, 5% скота и птицы в живой массе [2].

Продукцию сельского хозяйства в Краснодарском крае производят хозяйства всех категорий, где большая доля принадлежит сельхозорганизациям.

В 2010г. общее количество сельскохозяйственных организаций составляло 3438 ед, а в 2014г. – 3204 ед, что на 234 организации меньше [2]. Одной из основных причин сокращения организаций, на наш взгляд, является медленная модернизация агропромышленного комплекса [1].

При количественном сокращении сельскохозяйственных организаций, их доля в производстве сельскохозяйственной продукции увеличилась с 59% в 2010г. до 61% в 2014 году. К(Ф)Х и индивидуальные предприниматели также увеличили удельный вес своей продукции с 12% до 16%, а доля хозяйств населения сократилась с 29% до 23% [1].

Общий объем производства сельскохозяйственной продукции с 2010 г. по 2014г. увеличился в денежном выражении на 42,2% (табл. 1).

Таблица 1

**Производство продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий
Краснодарского края, млн руб.**

Показатель	2010г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. к 2010 г., %
Произведено продукции всего	201554	239235	234524	254710	286518	142,2
в т.ч. продукция рас- тениеводства	128886	159203	158550	184477	206336	160,1
животноводства	72668	80032	75974	70233	80183	110,3

Производство продукции растениеводства увеличилось на 60,1%, животноводства на 10,3%.

С 2010г. по 2014г. производство зерновых и зернобобовых увеличилось на 29,4% за счет увеличения производства пшеницы озимой на 17,2%, кукурузы на зерно – 137,2%. Увеличилось производство подсолнечника – 7,2%, картофеля – 15,1%, овощей – 14,8%, плодов и ягод – 61,5%, винограда – 62,1%. Сократилось производство сахарной свеклы – 4,9%, кукурузы на силос и зеленый корм – 14,9%. В значительной степени росту валовых сборов сельскохозяйственных культур способствовало увеличение урожайности.

Парк основных видов техники с каждым годом сокращается. Так количество тракторов в 2010г. составляло 20857 шт, а к 2014г. сократилось до 17954 штук. Комбайнов в 2014г. насчитывалось 3802 шт, что на 366 шт меньше по сравнению с 2010 годом [2].

В большей степени именно результаты деятельности сельскохозяйственных организаций определяют финансовые результаты сельского хозяйства Краснодарского края как отрасли [3]. Если в 2010г. число убыточных организаций от общего количества (без субъектов малого предпринимательства) было 68 ед, то в 2014г. – 49 единиц.

В целом рентабельность сельскохозяйственного производства в крае увеличилась с 24,2% до 28,7%, то есть на 4,5%, при этом в растениеводстве – на 6%, а в животноводстве – на 5,7% [2]. Однако данный уровень рентабельности не позволяет осуществлять расширенное воспроизводство [1].

Эффективность управления всей организацией зависит от степени взаимодействия ее элементов при достижении общих целей.

Одним из самых наглядных и объективных показателей, определяющих рациональность использования имеющихся в организации ресурсов, является производительность труда. В сельском хозяйстве Краснодарского края данный показатель демонстрирует положительную динамику: в 2014г. производительность труда в целом по отрасли достигла 1457,4 руб/чел, что на 43% выше уровня 2010 года [2].

В настоящее время эффективная деятельность любой сельскохозяйственной организации предопределена жизнеспособностью ее системы менеджмента. Здесь важно не только определить, обладает ли организация достаточными финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами для устойчивого развития, но и выявить основные организационные и психологические барьеры на ее пути.

Логично предположить, что использование лишь одного фактора или одной закономерности не предполагает системное развитие и комплексный рост организации. Для достижения наивысшего результата необходимо использовать комплекс показателей и интеграцию факторов влияния (как внешних, так и внутренних) на организации, ведь именно этого требуют рыночные отношения.

В организационном плане в системе менеджмента сельскохозяйственных организаций Краснодарского края можно выделить ряд ключевых проблем, которые обобщенно представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Диагностика системы менеджмента сельскохозяйственных организаций
Краснодарского края (обобщенный подход)**

Проблема	Негативные последствия
1	2
Большое количество связей, «замкнутых» непосредственно на директоре организации (от 15-17 чел в прямом подчинении, при норме – 5-10 чел)	– Большой объем работы рутинного характера; – неверные приоритеты; – работа директора зачастую носит несистемный характер; – отсутствие возможности реализации стратегического управления
Диапазоны ответственности четко не определены и вследствие этого частично пересекаются, а некоторые функции не выполняются. Положения о структурных подразделениях и должностные инструкции носят формальный характер	– Исполнитель может не понимать, чьи указания необходимо исполнять; – уход от ответственности за принятые решения; – слабая поддержка руководства; – часть сотрудников аппарата управления перегружена и наоборот; – несвоевременность принятия управленческих решений
Отсутствие полномочий для принятия оперативных решений у руководителей низового уровня	– Подавление инициативы; – лишний расход времени; – неоперативность решения вопросов

1	2
Слабые связи между подразделениями	– Возможно дублирование действий и усилий; – возникновение конфликтов между подразделениями; – нет ориентации на интегрированный конечный результат; – неразвитая сеть коммуникаций: длительные сроки и низкое качество информационных потоков
Отсутствует утвержденная стратегия развития организации	– Отсутствие стратегических планов; – снижение уровня управляемости; – неясные перспективы развития организации

Однако даже в такой ситуации сельскохозяйственная организация не только может решить данные проблемы своими силами, ликвидировав негативные последствия, но и повысить эффективность работы минимально на 10-20% за счет внутренних резервов.

Приоритетами здесь должны явиться:

- формирование механизма активного развития сельхозорганизации, разработки ее стратегии;
- постановка процессов расширения хозяйственной самостоятельности структурных единиц организации;
- реализация механизма делегирования полномочий;
- внедрение системы управления затратами;
- расстановка инвестиционных приоритетов организации, в том числе рассмотрение инновационных предложений;
- упорядочение делопроизводства и документооборота;
- стимулирование персонала на инновационную деятельность.

Таким образом, управление сельскохозяйственной организацией должно быть нацелено на эффективное использование всех факторов производства, при постоянном совершенствовании деятельности в рамках изменения технологий производства, бережном расходовании имеющихся ресурсов, изменении их состава и структур.

Список литературы

1. Салий О.Н., Нестеренко М.А., Бережной А.В. Государственное регулирование «автономных механизмов» агропромышленного комплекса Краснодарского края / О.Н. Салий, М.А. Нестеренко, А.В. Бережной// Журнал «Экономика и предпринимательство». – 2014. – №11(ч.4). – С. 417-421.
2. Сельское хозяйство Краснодарского края: статистический сборник. – Краснодар: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю, 2014. – 225 с.
3. Экономика и управление народным хозяйством: монография / Е.В. Симонова, Л.В. Овешникова, О.И. Полякова, О.Н. Салий, М.А. Нестеренко, И.Ю. Кузовлева под ред. Е.В. Петрухиной. – Орел: ООО «Научное обозрение», 2014. – 164 с.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТУРИЗМА С УЧЁТОМ УБЫВАЮЩЕЙ ПОЛЕЗНОСТИ ТУРИСТСКИХ ДЕСТИНАЦИЙ

Нестеров А.В.

аспирант кафедры гостиничного и ресторанного бизнеса,
НОУ ВПО «Балтийская академия туризма и предпринимательства»,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье излагается авторский методический подход к оценке эффективности инвестиционных проектов в сфере туризма, позволяющий учесть социальную эффективность с учётом убывающей полезности туристских дестинаций.

Ключевые слова: полезность, туризм, инвестиционный проект, закон убывающей полезности, эффективность.

Как известно, целью туризма является удовлетворение потребности человека познания и в отдыхе, в зависимости от вида туризма. Этим туризм непосредственно влияет на качество жизни, которое определяется как степень удовлетворения потребностей человека [1]. Поэтому в аспекте решения бюджетных проблем государства туризм должен рассматриваться как фактор, влияющий на качество жизни непосредственно, а не только через экономические показатели. В настоящее время оценка неэкономического эффекта от инвестиционных проектов в сфере туризма затруднена из-за недостатка соответствующих методик.

Показателем, позволяющим измерять неэкономические выгоды является полезность. Количественный подход (А.Маршалл) к полезности предлагает теоретические основы для количественной оценки полезности в ютилях и последующих математических вычислений по её оптимизации [2], [3].

Если рассматривать теорию предельной полезности (количественный подход) применительно к туризму, то она базируется на следующих аксиомах:

1. Полезность для туриста каждого повторного посещения им туристской дестинации меньше полезности предшествующего посещения этой дестинации. Снижение полезности туристской дестинации происходит вследствие утраты новизны её новизны для конкретного туриста.

2. Турист стремится выбирать маршруты путешествия, которые максимизируют его полезность при одинаковой сумме затрат, либо минимизируют затраты при одинаковой величине полезности. В этой связи показатель эффективности маршрута путешествия целесообразно представить как отношение полезности к туристским затратам. Оптимизация этого показателя предполагает либо максимизацию числителя, либо минимизацию знаменателя. При этом целевым результатом является не экономическое благо, поэтому предложенный показатель относится к показателям социальной эффективности.

Вместе с тем для управления сферой туризма требуется определить полезность не для отдельного туриста, а для достаточно больших групп. Группировка туристов для этих целей может быть проведена по таким признакам, как вид туризма, туристская дестинация, социальный статус туриста.

Свойством туризма является передвижение гражданина за пределы его постоянного места жительства. Страна также может рассматриваться как постоянное место жительства, потому что она характеризуется единством преобладающей культуры. В отличие от выездного туризма внутренний туризм не позволяет гражданам увидеть зарубежные примеры организации социальной жизни и воспользоваться уникальными туристскими ресурсами других стран.

Для учёта закона Госсена при оценке полезности туристских целесообразно использовать нормативы, отражающие во сколько раз полезность повторного посещения туристской дестинации снижается по сравнению с предыдущим посещением. Такие нормативы устанавливаются отдельно для видов туризма (культурно-познавательный, рекреационный, смешанный) на основе результатов опросов туристов и применения экспертных методов. Пример нормативов представлен в таблице.

Таблица

Коэффициент снижения полезности повторного посещения туристской дестинации

Вид туризма	Уровень снижения полезности	Коэффициент снижения полезности туристской дестинации при повторном посещении
Рекреационный	1/6 (=0,17)	0,83
Смешанный	1/4 (=0,25)	0,75
Культурно-познавательный	1/2 (=0,5)	0,5

К исходным положениям подхода, основанного на нормативах убывающей полезности туристских дестинаций относятся следующие:

- туристы совершают одно путешествие в год;
- в каждый последующий год полезность туристской дестинации снижается в количество раз, установленное данным нормативом;
- в первый год планового туриста все туристы рассматриваются как обладающие одинаковым туристским опытом, то есть одинаковым отношением к новизне оцениваемых туристских дестинаций.

Применение количественной оценки полезности, коэффициента снижения полезности и формулы эффективности, предложенных в статье, позволяют решить задачу оптимизации выбора туристских дестинаций при инвестиционном проектировании. Для развития этой методики дальнейшего изучения требует проблема измерения степени и характера влияния определённых туристских дестинаций на человеческий потенциал (капитал) различных социальных групп.

Список литературы

1. Генкин Б.М. Основания экономической теории и методы организации эффективной работы. М.: Норма, 2007. 400 с.
2. Маршалл А. Основы экономической науки. М.: Эксмо. 2007, 832 с.
3. Симкина Л.Г. Экономическая теория. СПб.: Питер, 2003. 448 с.

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В СОЗДАНИИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Неиштенко В.С.

студент магистратуры, Северо-Западный институт управления
РАНХиГС при Президенте РФ, Россия, г. Санкт-Петербург

В условиях централизации и концентрации капитала корпорации все чаще прибегают к такому сложному инструменту финансовой инженерии как слияния и поглощения компаний. В статье рассматриваются вопросы применения проектного подхода к созданию интегрированных корпоративных структур. Проведенный автором анализ свидетельствует, что проектный подход дает возможность охватить все основные стадии процесса слияния и поглощения компаний, четко определить цели интеграционного процесса, структурировать задачи. Установленные в рамках предложенного подхода критерии позволяют также оценить эффективность результатов интеграции корпораций.

Ключевые слова: интегрированные корпоративные структуры, слияния и поглощения, интеграция, проект, проектный подход.

Современные тенденции в мировом хозяйстве, связанные с непрерывно углубляющимися во все сферы жизнедеятельности человека процессами глобализации, неизбежно оказывают воздействие на корпоративную среду, что выражается в укрупнении корпораций, расширении сфер их экономического влияния и охватываемых их деятельностью территорий. Экономические процессы укрепления бизнеса и капитала приводят к образованию интегрированных корпоративных структур, возникающих в процессе слияния и поглощения компаний. При этом рынок слияния и поглощения компаний стал одним из индикаторов мировой экономики, достигая пиковых значений при ее росте и угасая в периоды кризисов.

Основной причиной возникновения интегрированных корпоративных структур принято считать синергетический эффект, достигаемый в результате таких преобразований. Предпосылками интеграции выступают возможности, обретаемые в ходе объединения компаний, связанные со снижением налоговой нагрузки, повышением качества управления, диверсификацией производства, устранением неэффективности, использованием избыточных ресурсов, ростом капитализированной стоимости интегрированной корпоративной структуры. Однако на практике достичь заявленных целей интеграции удается далеко не всегда.

Как показало международное исследование, проведенное одной из крупнейших аудиторско-консалтинговых компаний KPMG с целью анализа сделок по слиянию и поглощению, процесса управления ими, а также выявления ценности, которую они представляют, доля успешных сделок, повлекших увеличение стоимости компаний, составила лишь 31% от общего количества слияний и поглощений [1]. Таким образом, мировой опыт свидетельствует: неудачные слияния скорее правило, чем исключение.

Среди основных причин неэффективности, создаваемых интегрированных корпоративных структур выделяют: неверный выбор компании–цели;

ошибочность рыночных оценок и финансовых расчетов; появление рисков, не устраненных на этапе проверки и структурирования сделки; отсутствие синергетического эффекта. Однако зачастую причины неудач кроются в самом подходе к процессу интеграции компаний – в 70% случаев потенциально выигрышные сделки губит низкое качество подготовки и проведения интеграции [2, с.26]. Причины такой ситуации, по нашему мнению, в отношении к слиянию и поглощению не как к отдельному виду деятельности, требующему особого подхода и специфического «интеграционного» менеджмента, а как к одной из функций предприятий. Функцией, связанной с оптимизацией бизнеса, и потому обычно ориентированной в ходе объединения компаний на функциональные методы управления.

В то же время наибольшей эффективности можно достичь, применяя проектный подход к управлению процессом слияния и поглощения компаний. Проектная ориентация при создании интегрированных корпоративных структур позволит достичь необходимого баланса между ресурсами, временем, объемом и качеством интеграционных мероприятий. Декомпозиция процесса слияния и поглощения обеспечивает выделение в отдельные фазы выработку концепции проекта, проведение необходимых экономических исследований и юридических процедур, определение организационной структуры объединенной компании, управление интегрированной корпоративной структурой на начальном этапе реализации. Проектный подход также позволит своевременно оценить промежуточные результаты, полученные на стадии разработки и реализации проекта интеграции и, в свою очередь, минимизировать риски, что обеспечивает эффективность управления изменениями. А степень достижения утвержденных критериев проекта слияния и поглощения, таких как объем, сроки и качество, позволит сделать вывод об успешности и эффективности интеграции компаний. Подчеркнем, что проект может быть завершен при достижении его цели, либо когда на любой из его фаз будет признано, что цели проекта не будут или не могут быть достигнуты [3, с.3].

Таким образом, проектный подход, по нашему мнению, позволяет охватить все основные стадии процесса слияния и поглощения компаний – от поиска объекта слияния и поглощения до интеграции компаний, четко определить цели интеграционного процесса, структурировать задачи, а также установить критерии эффективности.

Список литературы

1. Международное исследование KPMG. Новый стандарт: как заключать удачные сделки в трудные времена [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/S_TS_1r.pdf (дата обращения: 02.11.2015)
2. Бекье М. Путеводитель по слиянию / М. Бекье // Вестник McKinsey. – 2003. – №4 – 168 с.
3. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®) – 5-е изд. – USA, Pennsylvania: Project Management Institute, 2013. – 614 с.

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ

Парахин Е.В.

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

В статье обосновывается система показателей, позволяющая оценивать эффективность работы предприятия правового обслуживания. Данная система формируется на основе пяти групп показателей, которые позволяют проанализировать широкий спектр результатов деятельности правового предприятия – как финансовых, так и организационно-технических, а также социальных.

Ключевые слова: экономический анализ, оценка результатов хозяйствования, экономика фирмы, предприятие правового обслуживания.

Сложность определения результативности работы предприятия правового обслуживания заключается в том, что анализ итогов хозяйственной деятельности юридической фирмы должен ориентироваться не только на измерение финансовых результатов, но и на оценку решения широкого спектра задач, включающих: рост клиентской базы, освоение новых видов услуг, гармонизацию существующих направлений правового обслуживания, повышение авторитета и укрепление репутации фирмы. Кроме того, важным элементом оценки результатов работы юридической фирмы является учет значительного числа внутрихозяйственных эффектов, рационального использования финансовых, материальных, информационных, телекоммуникационных и кадровых ресурсов на каждой стадии цикла правового обслуживания. Формирование столь сложной оценки предполагает развитие традиционных подходов экономического анализа [1], [3], [4], ориентирующихся на измерение преимущественно финансовых результатов деятельности, и определяет важность построения системы оценок, позволяющей измерить и сопоставить произведенные затраты и полученные доходы, а также изменение рыночных возможностей фирмы. Базовые количественные и качественные оценки данной системы могут быть рассмотрены по следующим группам: финансово-экономические; процессно-технические; рыночно-сервисные; социальные.

Первая группа оценок учитывает в стоимостном выражении все виды результатов и затрат и отражает эффективность использования ресурсов (по объему, составу и источникам); изменение издержек на правовое обслуживание; в целом характеризует финансовое состояние фирмы. Процессно-технические оценки основываются на анализе совершенства применяемых организационных технологий, технических средств, рациональности распределения задач между исполнителями.

Следующие группы оценок охватывают широкий спектр внешних результатов деятельности юридической фирмы.

Рыночно-сервисные оценки отражают изменение занимаемого предприятием положения на рынке, уровень предоставляемого сервиса, конку-

рентные позиции, изменение круга потребителей и состава слуг. Социальные оценки характеризуют изменение репутации и авторитета фирмы, ее восприятие в бизнес-среде и потребителями, включенность в деловую и социальную жизнь.

По каждой из представленной групп уже разработаны методики оценки результатов хозяйственной деятельности [2], [5], но они требуют уточнения и главное – формирование единого оценочного комплекса, использование которого позволит значительно повысить качество управления юридическими фирмами, значительно улучшить правовое обслуживание и обеспечить комфортные нормативно-правовые условия функционирования всей отечественной экономике.

Список литературы

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций [Текст]/ И.Т. Абдукаримов, М.В.Беспалов – М.: Инфра-М, 2012. – 320 с.
2. Бизнес-анализ деятельности организации [Текст]/ Л.Н. Усенко, Ю.Г. Чернышева, Л.В. Гончарова, Под ред. проф. Л.Н. Усенко. – М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 650 с.
3. Вартанов А. С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология [Текст]/ А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 326 с.
4. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ: вопросы теории, практика проведения [Текст] / М.А.Вахрушина, Л.Б.Самарина. – М.: Вузовский учебник, 2012. – 142 с.
5. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2009. –365 с.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В СУБЪЕКТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ)

Петренко А.Н.

магистрант факультета управления,
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

В статье изучаются особенности управления физической культурой и спортом на региональном уровне, предлагаются основные направления развития сферы физической культуры и спорта в субъектах России на примере Краснодарского края, разрабатываются пути оптимизации управления данной сферой.

Ключевые слова: физкультурно-спортивное развитие, управление, программно-целевое управление, нормативно-правовое обеспечение, финансирование, Краснодарский край, Департамент по физической культуре и спорту, оптимизация управления.

Уровень физкультурно-спортивного развития в Российской Федерации в большей степени зависит от эффективности управления физической культурой и спортом во всех ее 89 субъектах. Управление развитием физической культуры и спорта в республиках, краях и областях Российской Федерации осуществляется в нескольких направлениях и сопряжено с большим количе-

ством трудностей. Во-первых, реорганизуется система управления отраслью (начиная от первичных структур до государственных и общественных организаций региона), что сопровождается значительными организационными сложностями [3, с. 158]. Во-вторых, предпринимаются попытки совершенствования функционирования системы управления за счет разработки нормативно-правовой базы, которая и сегодня в значительной степени несовершенна на федеральном уровне и в еще большей степени – в субъектах Российской Федерации. В-третьих, осуществляется переход к программно-целевому управлению, поиск новых источников финансирования, информационного обеспечения отрасли, что порождает проблему необходимости перехода на новый уровень деятельности всех заинтересованных специалистов и организаций [4, с. 36].

Организационная структура современной системы управления развитием физической культуры и спорта в Краснодарском крае не претерпела коренных изменений по сравнению с действующей ранее, однако стали значительно отличаться принципы управления и функциональные взаимодействия ее составляющих.

Управление развитием физической культуры и спорта в Краснодарском крае в настоящее время осуществляется по принципу децентрализации. За последние несколько лет, приоритетным направлением деятельности краевого Департамента по физической культуре и спорту стала разработка комплекса законодательных документов, составляющих нормативно – правовую базу развития физической культуры и спорта на Кубани. Нормативно-правовое обеспечение развития отрасли в крае включает:

- а) блок муниципальных документов.
- б) блок документов субъекта России;
- в) блок федеральных документов;

Сегодня для оптимизации управления развитием отрасли в Краснодарском крае укрепляются связи краевого департамента с другими заинтересованными департаментами и управлениями. Краевой департамент тесно взаимодействует с муниципальными органами, укрепляется сотрудничество с краевыми и городскими федерациями по видам спорта и спортивными клубами на взаимовыгодной основе [2, с. 46].

Успешное развитие сферы физической культуры и спорта в субъектах России во многом зависит от их финансирования, которое в настоящее время осуществляется из бюджетных и внебюджетных источников. За последние годы в Краснодарском крае наблюдается рост бюджетного финансирования отрасли. Так с 2011 г. оно возросло более чем в 4 раза [1, с. 225].

Краевой департамент занимает активную позицию в налаживании взаимовыгодных отношений с коммерческими организациями. Все спонсорские средства строго контролируются, дабы они не были использованы не по назначению. Для этого они перечисляются в клубы через краевой Департамент по физической культуре и спорту.

Реальная значимость внебюджетных источников финансирования в Краснодарском крае пока уступает бюджетным поступлениям и тем более

зарубежным аналогам, но курс на увеличение вклада внебюджетных поступлений в развитие физической культуры и спорта на Кубани четко выдерживается.

Один из эффективных путей оптимизации управления развитием физической культуры и спорта в субъектах России – использование целевых программ. Целевые программы, разработанные и реализуемые на территории Краснодарского края, можно сгруппировать по следующим признакам:

- по функциональной ориентации – спартакиады, спортивно-оздоровительные кампании типа «Спорт для всех», «СпАрт», состязания по видам спорта и т.д.;

- по времени реализации – от долгосрочных (5 лет) до краткосрочных (1 год и менее);

- по источникам финансирования – из бюджета федеральных органов, за счет средств субъекта Федерации, из муниципальных бюджетов, за счет внебюджетных средств, смешанного финансирования;

- по эффективности – самоокупаемые и дотируемые;

- по приоритетности – первоочередные и временно отложенные.

Из числа наиболее интересных и эффективно реализуемых на Кубани следует отметить такие программы, как «Здоровье и физическое воспитание дошкольников и учащейся молодежи Краснодарского края», комплексные планы подготовки спортсменов Кубани к участию в Олимпийских играх. Олимпиады и Спартакиады среди сборных команд городов и районов Кубани, юношеские спортивные игры «Олимпийские надежды Кубани», Универсиады.

Важное место в оптимизации систем управления развитием физической культуры и спорта в субъекте России занимает совершенствование системы подготовки кадров и научно-методического обеспечения.

Подготовку специалистов для отрасли на территории Краснодарского края ведут несколько учебных заведений: Кубанская государственная академия физической культуры, Армавирский государственный педагогический институт, Сочинский университет курортного дела и туризма, Институт физической культуры и дзюдо Адыгейского государственного университета, Ейский педагогический колледж и другие.

Один из важных современных моментов оптимизации управления развитием физической культуры и спорта в субъекте Российской Федерации – расширение международной деятельности. Департамент по физической культуре и спорту Краснодарского края совместно с Олимпийской академией Юга России является активным участником и катализатором ряда международных проектов в регионе. При его непосредственном участии были организованы Олимпийские игры, Игры народов Северного Кавказа, готовились Олимпийские игры стран, прилегающих к Черному морю, в Краснодаре уже 10 лет ежегодно проводятся Спартакиады ассоциации городов Юга России и стран СНГ.

Одним из эффективных путей оптимизации управления развитием физической культуры и спорта в субъекте России является плодотворное сотрудничество и активное внедрение инноваций в муниципальных органах руководства физкультурно-спортивным движением.

Самая крупная физкультурно-спортивная организация Кубани – Комитет по физической культуре и спорту администрации города Краснодара. В его деятельности наиболее ярко отражается эффективность разработанной технологии оптимизации управления развитием физической культуры и спорта в условиях Краснодарского края. В городе культивируется 44 вида спорта, и по каждому из них регулярно проводятся тренировки и соревнования. В трудных экономических условиях удалось сохранить все 33 действовавшие ранее детские спортивные школы и даже открыть 7 новых. В спортивных школах занимаются свыше 18 тыс. спортсменов.

Оптимизация управления развитием физической культуры и спорта в субъекте России зависит от создания и совершенствования деятельности информационной инфраструктуры. Сюда входит организация совместной деятельности со средствами массовой информации по пропаганде физической культуры и спорта, формированию здорового образа жизни.

Изучение возможностей оптимизации системы управления развитием физкультурно-спортивного движения в субъекте Российской Федерации, инновационных алгоритмов планирования и реализации основных мероприятий позволит управленцам более четко представить границы своей профессиональной компетенции, успешнее взаимодействовать с вышестоящими, параллельными и нижестоящими органами и организациями при решении совместных задач, эффективнее осуществлять практические мероприятия.

Использование изложенного опыта работы даст возможность специалистам из различных субъектов России творчески подходить к своей управленческой деятельности.

Список литературы

1. Зелинская М.В., Болтава А.Л. Особенности состояния региональной экономики Краснодарского края. // Экономика и предпринимательство, 2014. – № 11-3 (52-3). – С. 223-227.
2. Зелинская М.В., Перова А.Е., Ащеулов А.В. Оценка инвестиционного фактора развития инновационной экономики Краснодарского края. // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2011. – № 9. – С. 45-51.
3. Хашева З.М., Зелинская М.В., Колесник В.А. Кризис, регионы и концепция четырех «И». // Российское предпринимательство, 2010. – № 1-1. – С. 156-160.
4. Ярушкина Е.А., Зелинская М.В. Воспроизводство отношений собственности в условиях постиндустриальных преобразований. Монография / Краснодар, 2014. – 110 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Рысалиева М.Ш.

доцент кафедры «Финансы и кредит», канд. эконом. наук, доцент,
Кыргызско-Российский Славянский университет,
Кыргызстан, г. Бишкек

В статье рассмотрены актуальные проблемы налоговой системы Кыргызской Республики на современном этапе.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, налоговый механизм, налоговая система, налоговая реформа, налоговая политика.

Происходящие в Кыргызской Республике изменения в области политики и экономики, изменение правовых и бюджетных отношений между уровнями и ветвями власти, процесс интегрирования экономики КР в мировую, требуют проведения адекватной налоговой политики и построения эффективной, справедливой и стабильной налоговой системы.

В этих условиях налоговый механизм является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего рыночного механизма. В Кыргызстане вся система налогообложения все еще находится в стадии реформирования и имеет проблемы, которые требуют вмешательства и их решения со стороны государства.

Одной из актуальнейших проблем экономики нашей страны, объясняющих весьма низкую по международным меркам долю налоговых поступлений в ВВП, является наличие обширного сектора теневой экономики, которая негативно влияет на налоговую и социальную базу и ведет к порочному кругу взаимного увеличения налогового бремени и теневое сектора. По официальным оценкам Национального статистического комитета Кыргызской Республики, доля теневой экономики в ВВП составляет около 25%, а по неофициальным источникам около 50-60%.

Популярной идеей вывода экономики из «тени» являлось снижение налоговых ставок налогов. Так, с введением нового Налогового кодекса КР с 1 января 2009 года, ставки подоходного налога и налога на прибыль снижены до 10%, ставка НДС до 12%, сокращено общее количество взимаемых налогов в КР, что должно было бы стимулировать расширение налогооблагаемой базы и таким образом компенсировать потери доходов бюджета от уменьшения ставок. Очевидно, что эффект от снижения налоговых ставок зависит еще и от того, какие преимущества получают предприятия, выходящие из тени. Для многих предпринимателей легальный статус сам по себе не является достаточной компенсацией издержек на уплату налогов. Возможными стимулами могли бы стать получение доступа к относительно дешевым кредитным ресурсам, прекращение неофициальных платежей коррумпированным представителям органов власти, эффективная правовая защита интересов предпринимателей в суде и т.п. Общеизвестно, что там, где не работают законы, где предприниматели не полагаются на силу юридических актов и судебную защиту своей собственности, им выгоднее работать в теневом секторе с его устоявшимися традициями и механизмами. Без этих обстоятельств снижение ставок не позволяет рассчитывать на существенное расширение налогооблагаемой базы. Кроме того, расширение базы может затянуться во времени, так как многие потенциальные налогоплательщики будут присматриваться к ситуации и изучать опыт тех, кто вышел из «тени» первыми.

Теневая экономика создает несправедливую конкуренцию для зарегистрированных предприятий и искажает официальную статистику, что приводит к принятию неэффективных решений в области экономической политики.

Так, по данным Государственной налоговой службы при Правительстве Кыргызской Республики за 2014 год, из общего количества зарегистрированных юридических лиц только 48% отчитываются перед налоговыми органами, а из общего количества зарегистрированных налогоплательщиков – физических лиц за 2014 год, только 0,2% дают 81% от общей суммы налоговых поступлений.

Кроме того, значительная часть работающего населения КР заняты в неофициальном секторе экономики, который, по многочисленным оценкам, составляет половину всей экономики. Поэтому на данном этапе, налоговое законодательство должно развиваться в направлении наиболее полного учета доходов граждан и расширения базы обложения.

Но, как известно из опыта западных налоговых служб, очень сложно проконтролировать все личные доходы в рыночной экономике. В Кыргызстане задача усложняется тем, что из-за низкой заработной платы, постоянных задержек по выплате, люди стали гораздо чаще менять место основной работы и искать дополнительные возможности заработка не только в пределах нашей республики, но и за рубежом. Эти возможности предоставляют малые предприятия, товарищества с ограниченной ответственностью и т.д., где большинство работников трудится по совместительству. Широко практикуется работа по договорам подряда, в сфере предоставления различных услуг (няни, домработницы, репетиторы, в строительстве и др.).

Невозможно полностью выявить доходы людей, совершающих челночные рейсы в страны ближнего и дальнего зарубежья с целью покупки и перепродажи различных товаров, различной техники, в том числе автомобилей, а также доходы, которые приносит торговые киоски, даже при наличии контрольно-кассовых машин. В этих условиях требуются только новые методы администрирования налогов, причем методы взимания налога должны быть адекватны формам предпринимательской деятельности.

Широкомасштабное введение патентной системы в КР привело к отказу предпринимателей от ведения бухгалтерского учета, даже самого примитивного. Этот факт затрудняет определение порога для той категории налогоплательщиков, обороты которых превышают регистрационный порог по НДС, что приводит к определенным потерям бюджета.

На сегодняшний день участились случаи, когда предприниматели, видя, что по патенту легко и выгодно работать, дробят свой бизнес и уходят в зону патентных платежей, но бюджет при этом несет серьезные потери.

Одной из проблем на современном этапе развития экономики является неспособность государства реально оценивать доходы хозяйствующих субъектов для целей налогообложения из-за отсутствия исчерпывающей информации и слабого контроля над объемом наличных платежей и товарными потоками. В этой связи наряду с преобразованиями структурного характера необходимо обратить особое внимание на повышение качества сбора информации, необходимой для повышения эффективности фискального администрирования и налогового контроля.

Актуальной проблемой является также и отсутствие полноценной единой базы данных по налогоплательщикам (физическим и юридическим лицам), что усложняет работу по ведению качественного учета и налогового администрирования в целом. Более того, нерешенной остается проблема недостаточного информационного обмена органов налоговой службы с другими государственными ведомствами, третьими лицами, что приводит к несвоевременному или в недостаточном объеме получению информации о субъектах и объектах налогообложения.

В целом, на сегодняшний день, в действующей системе налогообложения Кыргызстана существуют следующие проблемы:

- неравномерное распределение налогового бремени между отраслями экономики, добросовестными и недобросовестными налогоплательщиками;
- укрытие налогооблагаемой базы от реальной оценки, отсутствие условий для легализации «теневой экономики»;
- отсутствие налоговых стимулов для инвестиций;
- существование многочисленных налоговых льгот;
- несовершенство патентной системы налогообложения;
- недостаточная эффективность администрирования налогов и т.д.

Выход из сложившейся ситуации состоит в радикальном упрощении налоговой системы. Чем проще налоговая система, тем проще определять экономический результат, меньше забот при составлении отчетных документов и тем больше остается времени у предпринимателей на обдумывание того, как снизить себестоимость продукции, а не на то, как снизить налоги. Налоговым же органам проще следить за правильностью уплаты налогов, что позволяет уменьшить число работников в финансовых органах. Система налогового учета и отчетности по налогам должна быть очень простой и понятной, чтобы для выполнения требований законодательства не требовалось специального образования и значительных затрат времени и сил.

Совершенствование системы налогообложения нашей республики, при долгосрочном и краткосрочном периодах, должно создавать максимально благоприятные экономические условия для:

- активизации хозяйственной деятельности субъектов;
- для притока прямых иностранных инвестиций в экономику;
- для использования государственных программ развития;
- легализации теневого сектора экономики;
- преодоления бюджетного дефицита в условиях экономического кризиса и вхождения в Таможенный союз.

Список литературы

1. Данные Государственной налоговой службы при Правительстве Кыргызской Республики за 2014-2015 годы.
2. Князев В.Г., Пансков В.Г. Налоги и налогообложение. М. ИНФРА-М., 2009.
3. «Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013–2017 годы», утвержденной Указом Президента Кыргызской Республики от 21 января 2013 года №11.
4. Рысалиева М.Ш. Налоговая система КР: история, современное состояние, перспективы. Монография. Бишкек, 2009.

ИМПОРТОЗАВИСИМОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНЕ

Савон И.В.

профессор кафедры государственного муниципального управления и
экономической безопасности, д-р экон. наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Задорожний И.И.

магистрант кафедры ГМУ и ЭБ, РГЭУ (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

Зубарев С.В.

доцент Ростовского филиала Российской таможенной академии,
канд. экон. наук, доцент, Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются вопросы обеспечения экономической безопасности на региональном уровне. Приведен анализ внешнеторговых операций в ЮФО.

Ключевые слова: экономическая безопасность, импортозамещение, внешнеэкономическая деятельность, продовольственная безопасность.

Одной из основных особенностей современного этапа экономического развития является чрезвычайно быстрый рост международной торговли научно-техническими знаниями и результатами производственно-технического сотрудничества. Характерен также быстрый рост торговли услугами, связанный с лизингом. Различия в темпах развития отдельных форм международных экономических отношений привели к существенному изменению структуры мирохозяйственных связей. В сложившихся условиях усилились взаимозависимость и тесное взаимодействие отдельных стран как в рамках экономических группировок, так и вне их.

Российская таможенная служба играет важную роль в регулировании внешней торговли страны. Ее основной задачей является обеспечение соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования, а также создание условий, способствующих ускорению товарооборота через таможенную границу. Действие современного Таможенного кодекса РФ, значительные изменения во внешней торговле, усложнение задач, возлагаемых Президентом РФ и Правительством РФ на таможенную службу, глобализация экономики, возможность применения современных информационных технологий побуждают российскую таможенную службу изменять свои процедуры и правила проведения таможенного контроля с учетом происходящих перемен и определять стратегию таможенного контроля исходя из системы мер оценки рисков.

Нынешний этап развития мирохозяйственных связей характеризуется расширением всех форм международных экономических отношений на основе быстрого роста производительных сил, обусловленного ускорением научно-технического прогресса. Следствием этого являются постоянно растущая

концентрация производства и укрупнение его размеров, что усиливает тенденцию к интернационализации хозяйственной жизни, способствует развитию международной специализации и кооперирования производства. Углубление специализации и кооперирования производства и научных исследований, как выражение международного разделения труда, требует в свою очередь огромного расширения рынков сбыта и ведет к развитию всех форм международных хозяйственных связей.

Однако имеющий место экономический кризис и наличие санкций в отношении России определяет актуальность импортозависимости нашей экономики. Здесь мы попытаемся проанализировать сложившуюся ситуацию с импортом в Южном федеральном округе с целью дальнейших предложений и исследований этой области научных знаний.

В 2014 году участниками ВЭД ЮФО импортировано 8,1 млн тонн товаров на сумму 10,4 млрд долл. США. При этом физические объемы по сравнению с прошлым годом сократились на 28,4 %, а стоимостные – на 10,5 %. Товарная структура импорта включает машиностроительную продукцию – 32,7 % стоимости (2013 г. – 26,6 %), продовольственные товары и сельскохозяйсырье для их производства – 30,5 % (2013 г. – 30,7 %), металлы и изделия из них – 12,6 % (2013 г. – 14,4 %), химическую продукцию – 8,5 % (2013 г. – 10,0 %), товары, относимые к категории «прочие» – 5,8 % (2013 г. – 6,4 %), текстиль, текстильные изделия и обувь – 4,7 % (2013 г. – 5,8 %), древесину и целлюлозно-бумажные изделия – 2,8 % (2013 г. – 3,0 %), минеральные продукты – 2,2 % (2013 г. – 2,9 %).

Стоимостные объемы машиностроительной продукции, ввезенной в 2014 году, превысили объемы 2013 года на 10 % и составили 3,4 млрд долл. США. Профилирующими позициями импорта являются плавучие средства, комплектующие для сборки автомобилей, сельскохозяйственная техника, трансформаторы, холодильники, электрические машины и оборудование.

Основные реципиенты этой продукции – хозяйствующие субъекты Ростовской (37 % стоимости) и Волгоградской (28 %) областей, а также Краснодарского края (30 %). Ведущими ее поставщиками выступали Украина (16,9 % стоимости), Китай (12,3 %), Италия (12 %), Германия (10,8 %), Испания (5,2 %), Франция (4,8 %).

В основе продовольственного импорта – фрукты (1,2 млрд долл. США), овощи (693 млн долл. США), табак и табачные изделия (177 млн долл. США), продукты переработки овощей и фруктов (159 млн долл. США), кофе, чай (158 млн долл. США), жиры и масла (151 млн долл. США), а также масличные семена (139 млн долл. США). Сокращение объемов поставок относительно 2013 года зафиксировано по фруктам (на 94 млн долл. США), табаку (на 39 млн долл. США), жирам и маслам (на 204 млн долл. США), овощам (на 6 млн долл. США). Ведущими поставщиками продовольственных товаров в 2014 году были Турция, Эквадор, Египет, Израиль, Польша, Индонезия.

Около 85 % стоимости ввозимых продовольствия и сельхозсырья для их производства поступило в адрес хозяйствующих субъектов Краснодарского края, что обусловлено специализацией края, ориентированной на перера-

ботку сельскохозяйственной продукции, в том числе сахара, чая, кофе и других продовольственных товаров.

В 2014 году ввезено около 1,3 млн. тонн металлов и изделий из них стоимостью 1,3 млн долл. США, что меньше объемов 2013 года соответственно на 26,2 % и 21,8 %. Основные объемы импортных поставок пришлись на черные металлы (52,5 % стоимости) и изделия из них (33,2 %).

Среди крупнейших стран – поставщиков – Украина (42,4 % стоимостных объемов), Китай (22 %), Турция (6 %), Германия (4 %), ОАЭ, Азербайджан и Италия (по 2 %). По этим странам, за исключением Китая и Турции, объемы поставок снизились. Реципиентами металлоизделий выступали участники ВЭД Ростовской (46 %) и Волгоградской (19 %) областей, а также Краснодарского края (29 %).

Стоимостные объемы импорта химической продукции сократились относительно уровня 2013 года на 24 % и составили 885,7 млн долл. США, физические – в 1,8 раза – до 508 тыс. тонн. Ассортиментный ряд включает пластмассы и изделия из них (43,7 % стоимости), прочие химические продукты (11,4 %), экстракты и красители (9,9 %), изделия из каучука и резины (9,8 %), органические химические соединения (8,2 %), мыло и моющие вещества (5,7 %) и другие товары. Основными импортерами химической продукции являются Ростовская (42 % стоимости) и Волгоградская (21 %) области, а также Краснодарский край (36 %). Шесть стран – Турция, Китай, Германия, Украина, Италия и США покрывают суммарно более двух третей стоимостных объемов импортных поставок продукции химической промышленности в ЮФО.

За год импортировано 282,7 тыс. тонн древесины и целлюлозно-бумажной продукции или 97,2 % к объемам 2013 года. Стоимость этих товаров составила 295,4 млн долл. США или 84,9 % к уровню предшествующего года. На бумагу, картон и изделия из них, ввезенные из Украины, Германии, Финляндии, Швеции, Китая, пришлось 74 % стоимости; на древесину и изделия из нее из Китая, Турции, Румынии, Украины – 21 %. Незначительные объемы составил импорт печатных изданий, изделий из пробки, плетеных изделий. Ввоз древесины и изделий из нее осуществлялся хозяйствующими субъектами Краснодарского края (49 % стоимости), Ростовской (34 %) и Волгоградской (15 %) областей.

Относительно 2013 года объемы импорта минеральных продуктов уменьшились на 43,8 % по весу и на 31,2 % по стоимости, составив соответственно около 2,5 млн тонн, 235,5 млн долл. США. Ранжированный по убыванию стоимости ряд основных видов минеральных продуктов в 2014 году представлен цементом – 67,8 млн долл. США (2013 г. – 126,3 млн долл. США), коксом и битумом нефтяными – 36,4 млн долл. США (2013 г. – 30,7 млн долл. США), каменным углем – 20,0 млн долл. США (2013 г. – 36,1 млн долл. США), нефтепродуктами – 19,4 млн долл. США (2013 г. – 27,4 млн долл. США).

Стоимостные объемы импортных поставок минеральных продуктов из Турции снизились более чем на треть – до 81 млн долл. США, в основном за

счет сокращения импорта цемента, гравия и щебня, гранита, полевого шпата и т.д. При этом Турция, на долю которой приходится более 34 % стоимостных объемов поставок минеральной продукции, остается ведущим поставщиком этой категории товаров. На долю Украины приходится 23 % стоимости импорта минеральных продуктов. По сравнению с 2013 годом объемы поставок из Украины сократились в 1,9 раза, составив около 55 млн долл. США, а номенклатура представлена каменным углем, машинными маслами, солью, глиной, коксом, цементом, щебнем, песком и другой продукцией.

Список литературы

1. http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26264:2015-03-17-13-28-40&catid=204:2014-&Itemid=64
2. Савон И.В. Зубарев С.В. Импортотависимость как критерий экономической безопасности: региональный аспект. Материалы 8 международной научно-практической конференции. Краснодар 2015.
3. Статистические данные Южного таможенного управления за 2014 год.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Савон И.В.

профессор кафедры государственного муниципального управления
и экономической безопасности, д-р экон. наук, профессор,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Задорожный И.И.

магистрант кафедры ГМУ и ЭБ, РГЭУ (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

Зубарев С.В.

доцент Ростовского филиала Российской таможенной академии,
канд. экон. наук, доцент, Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются вопросы обеспечения экономической безопасности на региональном уровне. Приведен анализ внешнеторговых операций в Ростовской области.

Ключевые слова: экономическая безопасность, импортотавещение, внешнеэкономическая деятельность, продовольственная безопасность.

В наиболее развитых странах среднее потребление продовольствия на одного человека находится на достаточно высоком уровне, чем в наименее развитых странах. В особенности для стран, чья валюта свободно конвертируется и экспорт промышленной продукции, отличается большими масштабами и динамичностью, импортная зависимость в продовольствии в принципе не представляет угрозы для экономической безопасности и является важным фактором интеграции страны в мировую экономику. Таким образом, подобное положение дел является хорошим показателем для использования

преимуществ международного обмена товарами по принципу, предусматривающему реализацию на международном рынке продукции, производство которой наиболее рентабельно в данной стране, в обмен на продукты, собственное производство которых менее выгодно. В итоге продовольственная независимость допускает определённые объёмы импортных товаров в общем национальном продовольственном секторе и определяет пороговые значения импортной квоты.

Естественные конкурентные преимущества России, в частности огромные посевные площади, позволяют отечественному агропрому входить в пятерку крупнейших мировых производителей и экспортеров продовольствия на мировом рынке. Но современное развитие агропромышленного комплекса ещё далеко от совершенства, так как на данный момент ещё не способно надёжно обеспечить снабжение продовольственного рынка необходимыми товарами. Уже много лет наша страна является одним из крупнейших импортеров продовольствия. Также острая проблема, что зарубежные импортёры подчас не ищут «свободных ниш» на рынке, а попросту вытесняют отечественных производителей, варьируя цены и обеспечивая единовременно большие объёмы за счёт отлаженного производства. Зачастую в страну ввозится продукция, не нашедшая сбыта в стране-производителе (либо в более развитых странах-импортерах) ввиду ее низкого качества, просроченных сроков годности и т.д. В таком контексте продовольственное самообеспечение следует рассматривать, с одной стороны, как реализацию потребности в защите внутреннего продовольственного рынка от проникновения некачественной продукции, с другой, – как необходимое условие обеспечения доходов сельского населения, рационального использования производственных мощностей и объёмное развитие перерабатывающей промышленности.

В данном контексте замещение импорта имеет смысл и является целесообразным в том случае, когда оно создает предпосылки для нормального функционирования национальной экономики и даёт возможности местному производителю конкурировать на рынке страны. Социально-экономическая ситуация в аграрной сфере страны из-за новых обстоятельств внутреннего и внешнего характера существенно осложнилась. В условиях зарубежных санкций наглядно проявилось несовершенство действующей национальной аграрной политики, которая должна быть инструментом экономического регулирования агропродовольственного рынка, государственной поддержки аграрной сферы. Возникла потребность в новом развитии программы продовольственной безопасности, которая должна опираться в первую очередь на использование внутренних производственных ресурсов страны.

До этого времени национальная экономика, базирующаяся на экспорте сырья и топлива, масштабном импорте продовольствия, показала свою несостоятельность и несоответствие времени, что требует резких перемен. Однако, учитывая реальное состояние российской экономики, ограниченность финансовых ресурсов, сравнительную инерционность отраслей сельского хозяйства, рассчитывать на быстрое импортозамещение, оперативное наращивание отечественного производства продовольственных товаров не приходится.

Необходимо приоритетным в решении продовольственных проблем выделить наращивание производства и расширение торговли сельхозпродукцией, сырьем и продовольствием в рамках формирующегося Евразийского экономического союза.

Экономические и социально-политические трансформации российского общества привели Российскую Федерацию к началу 21 века к продовольственной импортозависимости. В современных условиях основные направления совершенствования аграрной политики государства в интересах обеспечения продовольственной безопасности РФ должны быть ориентированы на производство отечественных продуктов питания, способных конкурировать с зарубежными аналогами. Это требует принятия адекватных мер и государство должно сместить свои ориентиры на наполнение российского потребительского рынка продуктами питания, повышение уровня его качества и безопасности, увеличение национальных резервов продовольствия. Основными угрозами продовольственной безопасности РФ при интеграции в мировое сообщество становятся экономическая несостоятельность сельхозпроизводителей, низкая конкурентоспособность сельхозпродукции, технологическое отставание отрасли и изменение климата. Для парирования этих угроз необходимы инновационные подходы к технологиям сельхозпроизводства, усиление селекционной работы, внедрение более эффективных методов обработки земли и сбора урожая. Сельское хозяйство нуждается в эффективных научных разработках, направленных на снижение затрат и повышение урожайности в зонах раскованного земледелия. Основой повышения эффективности агропромышленного производства является соответствующее мировой и отечественной практике развитие разных форм управления в данном секторе хозяйствования. Российские программы развития агропромышленного комплекса, основанные только на администрировании со стороны государства, показали свою неэффективность.

Одной из главных задач должна стать модернизация сельскохозяйственных, пищевых, перерабатывающих предприятий за счет привлечения значительных инвестиций. В связи с этим назрела острая необходимость перехода на внутренние источники кредита. Для преодоления существующих ограничений необходима оптимизация механизмов кредитования в сельском хозяйстве.

Стабильное и безопасное продовольственное обеспечение населения было и остается одной из самых важных государственных проблем, от решения которой зависит жизнь и здоровье нации. Охватывая широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов, обеспечение продовольственной безопасности должно являться приоритетным направлением государственной политики. Социально-экономическое развитие государства, его устойчивость в большой степени зависят от надежности продовольственной политики. Государственные программы обеспечения продовольственной безопасности страны должны быть основаны на стратегиях устойчивого экономического развития в условиях модернизации экономики и использования инструментов эффективного нор-

мативно-правового регулирования. Одним из векторов политических действий должна быть надежная социальная политика, нацеленная на повышение качества жизни населения. Время показало, что необходимо пересматривать концепцию продовольственной безопасности России. Главным ее направлением должно стать развитие внутреннего производства продуктов питания с учетом наличия отечественных ресурсов и возможностей их использования на основе эффективной системы политического управления. Развитие конкурентного российского агропромышленного комплекса, способного интегрироваться в мировое экономическое пространство, должно стать основной задачей политики государства.

Природные, экономические, демографические, социальные, национальные и иные различия приводят к дифференциации регионов по признаку их участия в плане решения проблемы продовольственной безопасности, а последнее, соответственно, требует регионального подхода к управлению агропродовольственным производством и к разработке механизма обеспечения продовольственной безопасности страны.

С точки зрения импорта продовольствия Ростовская область находится на достаточно высоком уровне независимости от стран импортёров.

В 2014 году внешнеторговый оборот, совершенный участниками ВЭД Ростовской области, составил около 7,8 млрд долл. США или 78,6 % к уровню 2013 года. Физические объемы – 16,1 млн тонн – оказались ниже уровня предшествующего года на 7 %.

Импорт Ростовской области 2014 года оценивается в 3,2 млрд долл. США, что на 26,7 % меньше, чем в 2013 году. Со странами дальнего зарубежья импорт составил 2,1 млрд долл. США (снижение на 655,7 млн долл. США), со странами СНГ – 1,1 млрд долл. США (снижение на 523,8 млн долл. США). Импорт IV квартала 2014 года составил 674,7 млн долл. США или 58,6 % к объемам октября – декабря 2013 года.

Основные объемы импорта Ростовской области обеспечены поставками товаров из Украины (33,5 % стоимости импорта), Китая (19,6 %), Турции (9,6 %), Германии (5,6 %).

Товарная структура импорта представлена машинами и оборудованием (39,2 % стоимости, 2013 г. – 37,6 %), металлами и изделиями из них (18,6 %, 2013 г. – 20,3 %), продукцией химической промышленности (11,4 %, 2013 г. – 11,2 %), текстильными изделиями и обувью (9,5 %, 2013 г. – 10,5 %), продовольственными товарами и сельхозсырьем для их производства (8,9 %, 2013 г. – 7,6 %), минеральными продуктами (4,2 %, 2013 г. – 4,7 %), древесиной и целлюлозно-бумажными изделиями (3,1 %, 2013 г. – 3,0 %) и т.д..

Стоимость ввезенных продовольственных товаров на 14 % сократилась относительно 2013 года и составила 288,7 млн долл. США. Наибольшие объемы пришлось на табак и табачные изделия (23,6 % стоимости), масличные семена (14,4 %), фрукты (14,3 %), злаки (8,2 %), овощи (7,5 %), алкогольные и безалкогольные напитки (6,7 %) и т.д. Относительно 2013 года зафиксировано значительное сокращение поставок жиров и масел (в 2,3 раза), какао (в 13 раз), табака – на 17,7 %. В тоже время увеличились объемы импортируе-

мых злаков и овощей (в 1,4 раза), масличных семян (в 1,3 раза). Ведущими импортерами сельскохозяйственной продукции были Турция (18,5 % стоимости), Украина (16,5 %), Бразилия (8,6 %), Греция (5,7 %), Франция (5,2 %).

Оценивая приведённые статистические данные, можно сказать, что в развитии продовольственной безопасности на региональном уровне наметились положительные сдвиги ещё до введения экономических санкций. Заметное падение импорта в частности из стран дальнего зарубежья говорит, о том что самообеспечение продовольствием растёт в плотной взаимосвязи с постепенным развитием аграрного сектора в регионе.

Но для создания полноценных экономических преобразований на территории Ростовской области требуются значительные изменения. К числу основных следует отнести следующие: совершенствование основ государственного управления системой продовольственной безопасности; создание механизма эффективной реализации отношений собственности на основные средства производства, в том числе на землю; соблюдение зональных систем земледелия и севооборотов, внедрение энергосберегающих технологий, новых сортов и гибридов зерновых, масличных и других сельскохозяйственных культур, повышение эффективности использования сельскохозяйственных земель; разработка региональных целевых программ; выделение льготных кредитов для закупки сырья у сельхозтоваропроизводителей всех форм собственности после предоставления реестров о заключении договоров по объемам и видам продукции для обеспечения стабильной работы предприятий перерабатывающей промышленности; формирование продовольственного фонда; обеспечение последовательного повышения государственных гарантий в оплате труда до уровня прожиточного минимума; создание единой информационно-консультационной службы АПК Ростовской области; осуществление государственной целевой поддержки развития агропромышленного производства; создание государственного заказа на основную часть производимой продукции; укрепление кадрового потенциала отрасли.

В целом механизм управления продовольственной безопасностью Ростовской области должен включать систему государственных, рыночных и общественных институтов, выполняющих те или иные функции обеспечения продовольственной безопасности на различных уровнях в соответствии со структурой целей, функционирующих на основе адекватной нормативно-правовой базы.

Список литературы

1. Королев И., Жуковская В., Чертко Н. Импорт и продовольственная безопасность России // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 11.
2. Савон И.В., Сарабашян М.М. Внешнеторговая деятельность в субъекте РФ: практический аспект экономической безопасности. Материалы региональной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, молодых ученых и студентов 24-25 октября 2014 г., РГЭУ (РИНХ), 2014.
3. Савон И.В., Сарабашян М.М. Экономическая безопасность и импортозависимость: анализ и тенденции в ЮФО Ученые записки. Факультет МиП, РГЭУ (РИНХ), 2014.
4. Таможенная статистика внешней торговли Южного таможенного управления 2013-2014.

ИННОВАЦИИ КАК ОСОБЫЙ ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Седых Ю.А.

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства, к.э.н.,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия, г. Ростов-на-Дону

Макаренко Т.А.

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

Косолапова А.В.

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

В статье инновации и как частный случай управленческие инновации являются ключевыми факторами успеха и, возможно, единственным средством выживания предприятий на рынке.

Ключевые слова: инновации, управление инновациями, устойчивое развитие компании, антикризисная политика.

На сегодняшний день, мы становимся свидетелями того, что кризисы довольно частые явления в современной экономике. Они не только приводят в упадок экономические показатели и замедляют развитие экономики, но и влекут массу негативных последствий для населения, поэтому в целях устранения кризисов необходим комплексный подход к их управлению. Так современная наука управления исходит из того, что любое управление на современном этапе развития экономики должно быть антикризисным, поэтому каждый менеджер компании должен обладать антикризисным мышлением и в условиях кризиса принимать и реализовывать на практике антикризисные стратегии. Однако в последнее время успешное развитие бизнеса в большей мере связывают с инновационной составляющей предприятия.

В современных условиях развития российской экономики инновации и как частный случай управленческие инновации, пожалуй, становится ключевым фактором успеха и, возможно, единственным средством выживания предприятий на рынке.

В свою очередь эффективное управление инновациями становится важнейшей задачей антикризисной политики предприятия, выполнение которой, во многом зависит от качества принимаемых инновационных решений, от возможности находить подходы, которые могли бы обеспечить как организационно, так и экономически достижение поставленных целей ни созданию конкурентных преимуществ компании [3, с. 12].

Представляется, что устойчивое развитие компании, исходя из опыта эффективных предприятий, обеспечивается только на основе сбалансирован-

ной группы инноваций. В данном случае речь идет о продуктовых, технологических, организационно-управленческих инновациях [4, с. 120]. Вообще можно отметить, что инновационная деятельность в большей степени, чем другие мероприятия способна выводить предприятие из кризиса. Однако инновационная деятельность сопряжена с риском, так как отсутствуют полные гарантии благополучного результата, поэтому следует уделять большое внимание выбору стратегии инновационного развития. Для принятия данного вида управленческих решений, необходимо исходить из специфических особенностей инновационных процессов, а также учитывать степень новизны, инновационные возможности конкретного предприятия [1].

Важно подчеркнуть, что большего успеха достигают те компании, которых инновационная деятельность является постоянной и у которых инновационная деятельность является постоянной и осуществляется непрерывный процесс управления инновационными решениями и нововведениями. Отсюда можно утверждать, что основополагающую роль в процессе антикризисного управления играют не столько единичные инновационные решения, сколько масштабные инновационные стратегии, которые позволяют координировать направления развития предприятия в долгосрочной перспективе.

При формировании инновационной стратегии предприятие в первую очередь должно правильно определить путь совершенствования тех или иных процессов, и уметь разумно сочетать различные методики и способы внедрения новшеств. Необходимо помнить и о том, что в принципе любая инновационная деятельность связана с привлечением различного рода ресурсов, основными из них являются инвестиции, затраты времени на научно-исследовательские работы, технологическое освоение производства продукции и т.д.

Выбор инновационного пути развития дает позитивный результат. Он способствует в первую очередь эффективному функционированию элементов антикризисного управления предприятием, во-вторых, радикально меняет экономическую систему предприятия, что самым наилучшим образом сказывается на его конкурентных преимуществах. Сам процесс инновационного развития любого предприятия начинается с внедрения новшеств, который влечет к увеличению объема знаний работников, также развитию и совершенствованию управленческой практики, повышению уровня культуры работников, стимулированию создания новых идей, повышения производительности труда [2].

Данные аспекты использования инновационных подходов образуют базу для успешного проведения комплексной антикризисной политики, которая способствует эффективному функционированию предприятия в условиях конкуренции рыночной среды.

Еще одним из положительных факторов развития инновационных структур является создание предприятий малого бизнеса, который в рыночной экономике выступает в качестве ведущего сектора. Развитие малого бизнеса в свою очередь помогает решать проблему занятости населения и социальной стабильности общества.

На макроуровне, инновационные предприятия являются наиболее эффективным инструментом регулярного обновления всех элементов производственных и управленческих процессов, и обеспечения высокой конкурентоспособности товаров и услуг, поэтому необходимо создать условия для инновационного развития российской экономики [5].

Пожалуй, основным фактором перехода российской экономики на инновационный путь развития должно стать создание единой предпринимательской среды путем взаимодействия производственной и инновационной сферы с промышленными предприятиями, корпорациями, проектными и исследовательскими учреждениями при поддержке государства [6, с. 201].

В заключение стоит отметить, что развитие эффективной экономики в современных условиях может осуществляться только при условии повышения конкурентоспособности производственных предприятий на основе наукоемких технологий. Следовательно, инновации играют наиважнейшую роль в развитии экономики.

Список литературы

1. Афонасова М. Л. Институциональные аспекты стратегии инновационного развития российской экономики. // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3234/>
2. Батысовский Л. М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/15692/>
3. Валинурова Л. С., Казакова О. Б., Исакова Э. И., Мазур Н. 3. Теоретико-методологические аспекты управления социальной сферой как социально-экономической системой в условиях формирования конкурентных отношений. – Уфа, 2012.
4. Васильева Л. Н. Методы управления инновационной деятельностью. – М.: КНОРУС, 2011.
5. Глилитская Е. В. Хозяйственная среда инновационного развития. // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2516/>
6. Маренков Н. Л. Инновации в России. – М.: Издательство МИСИ: Флинта, 2010.

АУТСОРСИНГ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Сенченко Д.Ю.

студентка инженерно-экономического факультета,
Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС),
Россия, г. Новосибирск

Научный руководитель – канд. эконом. наук, доцент Байкалова Н.А.

В статье рассматривается сущность внедрения аутсорсинга на предприятиях, в частности, на предприятиях ОАО «РЖД».

Ключевые слова: аутсорсинг, железнодорожный транспорт, пассажирские перевозки, расходы.

В процессе структурной реформы железнодорожного транспорта, при разделении видов деятельности на основные и неосновные, а также посред-

ством выделения непрофильных, для повышения уровня конкуренции в сфере пассажирских перевозок ведется работа по оптимизации расходов, используя аутсорсинг. В связи с этим, особого внимания заслуживают вопросы, регулирующие трудовые отношения, бухгалтерский учёт и налогообложение с возможными рисками для компании.

Внедрение аутсорсинга на предприятиях открытого акционерного общества «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») представляет собой ловкий инструмент производства, который обеспечивает снижение эксплуатационных расходов. С 2006 года в отрасли переданы на аутсорсинг операции, в которых было задействовано более 60 тыс. человек, это около 6% от общей численности работников компании. В своей статье, старший вице-президент ОАО «РЖД» Лапидус Б.М. приводит перечень основных видов работ, возможных для использования аутсорсинга при пассажирских перевозках. По данным Западно-Сибирского филиала акционерного общества «Федеральная пассажирская компания» (АО «ФПК») осуществляет оплату услуг аутсорсинговых фирм за уборку помещений производственного и общехозяйственного назначения.

Следует отметить, что на сегодняшний день в Гражданском кодексе Российской Федерации положений о договорах аутсорсинга нет. Поскольку договоры аутсорсинга подразумевают оказание услуг одной организацией другой, то такие договоры заключаются, как возмездное оказание услуг согласно статьям 779-783 ГК РФ. Однако, с 1 января 2016 г. в трудовое законодательство Федеральный закон от 05.05.2014 № 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» вводятся два новых понятия: заемный труд и деятельность по предоставлению персонала.

В связи с этим возникает необходимость рассмотрения отношений по привлечению работников, которые предъявляются к деятельности по предоставлению персонала с использованием в договоре формулировки, принятой в российском законодательстве, то есть заключать договор о предоставлении персонала.

В целях управления затратами важно знать, насколько величина производственной себестоимости определяется расходами, обусловленными непосредственно выполнением процесса производства услуг, а насколько расходами по обслуживанию и управлению производством. Следовательно, грамотное отражение расходов по аутсорсингу в бухгалтерском учете позволит принять правильное решение по вопросу налоговой нагрузки, что напрямую повлияет на финансовое состояние компании.

Изучив классификацию затрат, отметим что расходы, связанные с оплатой услуг аутсорсинговых фирм АО «ФПК» включает в состав прочих материальных затрат в накладных расходах. Учет расходов на железнодорожном транспорте осуществляется на основе действующего Плана счетов бухгалтерского учета. Данные расходы признаются в качестве управленческих расходов и учитываются на счетах 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы», а затем, в конце отчетного периода, списываются на счёт 20 «Основное производство». Они принимаются к бух-

галтерскому учету в сумме, установленной договором с фирмой-аутсорсером.

Необходимо отметить, что в перечне аналитических счетов, открытых к счету 25 и 26, выделены субсчета второго порядка, соответственно «...расходы подразделения собственно» должны учитывать расходы аутсорсинга.

В то же время суммы, выплачиваемые по рассматриваемым договорам, необходимо учесть в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией, на основании подп. 19 п. 1 ст. 264 НК РФ. При этом необходимым условием является документальные основания для учета данных затрат – это сам договор, первичные документы к нему (акты, счета) и счета-фактуры.

Практика показывает, что при проверках налоговые органы уделяют им повышенное внимание, так как, за подобными сделками зачастую скрывается недобросовестное поведение налогоплательщиков, претворяющих в жизнь различные схемы минимизации налогообложения. Поэтому при введении в бизнес-практику аутсорсинга у компании всегда появляются налоговые риски.

Таким образом, предложенные рекомендации по трудовой дисциплине и учету расходов АО «ФПК» в условиях применения аутсорсинга позволяют достоверно формировать информацию и избегать судебных и налоговых разбирательств.

Список литературы

1. Байкалова Н.А. Организация бухгалтерского учета в ОАО «РЖД» на современном этапе // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 1-4. С. 59-62.
2. Лапидус Б.М. Аутсорсинг как одно из приоритетных направлений в реформировании и повышении эффективности российских железных дорог // Железнодорожный транспорт. – 2006. – №2. – С.40-44.
3. Полякова Е. В. Преимущества и недостатки аутсорсинга. URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/> (дата обращения: 20.10.2015).

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Строгонов А.А.

магистрант кафедры бухгалтерского учета и экономического анализа,
ГОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова», Россия, г. Магнитогорск

В статье рассмотрены понятия кредитной политики коммерческого банка и проанализирован ряд факторов, которые влияют на формирование кредитной политики банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, кредитная политика, кредитная конъюнктура, регулятивные факторы, макроэкономические факторы, коммерческие факторы, клиентские факторы, ключевая ставка, ставка рефинансирования, инфляция, процентная ставка.

Необходимость изучения проблем формирования кредитной политики коммерческого банка связана напрямую с результатами деятельности банка.

Грамотно разработанная кредитная политика способствует увеличению качества портфеля и активов банка, а также их доходности и приводит в итоге к росту прибыли или сохранению ее на прежнем уровне в условиях сложной экономической ситуации. Наоборот, неправильный выбор кредитной политики или полное ее отсутствие ведет к серьезным банковским потерям, и в дальнейшем к банкротству или же к отзыву лицензии, как это случилось с рядом российских коммерческих банков. На данный момент в связи со сложившейся ситуацией на финансовом рынке России, актуальность систематизированного подхода к разработке кредитной политики становится все более значимой. Степень освещения проблемы, связанной с формированием кредитной политики коммерческого банка, в экономической литературе недостаточна, что еще раз подчеркивает актуальность данной проблематики.

С точки зрения практической разработки кредитной политики коммерческого банка необходимо определить:

- суть кредитной политики;
- систематизировать факторы, влияющие на ее разработку;
- проанализировать влияние наиболее значимых факторов на принимаемые управленческие решения по формированию кредитной политики коммерческого банка.

Кредитная политика – это очень актуальный инструмент управления коммерческим банком. Кредитная политика банка – это направленные действия организации, занимающейся кредитной деятельностью, а именно предоставлением займов юридическим и физическим лицам. Основой кредитной политики является нахождение идеального баланса для финансовой организации между рисками и доходом от предоставляемых услуг.

Ни одна компания, которая работает в финансовом секторе, без оценки своего положения на рынке не сможет быть успешной. К числу принципиальных задач руководства компании относятся правильная оценка рынка, поскольку любое оперативное или долгосрочное решение принимается на основе конъюнктурных оценок. Конъюнктура рынка есть ни что иное, как конкретная финансовая ситуация, которая на данный или любой другой определенный момент времени сложилась на рынке.

Следуя логике, формирование кредитной политики напрямую будет зависеть от факторов внешней среды. В связи с довольно сложной ситуацией на сегодняшнем финансовом рынке в Российской Федерации, анализ конъюнктуры приобретает все большую актуальность. Кредитная политика банка зависит от множества факторов и это отнюдь не ситуация на рынке кредитования и не виды потребительских кредитов. Факторы, влияющие на поведение коммерческого банка на рынке кредитования более глобальны.

Проанализировав влияние конъюнктуры на поведение коммерческих банков в целом на рынке кредитования, можно сделать выводы о влиянии этих факторов на формирование кредитной политики коммерческих банков.

Попробуем разделить все факторы на категории:

1. Регулятивные факторы.
2. Макроэкономические факторы.

3. Коммерческие факторы.

4. Клиентские факторы.

К регулятивным факторам расчета процентных ставок по кредиту относятся:

- Ключевая ставка (ставка рефинансирования).
- Факторы, описывающие действующее законодательство.
- Антимонопольные факторы.
- Налоговая нагрузка.
- Страховые факторы.

То есть это все те факторы, которые банк не в состоянии контролировать и изменять. Данные факторы никак не зависят от банков.

Макроэкономические факторы довольно схожи с регулятивными факторами, за исключением того что эти факторы зависят не только от центрального банка РФ, но и от экономической обстановки в стране. К таким факторам можно отнести следующие:

- Инфляция.
- Стоимость национальной валюты.
- Конкуренция.
- Уровень доходов населения.

Здесь следует обратить особое внимание на инфляцию, которая всегда отражается в действующей ключевой ставке (ставке рефинансирования).

Уровень доходов населения частично зависит от положения в стране. В условиях кризиса в стране и вследствие низкой заработной платы у населения кредиты с высокой процентной ставкой не только не будут пользоваться популярностью, но и не будут одобряться из-за риска невозврата.

Конкуренция также играет всегда в пользу потребителей. Она не позволяет банкам увеличивать процентные ставки, а также предоставляет потенциальным заемщикам широкий выбор потребительских кредитных программ.

К коммерческим факторам расчета процентных ставок по кредиту можно отнести:

- Стоимость аренды помещения.
- Уровень плата за коммуникационные услуги и другие отчисления.
- Уровень заработной платы персонала.
- Риски убытков.

В первую очередь банки – это коммерческие организации, которые занимаются получением прибыли, поэтому все перечисленные факторы очень важны для кредитной организации. Для того чтобы выжить в конкурентной среде банки вынуждены находить грань доходности для успешного ведения дел.

В клиентских факторах расчета процентных ставок по кредиту все зависит от каждого клиента индивидуально. Анализ клиентской базы банка, и предыдущего опыта рисков невозврата и просрочки приводит к созданию минимальных требований для заемщика, чтобы отсеять ненадежных клиен-

тов от благонадежных заемщиков путем обычного статистического анализа. К этим факторам относятся:

- Личные данные.
- Возраст.
- Прописка.
- Семейное положение.
- Личное имущество.
- Уровень дохода.
- Место работы и стаж.
- Кредитная история и др.

Отталкиваясь от данных настоящей экономической ситуации в условиях действий санкций со стороны США и Европы, на первый план вышли такие факторы как ключевая ставка (ставка рефинансирования), инфляция, стоимость национальной валюты и мировая ситуация в целом. Эти параметры обратили на себя более пристальное внимание ЦБ РФ, в частности инфляция, т.к. вышли за пределы допустимых значений для развития стабильной экономической ситуации в стране. Для того чтобы поддерживать здоровую экономику в стране были приняты ряд мер, которые должны стабилизировать экономику.

Проанализируем наиболее значимые внешние факторы, оказывающие влияние на формирование кредитной политики коммерческого банка.

Инфляция – это переполнение каналов денежного обращения избыточной денежной массой, проявляемое в росте товарных цен.

В современной экономике инфляция возникает как следствие целого комплекса причин (факторов), что подтверждает, что инфляция – не чисто денежное явление, а также экономический и социально-политический феномен. Инфляция зависит также от социальной психологии и общественных настроений. Динамика цен в сторону их увеличения – предпосылка, а зачастую уже и сама инфляция. Инфляция может быть вызвана несколькими причинами или совокупностью этих причин сразу:

- **монетарные:** несоответствие денежного спроса и товарной массы, когда спрос на товары и услуги превышает размер товарооборота; превышение доходов над потребительскими расходами; дефицит государственного бюджета; чрезмерное инвестирование – объем инвестиций превышает возможность экономики; опережающий рост заработной платы по сравнению с ростом производства и повышением производительности труда;

- **структурные причины:** деформация народно-хозяйственной структуры, выражающаяся в отставании развития отраслей потребительского сектора; снижение эффективности капиталовложения и сдерживание роста потребления; несовершенство системы управления экономикой;

- **внешние причины** – сокращение поступлений от внешней торговли, отрицательное сальдо внешнеторгового платежного баланса [1].

Инфляция искажает все основные экономические показатели: ВВП, рентабельность. Рост цен сопровождается падением валютного курса национальной денежной единицы. Влияние инфляции на экономическую жизнь

можно рассматривать в двух направлениях: воздействие на перераспределение национального дохода и на объем национального производства.

Уменьшить негативное влияние инфляции на экономику возможно только путем снижения ее роста, а значит уменьшение обращения денежной массы внутри страны, что в свою очередь должно привести к прекращению падения курса национальной валюты.

На новом этапе становления Российской экономики большим шагом ЦБ РФ стал переход к инфляционному таргетированию, как к конституциональному механизму проведения денежно-кредитной политики, а также постепенное снижение инфляции, что необходимо для повышения инвестиций [2].

13 сентября 2013 года Совет директоров Банка России в рамках перехода к режиму контроля за инфляцией принял решение о реализации комплекса мер по совершенствованию системы инструментов денежно-кредитной политики. Данные меры подразумевают введение ключевой ставки и построение денежной политики от ее процентного значения взамен ставки рефинансирования существенным отличием между которыми является выдача займов банкам на краткосрочный и долгосрочный период соответственно. Ключевая ставка – процентная ставка, по которой Центральный банк России (ЦБ РФ) предоставляет кредиты коммерческим банкам в долг на одну неделю, и одновременно та ставка, по которой ЦБ РФ готов принимать от банков на депозиты денежные средства. Она играет роль при установлении процентных ставок по банковским кредитам и оказывает влияние на уровень инфляции и стоимость фондирования банков [3].

Банк России использует ключевую ставку в качестве основного индикатора направленности денежно-кредитной политики. К 1 января 2016 года Банк России скорректирует ставку рефинансирования до уровня ключевой ставки. Ставки по операциям Банка России постоянного действия по абсорбированию и предоставлению ликвидности на срок 1 день образуют, соответственно, нижнюю и верхнюю границы процентного коридора, симметричные относительно ключевой ставки. При принятии Банком России решения об изменении уровня ключевой ставки границы коридора будут автоматически сдвигаться на величину ее изменения. Банк России определил ширину процентного коридора в 2 процентных пункта. Указанная ширина коридора рассматривается как оптимальная для ограничения волатильности процентных ставок денежного рынка при сохранении стимулов к перераспределению средств на межбанковском рынке [4].

Такой шаг, сделанный в 2013 году, может означать только одно ЦБ перешел от планирования на долгосрочную перспективу к краткосрочной. ЦБ отходит от политики долгосрочного планирования, сосредоточившись исключительно на корректировке инфляции и постепенному переходу к плавающему валютному курсу, подобно тому, как это делается в Европейских странах.

Однако в настоящий момент в сложившихся условиях Российской экономики, мы можем наблюдать существенно завышение ключевой процентной ставки, что вполне может замедлять восстановление экономики после

инфляционного всплеска в конце прошлого года. Если проанализировать графики изменения инфляции и ключевой ставки, то можно увидеть замедленную реакцию со стороны ЦБ. На рисунке 1 представлено изменение инфляции в РФ с сентября 2013 – август 2015 г.



Рис. 1. Изменение инфляции в РФ с сентября 2013 – август 2015 г.

Инфляция один из самых сильных и значимых факторов для коммерческой политики кредитной организации, так как прибыль подвергается законам внутреннего рынка и так же обесценивается как и национальная денежная масса в стране. Поэтому в зависимости от уровня инфляции, коммерческой организации стоит делать анализ рентабельности производимых операций на данный момент.

Еще один из ключевых факторов, влияющих не только на кредитную политику коммерческого банка, но и на уровень инфляции в стране, это значение ключевой ставки.

На рисунке 2 представлено изменение ключевой ставки в РФ с сентября 2013 – август 2015 г.



Рис. 2. Изменение ключевой ставки в РФ с сентября 2013 – август 2015 г.

Сопоставив значения инфляции и ключевой ставки на конец 2013 года можно увидеть, что значения ключевой ставки на меньшем уровне сохраняло значение инфляции при наименьших значениях. Однако такое замедление в принятии решения может быть лишь вынужденным шагом для сдерживания инфляции, для предотвращения возможного повышения ее уровня в будущем периоде.

Значение ключевой ставки на прямую влияет на займы коммерческого банка у центрального банка, и влияет на денежный оборот средств внутри страны. Чем выше ключевая ставка, которую выставляет Центральный банк, тем меньше кредитная организация берет займ денежных средств у государства и соответственно оборотность денежной массы внутри страны падает. В такой ситуации коммерческому банку необходимо выровнять свои денежные потоки, для определения количества юридических и физических лиц, которых они смогут заинтересовать своими условиями в такой экономической ситуации.

Несмотря на тот факт, что на кредитную политику коммерческих банков влияет множество факторов, наиболее значимыми можно выделить регулятивные и макроэкономические факторы, так как эти факторы в большинстве случаев являются первопричиной и изменения других косвенно влияющих факторов. А инфляция и ключевая ставка ЦБ в данном случае выступают «локомотивом» в регулятивных и макроэкономических факторах.

Хорошим зеркалом состояния внутреннего финансового рынка в России можно назвать ставку по потребительским кредитам в банках. Собственно говоря, процентная ставка и условия, на которых можно взять кредит в том или ином банке под эту процентную ставку, и есть одно из главных выражений кредитной политики коммерческого банка. Для выяснения зависимости между инфляцией, ключевой ставкой и процентной ставкой по потребительским кредитам построим график изменения средневзвешенной процентной ставки по кредитам предоставляемым тридцатью крупнейшими банками России («Ак Барс», «Альфа-банк», «Банк Москвы», банк «Санкт-Петербург», банк «Русский стандарт», «Бинбанк», банк «Возрождение», банк «Восточный», ВТБ, «ВТБ 24», «Газпромбанк», «МДМ банк», «МИНБ», «Московский кредитный банк», «Номос-банк», «Нордеа банк», банк «Петрокоммерц», «Промсвязьбанк», «Райффайзенбанк», «Росбанк», «Россельхозбанк», банк «Россия», Сбербанк, «Связь-банк», «Ситибанк», «Транскредитбанк», «ХКФ банк», «Ханты-Мансийский банк», банк «Уралсиб» и «Юникредит банк») для физических лиц в рублях. На рисунке 3 представлено изменение средневзвешенной процентной ставки по кредитам для физических лиц в рублях в РФ с сентября 2013 – август 2015 г.

В процентную ставку на потребительские кредиты уже заложены риски уровня инфляции, риск невозврата основываясь на ключевой ставке. Сопоставив графики на рисунках 1, 2 и 3 можно увидеть прямую зависимость между инфляцией, ключевой ставкой и процентами на потребительские кредиты, которые банки готовы предоставлять населению. Что напрямую доказывает о сильном влиянии этих факторов на кредитную политику коммерческого банка.

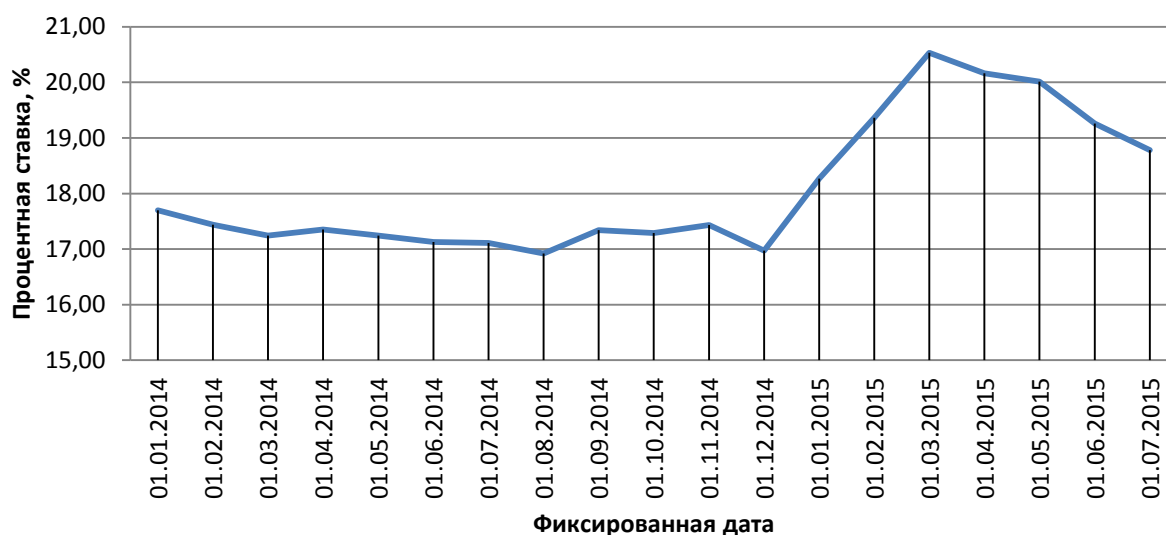


Рис. 3. Изменение средневзвешенной процентной ставки по кредитам для физических лиц в рублях в РФ с сентября 2013 – август 2015 г.

На данный момент на российском рынке финансовых услуг потребительское кредитование занимает примерно половину от всех доходов банков. Поэтому для того чтобы коммерческому банку конкурировать среди подобных нужно обращать большое внимание именно на этот показатель диктуемый ЦБ. Однако для всех коммерческих банков это условие одинаково, а соответственно более детальная разработка коммерческой политики должна отталкиваться от коммерческих и клиентских факторов.

Список литературы

1. Википедия. Свободная энциклопедия. <https://ru.wikipedia.org/>
2. Интерфакс, «ЦБ ставит задачу постепенного перехода на инфляционное таргетирование.», 01.10.2013.
3. Макеров И. В. Законодательное формирование ставок налогообложения доходов банков в Российской Федерации // Право и экономика. – 2013. – № 6. – С. 66–71.
4. Центральный банк Российской Федерации (Банк России) Департамент внешних и общественных связей, www.cbr.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Табалдиева А.С.

доцент кафедры «Экономической теории»,
Кыргызский государственный технический университет им. И. Раззакова,
Кыргызстан, г. Бишкек

В статье рассмотрено современное состояние пищевой промышленности республики, обосновано необходимость развития этой отрасли.

Ключевые слова: промышленность, пищевая промышленность, эффективность, экспорт, импорт, кредиторская, дебиторская задолженность, фондовооруженность.

Пищевая промышленность – одна из приоритетных отраслей промышленности республики, которая является также важной частью агропромышленного комплекса Кыргызской Республики и производит более 15,4% объема промышленной продукции республики и более 25% объема экспорта. Основными задачами развития пищевой промышленности являются: обеспечение потребностей населения в продуктах питания, достижение стабилизации и устойчивой тенденции роста производства, создание условий для производства пищевой продукции, роста инвестиционной политики, обеспечение структурной перестройки отрасли, техническое перевооружение предприятий, переориентация предприятий на выпуск конкурентоспособной качественной продукции, наращивание экспортного потенциала.

В условиях углубляющегося столкновения интересов мировых держав, когда мировые державы через санкции стремятся доминировать над другими государствами, чтобы обеспечить продовольственную безопасность республики необходимо всемерно развивать все отрасли сельского хозяйства, особенно животноводство, создать современную перерабатывающую промышленность на уровне мировых стандартов.

Как показывает мировая практика, пищевая промышленность является высокоэффективной, быстро окупаемой отраслью, обеспечивающей себя сырьем, в основном, производимым в стране. Для совершенствования работы предприятий пищевой промышленности по выпуску качественной, натуральной, доступной продукции и улучшения их экономических показателей необходимо провести исследования и анализ состояния пищевой промышленности республики.

Структура промышленности Кыргызской Республики включает в себя 17 отраслей, из них две отрасли в горнодобывающей промышленности, 14 отраслей в обрабатывающей промышленности и электроэнергетика как отдельная отрасль промышленности.

Пищевая промышленность остается приоритетной и важнейшей отраслью экономики. От ее деятельности во многом зависят макроэкономические показатели и продовольственная безопасность республики, обеспеченность доступной пищевой продукцией всех слоев населения.

По данным Нацстаткомитета Кыргызской Республики по итогам 2013 года в пищевой промышленности насчитывается 339 предприятий, производящих пищевые продукты, включая безалкогольные напитки и табачные изделия с численностью занятых 20 539 тыс. чел.

Таблица 1

**Численность предприятий и занятых в пищевой промышленности
Кыргызской Республики [4.27]**

Наименование	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2009 в %
Число предприятий	412	392	372	354	339	82,3
Среднегодовая численность работников (человек)	20429	20422	21210	20749	20539	100,0

Как показано на табл. 1 за период 2009-2013 гг. количество предприятий сократилось на 17,7 % из-за преобладающего импорта некачественной и дешевой пищевой продукции и высокой конкуренции пищевой продукции производителями как внутри страны, так и с зарубежными предприятиями.

Хотя сокращается количество предприятий пищевой промышленности, но почти на одном уровне остается количество задействованных в них рабочей силы. С 2009 года по 2013 год среднегодовая численность работников увеличилась с 20429 чел. до 20539 чел. (2013 г.), т.е. на 110 человек.

Вместе с тем, мы наблюдаем рост заработной платы работников пищевой промышленности. За рассматриваемый период среднемесячная заработная плата работников выросла на 156,5%, что в абсолютном выражении составляет 2859.1 сомов. Несмотря на уменьшение вышеназванных показателей, объемы производства продукции пищевой промышленности из года в год увеличивается. Например, за рассматриваемый период общий объем произведенной продукции пищевой промышленности увеличился на 45,7 %, и в то же время увеличился импорт – в 1,9 раза, а экспорт продукции пищевой промышленности наоборот сократился на 21,2% (табл. 2).

В сфере экспорта и импорта продукции наблюдается отрицательное сальдо в сумме 637649,9 тыс. долл. США (2013 г.), что свидетельствует о низкой конкурентоспособности продукции пищевой отрасли и неэффективности производства предприятий нашей республики. В этом можно убедиться при анализе экономических показателей деятельности предприятий.

Таблица 2

**Производственные показатели пищевой промышленности
Кыргызской Республики [4.33]**

	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2009 в %
Объем производства пищевой продукции (млн. сомов)	15 330,4	17 158,6	19 035,2	21 104,9	22 332,7	145,7
Удельный вес в общем объеме производства промышленности, %	15,5	13,6	11,6	15,4	13,2	85
Экспорт по ГСКП*(тыс. долларов)	86502,0	64957,9	71305,8	73097,8	68154,4	78,8
Импорт по ГСКП* (тыс. долларов)	407 938,7	438 453,2	600 263,1	824 690,1	705 804,3	173,0

Удельный вес пищевой промышленности в общем объеме произведенной продукции промышленности республики за указанный период остается на уровне 15,4%, с небольшими отклонениями 2010-11 гг.

Для пищевой промышленности характерна менее выраженная по сравнению с другими отраслями экономики территориальная специализация, так как практически в каждом регионе имеются те или иные предприятия, производящие различные виды продукции. Однако в Кыргызстане можно выделить более или менее специализированные районы, дающие определенный

ассортимент продукции. Об этом можно судить по данным таблицы 3, где можно наглядно увидеть размещения предприятий пищевой отрасли по регионам республики.

Как видно на таблице, наибольшее количество предприятий пищевой промышленности размещены в Чуйской области. Их количество на 1 января 2013 года составляет 114, что составляет 33,6% от общего количества предприятий пищевой промышленности республики.

За рассматриваемый период в пищевой отрасли наблюдается увеличение выпуска пищевой продукции, как в физическом, так и в стоимостном выражении, за исключением небольших наименований. В производстве сахара-песка и безалкогольного напитка увеличение физического объема продукции составили в 4,3 и 4,0 раза соответственно, вина плодово-ягодные – в 3,2 раза (см. табл. 4).

По остальным видам пищевой продукции мы замечаем рост объема продукции. Например, колбасные изделия на 60,3%, сыры всех типов на 24,9%, сухари и печенье – 20,7%, макаронные изделия без начинки на 44,4%, воды минеральные и газированные-73,2%, водка и ликеры на 17,6%, вино виноградное натуральное на 24,3%, шампанское – 40,9%, коньяк на 31,6%, пиво на 57,7% (табл. 4).

Таблица 3

Число предприятий пищевой промышленности республики по регионам [4.39]

	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2009 в %
Кыргызская республика в %	412 100	392 100	372 100	354 100	339 100	82,3
Баткенская область	15 3,6	14 3,5	15 4,0	14 3,9	13 3,8	86,7
Джалал-Абадская область	22 5,3	21 5,3	23 6,2	23 6,4	23 6,8	104,5
Иссык-Кульская область	58 14,1	55 14,0	48 12,9	46 12,9	36 10,6	62,1
Нарынская область	6 1,5	4 1,0	7 1,9	8 2,3	8 2,4	133,3
Ошская область	24 5,8	23 5,9	19 5,1	18 5,1	18 5,3	75,0
Таласская область	8 1,9	10 2,6	9 2,4	9 2,5	9 2,7	112,5
Чуйская область	151 36,7	129 32,9	122 32,8	116 32,8	114 33,6	75,5
г. Ош	29 7,0	31 7,9	30 8,1	28 7,9	25 7,4	86,2
г. Бишкек	99 24,0	105 26,8	99 26,6	92 25,9	92 27,1	92,9

А в производстве сливочных масел всех видов наблюдается резкое сокращение производство продукции с 10982,7 т. в 2009 г. до 1991,1 т. в 2013 г., или на 81,9%.

Такое положение наблюдается и в производстве папирос и сигарет. В 2009 г. их производство по республике составили 3586,0 млн. шт. а в 2013 г. их количество сократилось до 935,4 млн. шт. или на 73,9%. В производстве

сливки несгущенные или неподслащенные и табака объем их производство продукции сократилось более половины или на 56,7% и 46,3% соответственно.

Таблица 4

**Производство основных видов продукции пищевой промышленности
Кыргызской Республики [3.161]**

	2009	2010	2011	2012	2013	2013/ 2009 в%
Мясо и пищевые субпродукты, т	5728,1	6658,7	6497,4	7244,5	8127,0	141,8
Колбасные изделия, т	2256,2	2381,2	2907,9	2911,2	3617,6	160,3
Сливочное масло всех видов, т	10982,7	4212,3	2033,1	2168,4	1991,1	18,1
Молоко обработанное жидкое, т	22099,4	27037,4	19640,5	13035,3	21046,5	95,2
Сливки несгущенные или неподслащенные, т	53,8	99,8	41,5	31,3	23,3	43,3
Сыры всех типов, т	2606,9	3574,4	3741,8	2996,4	3256,0	124,9
Сахар-песок, тыс. т	5,8	14,1	17,0	13,2	25,2	4,3раза
Растительное масло, т	20617,4	18063,8	15087,4	13949,0	14073,6	68,3
Сухари и печенье, изделия кондитерские и пирожные, т	5519,8	5691,0	5290,0	4910,7	6664,2	120,7
Шоколад, изделия кондитерские из шоколада и сахара, т	1533,7	2066,5	2242,2	2132,9	1328,9	86,6
Макаронные изделия без начинки, не подвергнутые тепловой обработке, т	6904,4	11905,9	11524,4	9801,9	9967,7	144,4
Безалкогольные напитки, тыс. л	48654	54377	79010	85118,1	195997,8	4 раза
Воды минеральные и газированные, неподслащенные и неароматизированные, тыс. л	20651,9	19580,7	22285,1	26592,4	35778,8	173,2
Мука из зерновых культур, тыс. т	513,1	478,8	440,2	446,5	432,5	84,3
Хлеб свежий, тыс. т	109,2	111,7	108,5	109,2	94,9	86,9
Водка и ликеры, тыс. л	13698	12376	15839	15578,6	16115,6	117,6
Вино виноградное натуральное, включая игристое, тыс. л	1410,3	1640,4	1377,4	522,9	1752,4	124,3
из него вино типа «Шампанское», тыс. л	382,6	317,0	481,5	196,1	539,4	140,9
Сидр и вина плодово-ягодные прочие, тыс. л	226,7	216,4	330,6	226,0	720,2	3,2раза
Коньяк, тыс. л	634,9	628,5	678,6	851,3	853,8	131,6
Пиво, тыс. л	15161,2	18002,2	21879,5	21879,5	23911,5	157,7
Папиросы и сигареты, содержащие табак, млн. шт.	3586,0	3649,3	2446,6	1688,2	935,4	26,1
Табак ферментированный, тыс. т	7,3	8,3	7,5	4,4	5,8	79,5
Табак курительный, т	504,4	360,3	276,9	237,9	271,1	53,7

На сокращение их объема продукции повлияли в основном высокая конкуренция дешевой импортной продукции, высокие издержки производства местной продукции, невысокие доходы местного населения и. т. д.

По остальным наименованиям пищевой продукции мы видим небольшое снижение объема производства продукции. Так, производство растительного масла за рассматриваемый период сократилось на 31,7%, кондитерские изделия – 13,4%, мука из зерновых культур – 15,7%, хлеб свежий – 13,1%, табак ферментированный – 20,5%.

Удельный вес в общем объеме производства промышленности, пищевая промышленность составлял в 2009 г. в порядке 15,5% и сохраняется почти на одинаковом уровне (15,5% 2009г., 13,2% 2013 г.) с небольшим снижением 2010-2011гг., 13,6-11,6 % соответственно.

Как выше указано, за рассматриваемый период сокращается количества предприятий пищевой промышленности, сокращается и убыточные предприятия. Как мы видим из таблицы 5 за период 2009-2013 гг. количество убыточных предприятий уменьшилось с 37,4% в 2009 г. до 31,1 % (2013г).

Вместе с тем мы наблюдаем увеличение валового дохода предприятий с 9611,4 млн. сомов до 16824,6 млн. сомов, т. е. на 75%, что в абсолютном выражении составляет 7213,2 млн. сом. В то же время расходы на производство и реализации продукции также выросли с 9337,2 млн. сомов 2009 году до 15638,5 млн. сомов в 2013 году, т. е. на 67,4%, или на 6301,3 млн. сомов.

Таблица 5

Экономические показатели пищевой промышленности республики [4.50]

	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2009 в %
Выручка (валовой доход) (млн. сомов)	9 611,4	10 639,7	13 170,1	14 735,5	16 824,6	175,0
Расходы на производство и реализации (млн. сомов)	9337,2	10131,7	12954,8	14039,8	15638,5	167,4
Балансовая прибыль (-убыток) (млн. сомов)	274,2	508,0	215,3	695,7	1 186,1	4,3 раза
Рентабельность производства, в %	2,9	5,0	1,7	4,9	7,6	
Кредиторская задолженность по видам экономической деятельности (млн. сомов, на конец года)	3 552,4	3 331,3	3 800,9	3 906,0	3 068,2	86,4
Дебиторская задолженность по видам экономической деятельности (млн. сомов, на конец года)	2 062,3	2 439,9	2 774,9	4 462,5	3 534,9	171,4
Количество предприятий, в том числе Убыточных в %	412	392	372	354		81,2
	154	136	120	110		71,9
	37,4	34,7	32,3	31,1		
Темп роста валового дохода в % к предыдущему году	110,7	123,8	111,9	114,2		

Несмотря на динамику получаемого валового дохода, рентабельность производства за рассматриваемый период остается сравнительно низкой (1,7 % в 2010 г.). Эти данные показывают, что на увеличение валового дохода в основном повлияли рост цен на переменные и постоянные затраты предприятий и инфляция в экономике нашей республики. Балансовая прибыль предприятий пищевой промышленности стабильно растет с 274,2 млн. сомов в 2009 году до 1186,1 млн. сомов в 2013 году, кроме 2010 года, где она составила 215,3 млн. сомов. За указанный период она выросла 4,3 раза, что в абсолютном выражении составила 911,9 млн. сомов.

Во взаимоотношениях с поставщиками материалов и полуфабрикатов наблюдается сокращение кредиторской задолженности предприятий пищевой промышленности. Она сократилась с 3552,4 млн. сомов до 3068,2 млн. сомов, т. е. на 13,6%, или на 484,2 млн. сомов. Однако увеличилась дебиторская задолженность с 2062,3 млн. сомов в 2009 году до 3534,9 млн. сомов (2013 г.), т.е. на 71,4%, что в абсолютном выражении составляет 1472,6 млн. сомов.

Таблица 6

**Технико-экономические показатели предприятий пищевой промышленности
Кыргызской Республики [2.139]**

	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2009 в %
Среднегодовая стоимость основных средств (млн. сомов)	13 219,3	13 804,8	12 973,0	12 297,7	14 328,5	93,2
Коэффициент износа основных средств (фондов) (в% к стоимости основных средств на конец года)	26,9	26,9	34,4	36,0	32,4	142,3
Коэффициент обновления основных средств (фондов) (в% к стоимости основных средств на конец года)	9,0	15,3	21,5	22,8	25,5	74,0
Коэффициент выбытия основных средств (фондов) (в% к стоимости основных средств на начало года)	9,8	8,4	35,3	18,5	9,2	84,1
Фондоотдача по видам экономической деятельности (сомов)	1,2	1,2	1,5	1,7	1,6	170
Фондовооруженность по видам экономической деятельности (тыс. сомов)	467,8	436,7	438,6	644,1	753,9	180

На эти экономические показатели, в целом, существенное влияние оказывает состояние и интенсивность эксплуатации основных средств предприятий производства пищевой промышленности.

Среднегодовая стоимость основных средств предприятий пищевой промышленности неуклонно сокращалась до 2012 года. За указанный период, т. е. 2009 году с 13219,3 млн. сомов до 12297,7 млн. сомов в 2012 году, или на 6,8%. Но благодаря поддержке правительства республики по обновлению

техники и технологию производства предприятий пищевой промышленности в 2013 году наблюдается их рост по сравнению с 2012 годом на 20308 млн. сомов (табл. 6).

Коэффициент износа основных средств предприятий пищевой промышленности с каждым годом растет и на 2013 год составляет 32,4%, что приводит частым поломкам, увеличению переменных и общехозяйственных затрат, которые влияют напрямую на конечный результат деятельности предприятий. А коэффициент обновления основных средств предприятий пищевой промышленности растет медленно. В 2013 году она составила 25,5%, что на порядок меньше изношенных и вышедших из эксплуатации основных средств предприятий пищевой промышленности.

По этим причинам мы наблюдаем низкие показатели фондоотдачи и фондовооруженности предприятий пищевой промышленности.

Но, тем не менее, пищевая промышленность с 2010 года обеспечивают стабильный рост производства, увеличение темпов роста производства в таких отраслях, как сахарной, спиртовой, кондитерской, молочной, масложировой, мукомольной, а также в производстве фруктовых соков, овощных консервов.

Список литературы

1. Абдымаликов К. Экономика Кыргызстана Б. 2010г.
2. Кыргызстан в цифрах 2009-2013.// Материалы Нацстаткома Кыргызской Республики Бишкек 2014 г.
3. А. Орузбаев, Б. Кубаев, А. Джумакова. Формирование и развитие многоукладной экономики на селе в условиях перехода к рынку.// Б.2000. С. 13.
4. Финансы предприятий Кыргызской Республики 2009-2013 // Материалы Нацстаткома Кыргызской Республики Бишкек 2014 г.

РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Ушанова Н.А.

профессор кафедры экономики и управления в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве, д-р экон. наук, доцент,
Самарский государственный архитектурно-строительный университет,
Россия, г. Самара

В статье обосновывается необходимость внедрения инновационных решений в объемно-планировочные решения жилых зданий. Рассмотрены основные направления внедрения инноваций в жилищное строительство.

Ключевые слова: жилищная реформа, жилищное строительство, инновации, научно-технический прогресс.

Кардинальное изменение социально-экономической ситуации в России в целом, и в Самарской области в частности, привело к принципиальным структурным сдвигам в самой постановке проблем жилья и других компо-

нентов социальной инфраструктуры, создаваемых строительной отраслью. В современной социально-экономической ситуации растет доля жилищного строительства, финансируемого частными инвесторами.

Потребители современного жилья предъявляют к его качеству достаточно высокие требования, которые сегодня можно удовлетворить только с помощью внедрения достижений научно-технического прогресса. Созданные за годы господства затратного механизма типовые дома постепенно будут исправляться с учетом этих достижений [1, с. 24].

Строительный комплекс России в целом, и Самарской области в частности, проводит активную политику по максимальному использованию отечественного и местного производственного и научно-технического потенциалов, приобретению и разработке современных передовых технологий, расширению и обновлению спектра строительных материалов, конструкций и изделий.

Инновационные решения в области жилищного строительства характеризуются комплексом мероприятий, которые можно объединить в следующие группы факторов:

- 1) градостроительные аспекты;
- 2) совершенствование объемно-планировочных решений;
- 3) совершенствование конструктивных факторов;
- 4) применение прогрессивных материалов;
- 5) развитие санитарно-технического оборудования;
- 6) появление современных элементов.

Жилые микрорайоны с типовой многоэтажной секционной застройкой, которая экономически устраивала строителей, постепенно уходят, уступая место «штучной» застройке, формируемой жилыми домами, которые создаются по индивидуальным проектам на средства заказчика.

Совершенствование объемно-планировочных решений жилых домов в г. Самаре идет за счет следующих параметров:

- 1) изменения этажности зданий;
- 2) индивидуализации планов зданий;
- 3) увеличения ширины зданий;
- 4) увеличения длины зданий;
- 5) увеличения высоты этажей;
- 6) использования новых приемов в функциональном зонировании квартир;
- 7) увеличения размера квартир.

С ростом протяженности здания в длину происходит снижение стоимости общей площади за счет экономии на торцевых наружных стенах. В настоящее время жилые дома при наличии необходимой площади возводятся не отдельными корпусами, а жилыми комплексами, включающими несколько секций и имеющими единый архитектурный замысел.

В оборудование жилища активно внедряются различные средства автоматизации [2, с. 68]. Внедрение этих средств начинает влиять на формирование самого жилища, т.к. возникает вопрос о защите человека от их нега-

тивного воздействия. Устанавливаются различные типы и размеры ванн, душевой кабины, сауны, приобретают актуальность функциональные связи между отдельными помещениями жилища.

Таким образом, намечается тенденция в настоящее время к росту площадей подсобных, жилых и дополнительных помещений, а в результате жилища в целом.

В г. Самаре и Самарской области активно внедряются практически все направления инновационного развития. Лицо города обновляется и становится более современным.

Список литературы

1. Бакушева, Н.И. Экономика строительной отрасли: учеб. для студ. [Текст] / Н.И. Бакушева. – М: Издательский центр «Академия», 2006. – 224 с.
2. Степанов, И.С. Экономика строительства: учеб. [Текст] / И.С. Степанов. – М.: Высшее образование, 2009. – 620 с.

ВЛИЯНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «БАНК ВТБ» НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ

Хачатрян Г.О.

магистрант экономического факультета,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Анализ финансово-хозяйственных показателей и их корреляция с финансовой устойчивостью является одной из наиболее острых проблем в деятельности коммерческих банков.

В работе проведен анализа финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Банк ВТБ» и продемонстрирована его текущая финансовая устойчивость.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельности, финансовая устойчивость, активные и пассивные операций.

В современных условиях, когда на рынке капиталов существует острая конкуренция за сферу привлечения денежных ресурсов и сферу приложения капитала, для банков, прежде всего коммерческих, весьма актуальна проблема управления финансовой устойчивостью банка, то есть выбор и осуществление рационального банковского менеджмента. Он необходим банку для расширения операций, продвижения на рынке и получения прибыли [4; 6; 8].

Обострение ситуации в банковской сфере – отражение нестабильности общеэкономической ситуации в стране.

Причины финансовой нестабильности это высокие налоги, постоянно сокращающиеся сферы выгодного вложения денег, значительное сужение рынка межбанковских кредитов [10]. Видимо, пока в стране нормализуется экономическая ситуация, проблемы в развитии отечественной банковской

системы не смогут быть разрешены. Выживут лишь те банки, которые грамотно управляют своими ресурсами, ведут взвешенную кредитную политику, постоянно контролирует свою ликвидность, которая позволяет им обеспечить финансовую устойчивость [1, с. 892].

Сложное положение, в котором оказалась банковская система, сложилось во многом и по вине самих банков: недостаточная компетентность руководства, отсутствие или недостатки стратегического планирования, неспособность квалифицированно проводить политику управления рисками, непрофессиональное управление активами и пассивами банка, является причиной финансовой нестабильности кредитных учреждений [9]. Высокорисковая кредитная политика, несбалансированность ресурсов и вложений по срокам привлечения и погашения являются основными причинами ухудшения положения многих кредитных организаций и их банкротств. Многое здесь зависит от руководителей кредитного института, от их умения найти и использовать прибыльные рыночные ниши, повысить финансовую устойчивость [3; 5].

Управление финансовой устойчивостью коммерческого банка обеспечивается управлением банковскими операциями, в частности активными операциями и является одной из наиболее актуальных проблем современной науки банковского дела. Процесс принятия управленческих решений для обеспечения финансовой устойчивости банка должен строиться на основе комплексного анализа структуры и динамики его активных и пассивных операций, их согласованности, доходности и стоимости, маржи по операциям банка, а также на основе оценки всех видов банковских рисков и на их прогнозе.

С точки зрения обеспечения финансовой устойчивости движения денежных потоков деятельность банка разделена на две части: пассивные, активные операции. Пассивные операции – операции по мобилизации средств, а именно: привлечение кредитов, вкладов (депозитных, сберегательных), получение кредитов от других банков, эмиссия собственных ценных бумаг. Средства, получаемые в результате пассивных операций, являются основой непосредственной банковской деятельности.

И так пассивные операции банков всегда играют первичную роль по отношению к активным, так как прежде чем размещать, необходимо сформировать ресурсы. И именно с их помощью банки приобретают кредитные ресурсы на рынке [2, с.14].

Существует четыре формы пассивных операций коммерческих банков:

- 1) первичная эмиссия ценных бумаг коммерческого банка;
- 2) отчисления от прибыли банка на формирование или увеличение фондов;
- 3) получение кредитов от других юридических лиц;
- 4) депозитные операции.

Активные операции – операции по размещению средств. В результате активных операций банки получают дебетовые проценты, которые должны быть выше кредитовых процентов, выплачиваемых банком по пассивным опе-

рациям. Разница между дебетовыми и кредитовыми процентами (маржа) – одна из важнейших традиционных статей дохода банка (банковская прибыль формируется и за счет комиссионных сборов за банковские услуги).

Активные операции делятся на два вида: кредитные операции и инвестиции. Кредитные операции – это отношения между кредитором и заемщиком по предоставлению первым последнему определенной суммы денежных средств. Инвестиционные операции банков – это долгосрочные вложения денежных средств в целях получения прибыли (вложения в ценные бумаги).

И так обеспечения финансовой устойчивости коммерческого банка, через управление активными операциями коммерческого банка. В качестве основных активных операций рассматриваются кредитные операции, операции с ценными бумагами и валютные операции, то есть те операции которые являются наиболее рисковыми с точки зрения подрыва финансовой устойчивости [7].

Между пассивными и активными операциями коммерческого банка существует тесная взаимосвязь. Так, размер и структура активных операций, обеспечивающих получение доходов, во многом определяются имеющимися у банков ресурсами. В этом смысле пассивные операции, формирующие ресурсную базу банка, являются первичными по отношению к активным.

Проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Банк ВТБ» за 2012-2014 г. ОАО Банк ВТБ – один из крупнейших финансовых институтов в России, являющийся ключевым звеном группы ВТБ. Группа ВТБ – первая международная финансовая группа российского происхождения, представляющая Россию на международных рынках и осуществляющая профессиональный финансовый сервис.

Анализ имущественного состояния позволяет оценить стоимость имущества и проследить её динамику, определить структуру активов и пассивов. И так в исследование видно, что в 2014 году ОАО «Банк ВТБ» продолжил уверенно наращивать объемы бизнеса, что отразилось в дальнейшем на улучшении ключевых показателей: балансовая прибыль до налогообложения составила 47,4 млрд. руб., чистая прибыль – 37,1 млрд. руб.; чистая прибыль по МСФО составила 38,7 млрд. руб., что в 1,4 раза больше, чем в 2012 году; объем собственных средств (капитала) возрос в 1,3 раза до 154,2 млрд. руб. (на аналогичную дату предыдущего года этот показатель составлял 114,7 млрд. руб.); норматив достаточности собственных средств (Н1) по состоянию на конец 2014 года составил 11,2 % при минимально допустимом значении, установленном нормативными документами Банка России, в размере 10 %; активы увеличились в 1,3 раза до 1470 млрд. руб.; чистая ссудная задолженность выросла в 1,3 раза и составила на конец 2014 года 1265,2 млрд. руб. (993,9 млрд. руб. на аналогичную дату предыдущего года); совокупный объем обязательств увеличился на 25 % и по состоянию на конец 2014 года составил 1341,2 млрд. руб.; объем средств клиентов, не являющихся кредитными организациями, увеличился на 19 % и на конец

2014 года составлял 1189,8 млрд. руб.; объем портфеля розничных продуктов (по РСБУ) увеличился в 1,4 раза до 988,3 млрд. руб.

В условиях развития финансово-кредитного рынка и усиления конкуренции ОАО «Банк ВТБ» продолжил укреплять свои рыночные позиции. Так, за анализируемые периоды активы и собственные средства банка увеличились в 1,3 раза. По итогам 2014 года банк удерживает свои позиции – в пятерке лучших банков российской банковской системы по размерам активов [11].

Структура активов банка за 2012 – 2014 гг. не претерпела существенных изменений, поэтому качество кредитного портфеля имеет определяющее значение при оценке качества активов в целом. Основная часть активов представлена ссудной задолженностью (82,04 – 85,95 %).

Аналитическое агентство bankSTARS по результатам проведенного анализа финансовой отчетности в 2014 году присвоило ОАО «Банку ВТБ» умеренно высокую оценку финансовой устойчивости. По мнению экспертов bankSTARS, банк характеризуется малым риском неисполнения своих обязательств перед кредиторами и вкладчиками. Необходимым условием для повышения оценки финансовой устойчивости до высокой является увеличение уровня ликвидности банка.

В анализе структуры баланса банка, волатильности депозитной базы и средств на расчетных счетах аналитическое агентство считает, что ОАО «Банк ВТБ» обладает умеренно высокой способностью обеспечить своевременное исполнение своих обязательств в случае колебаний ресурсной базы.

В отчетный период bankSTARS констатирует рост уровня капитализации банка в силу опережающего темпа роста расчетного собственного капитала относительно темпа роста рискованных активов банка. Банк характеризуется высокой способностью абсорбировать возможные убытки за счет собственного капитала.

Согласно финансовой отчетности по РСБУ объем просроченной ссудной задолженности ОАО «Банк ВТБ» составил не более 4,30% кредитного портфеля. Резервы на возможные потери снизились до 0,5 млн. руб. и составили 7,04% кредитного портфеля. Сформированные банком резервы на возможные потери по ссудам покрывают текущую просроченную ссудную задолженность с коэффициентом 1,64. Кредитный портфель банка характеризуется незначительно меньшей долей просроченной ссудной задолженности относительно аналогичного среднего показателя 300 крупнейших банков в 6,29%.

Основные показатели финансовой устойчивости банка находятся в пределах нормативных значений, однако, их динамика имеет снижающуюся тенденцию. В частности, за 2012 – 2014 гг. значения коэффициента финансовой устойчивости и финансовой независимости снизились на 37,9 % и 9,8 % соответственно.

Таким образом, в целом, ОАО «Банк ВТБ» демонстрирует эффективное управление кредитными рисками, в целом ликвидно, платежеспособно и финансово – устойчиво. По всем нормативам выдерживает требования Банка России и обеспечивает высокий уровень управления ликвидностью и финансовой устойчивостью.

Список литературы

1. Алексеев М.А. Методологические вопросы сопоставления специфичности и ликвидности активов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 7 (60). – С. 889-893.
2. Афанасьева О. Г. Анализ деятельности коммерческого банка / О. Г. Афанасьева – Чебоксары, 2013. – 70 с.
3. Бородина Ю.Б. Факторы экономического роста: финансовый аспект / Бородина Ю.Б. // Проблемы современной науки и образования. – 2014. – № 9 (27). – С. 46-48.
4. Бородина Ю.Б., Савельева Ю.В., Федосова Т.С. Экономический рост Российской Федерации: финансовый аспект // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2014. – № 2 (9). – С. 42-49.
5. Бородина Ю. Б., Федосова Т.А. Теоретические аспекты экономического роста Российской Федерации: понятие, факторы, модели / Бородина Ю.Б., Федосова Т.С. // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 6(35). – С. 19 -25.
6. Вешкин, Ю. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебное пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. – 2-е изд., – М.: 2014. – 432 с.
7. Савельева М.Ю. Использование концепции целевого ценообразования в российской практике // Проблемы современной науки и образования. – 2014. – № 9 (27) . – С.63-67.
8. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В. Оценка финансовой целесообразности производственного аутсорсинга с учетом роста стоимости компании // Российское предпринимательство. – 2015. – №1 (271). – С.47-60.
9. Храмцова, О.О., Храмцова, Т.Г., Бородина, Ю.Б. Социальная политика потребительской кооперации как форма реализации корпоративной социальной ответственности / О.О. Храмцова, Т.Г. Храмцова, Ю.Б. Бородина // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2015. – № 7-7. – С. 157-160.
10. Храмцова, Т.Г., Храмцова, О.О. Статистический подход к сравнительной оценке деятельности региональных кооперативных организаций [Текст] / Т.Г. Храмцова, О.О. Храмцова // Вестник НГУЭУ. – 2012. – № 2. – С. 111-119.
11. Официальный сайт экспертно-рейтингового агента «Эксперт РА» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://raexpert.ru>.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «БАНК ВТБ»

Хачатрян Г.О.

магистрант экономического факультета,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Бородина Ю.Б.

доцент кафедры финансов, канд. экон. наук, доцент,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Обеспечение финансовой устойчивости является одной из наиболее острых проблем в деятельности коммерческих банков.

В работе предложено решение проблем, выявленных в результате анализа финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Банк ВТБ» в целом, и финансовой устойчивости в частности.

Ключевые слова: эффективность управления, управление финансовой устойчивостью, оптимизация финансовых потоков, укрепление финансовой устойчивости.

Современный этап развития банковской системы характеризуется некоторой стабилизацией и умеренным развитием после нескольких пережитых системных кризисов. Коммерческие банки выполняют разнообразные функции и вступают в сложные взаимоотношения между собой и другими субъектами экономики, осуществляя кредитные, расчетные, вкладные и иные операции. Вместе с тем, банковская деятельность подвержена многочисленным рискам, недооценка которых может привести к сбоям в работе и банкротству кредитных организаций, нанесению ущерба их клиентам и акционерам.

В настоящее время в банковской сфере в целом и отдельных ее элементах обуславливают необходимость совершенствования системы оценки деятельности банков и их финансовой устойчивости.

Быстрое развитие финансовой системы оказывает влияние на то, что имеющиеся подходы и методы оценки финансовой устойчивости быстро устаревают. Поэтому в современный период актуальным является формирование новых подходов к определению финансовой устойчивости как в целом в банковской системе, так и в коммерческих банках в частности [9, с. 112].

Финансовая устойчивость коммерческого банка это, прежде всего, устойчивость его финансового положения в долгосрочной перспективе, а именно состояние финансовых ресурсов, при котором коммерческий банк способен путем эффективного использования денежных средств обеспечить непрерывный процесс осуществления своей экономической деятельности. Во введении не надо раскрывать сущность устойчивости.

Проблема экономического роста и темпов его развития – одна из важнейших в макроэкономике любого государства. Её исследование позволяет найти ответы на многие актуальные вопросы, касающиеся повышения эффективности деятельности, обеспечения самофинансирования, наличия собственных оборотных средств, роста объёмов деятельности отраслей, увеличения экономического потенциала, условий сохранения высокого уровня жизни в странах, уже достигших его, и др. [3, с. 42].

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансовой деятельности коммерческого банка в условиях рыночной экономики.

Ее обеспечение является одной из наиболее острых проблем в деятельности коммерческих банков [4, 5, 7, 10].

Поскольку специфичность активов с точки зрения компании остается неизменной на некотором достаточно существенном временном интервале, постольку возможно применение статистических процедур декомпозиции изменения экономического излишка для производителя (producer surplus) в зависимости от изменения объемов используемых активов [1, с. 892].

Необходимость преодоления негативных последствий кризисных явлений в рыночной экономике повышает значимость рыночных институтов, реально поддерживающих жизнеобеспечение населения [8, с. 158].

Уроки мирового экономического кризиса 2008-2010 гг. обострили финансовые проблемы инновационной модернизации отечественной экономики [2, с. 46].

Проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Банк ВТБ» за 2012-2014 гг., который выявил ряд проблем: низкая доходность кре-

дитных операций; не конкурентные уровни процентных ставок по кредитам и депозитам; сложная, инертная структура организации деятельности между филиалами и подразделениями банка; отсутствие автоматизации управления финансовой устойчивостью [5].

ОАО Банк ВТБ – один из крупнейших финансовых институтов в России, являющийся ключевым звеном группы ВТБ. Группа ВТБ – первая международная финансовая группа российского происхождения, представляющая Россию на международных рынках и осуществляющая профессиональный финансовый сервис.

В апреле 2014 года Наблюдательный совет ВТБ утвердил новую трехлетнюю стратегию развития Группы, названную «Стратегией качественного роста». На протяжении 2014-2016 годов основными задачами ВТБ выступают:

- сохранение позиций корпоративно-инвестиционного банковского бизнеса с дальнейшим повышением его эффективности и увеличением потока непроцентных доходов;
- опережающий рост на рынках розничного кредитования и привлечения средств физических лиц, дальнейшее увеличение доли розничного бизнеса в активах и доходах Группы;
- выделение среднего бизнеса в отдельный операционный сегмент и центр прибыли с целью обеспечения существенных темпов роста объемов данного бизнеса, его доли рынка и показателей прибыльности;
- бережливое отношение к расходам во всех бизнес-линиях;
- дальнейшее укрепление риск-менеджмента на уровне Группы;
- получение дополнительного синергетического эффекта от интеграции и подготовка к слиянию крупнейших банков Группы.

Для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Банк ВТБ», укрепления его финансовой устойчивости и совершенствования системы управления целесообразно развивать ряд основных направлений по сферам деятельности.

В сфере управления и маркетинга:

- получение прибыли путем использования денежной наличности для выдачи ссуд, для чего следует свести имеющиеся денежные средства в кассе и остатки на корреспондентских счетах к минимально необходимому уровню;
- совершенствование системы управления сетью филиалов банка, сохранение и наращивание их прибыльности, а также централизация финансовых ресурсов;
- осуществление мероприятий, позволяющих наращивать собственный капитал банка (интенсивными, экстенсивными путями), с целью расширения текущих активных операций при выполнении условий соблюдения обязательных нормативов;
- дальнейшее развитие карточной системы (расширение сети платежных терминалов и банкоматов на территории субъектов РФ);
- повышение эффективности управления активами и пассивами банка путем оптимизации их структуры;

- ежедневный мониторинг соблюдения условий поддержания оптимального уровня ликвидности;
- изыскание путей оптимизации влияния факторов «риск – доходность»;
- внедрение и продвижение современного банковского продукта (кредитные карты), осуществляя организационно – управленческие, финансово – экономические, технологические и маркетинговые мероприятия;
- наращивание эмиссионной базы, расширение географии присутствия банка, диверсификация бизнеса, повышение эффективности сотрудничества с платежными системами Visa и MasterCard путем совершенствования агентской и спонсорской программы [6, с.51].

В сфере развития ресурсной базы банка:

- обеспечение стабильного роста ресурсной базы банка путем сохранения и максимального увеличения доли вложений крупных клиентов, осуществляя индивидуальный подход к каждому из них, предлагая широкий ассортимент депозитных инструментов и формируя долгосрочные предпочтения сотрудничества с банком;
- стимулирование сберегательной активности населения посредством введения и предложения инновационных банковских продуктов с целью поддержания и укрепления своего положения на данном сегменте рынка;
- определение и установление конкурентного уровня процентных ставок по кредитам и депозитам с учетом уровня инфляции и размера ставки рефинансирования ЦБ РФ;
- развитие зарплатных проектов с крупными российскими предприятиями с целью поддержания темпов роста эмиссии и эквайринга карт Eurocard / MasterCard и VISA.

В сфере осуществления кредитной политики:

- реализация и развитие гибкой процентной политики с целью обеспечения роста доходности кредитных операций;
- постоянный мониторинг состояния и структуры кредитного портфеля, а также реализация консервативного и взвешенного подхода к выдаче клиентам кредитов;
- внедрение в сфере кредитной работы инновационных схем, методов и инструментов кредитования;
- постоянное улучшение имеющихся кредитных продуктов с целью укрепления конкурентоспособности, а также привлечения и удержания надежных клиентов (с положительной кредитной историей, отличной деловой репутацией и устойчивым финансовым состоянием);
- наращивание объема своего кредитного портфеля при выполнении условий эффективного управления уровнем кредитного риска.
- принятие участия в жилищных, ипотечных и других крупных программах с целью привлечения физических лиц и продолжения дальнейшего расширения рынка розничного бизнеса.

В сфере автоматизации управления финансовой устойчивостью:

- использование новейшего программного обеспечения для проведения финансового анализа.

В настоящее время существует несколько современных систем автоматизации банковской деятельности: OracleTreasuryandRiskManagement – производитель корпорация Oracle, PeopleSoftDeal, CashandRiskManagement – производитель корпорация PeopleSoft и CorporateFinancialManagement, SAP Banking – производитель немецкая корпорация SAP AG.

Перечисленные программные продукты являются лидерами среди поставщиков ERP решений для финансовых институтов и промышленных предприятий среди бизнес-приложений представленных на рынке России и зарубежных стран. Это позволит управлять параметризацией всех банковских операций, в том числе существует возможность добавления неограниченного числа аналитических параметров по каждой сделке; составлять различные аналитические отчеты для оценки и прогнозирования деятельности банка; оперативно управлять рисками (VaR -анализ, стратегии хеджирования) [10].

Современные системы автоматизации операций банка позволяют значительно улучшить качество управления активами / пассивами банка, анализа и прогнозирования банковских рисков и повысить конкурентную позицию банка на рынке банковских услуг.

Предложенные мероприятия по укреплению финансовой устойчивости банка позволят достичь среднегодовых темпов роста корпоративного и розничного кредитования до 7 – 10 и 15 – 20% соответственно, а клиентские средства корпоративных клиентов и физических лиц по прогнозу могут вырасти в среднем на 6 – 9 и 12 – 15% в год, соответственно.

Предложенные решения в сферах управления и маркетинга, развития ресурсной базы банка, кредитной политики и автоматизации деятельности банка позволяют повысить прибыль банка, сохранить показатель CIR на текущем уровне, укрепить финансовую устойчивость и конкурентоспособность.

Использование современных систем позволит банку:

- формировать неограниченное количество видов лимитов и нормативов;
- проектировать различные типы документооборота при нарушении лимита/норматива;
- проверять лимиты при вводе различных операций, в том числе заявок;
- автоматически использовать суммы лимитов, формировать журнал в режиме реального времени;
- строить различную аналитическую отчетность в разрезе установленных лимитов и нормативов.

Организацию управления различными типами рисков автоматизировать собственными силами очень сложно. Поэтому, использование современных систем позволит не только оптимизировать выполнение ранее перечисленных функций, но и спроектировать в банке информационное пространство для управления рисками. Системы позволяют осуществлять:

- анализ различных типов риска, в том числе риск ликвидности;

- формирование и мониторинг различных инвестиционных стратегий;
- хеджирование рисков с помощью производных инструментов;
- использование технологии VAR – анализа, в том числе Стресс – анализ.

Основные преимущества от внедрения подобной системы следующие:

- построение единого информационного пространства банка;
- централизация работы банка;
- повышение уровня безопасности и контроля банка;
- повышение уровня эффективности обработки банковских операций;
- оптимизация и автоматизация управленческого учета банка;
- эффективное управление ликвидностью и финансовой устойчивостью кредитной организации.

Доказательством того, что данные системы позволяют достигнуть этих преимуществ служат внедрения подобных систем в более 1000 западных банках, среди которых такие флагманы банковской отрасли как: ChaseMahattanBank, UBS, PostBank и другие.

Список литературы

1. Алексеев М.А. Методологические вопросы сопоставления специфичности и ликвидности активов // Экономика и предпринимательство. – 2015. -№ 7 (60). -С. 889-893.
2. Бородина Ю.Б. Факторы экономического роста: финансовый аспект / Бородина Ю.Б. // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 9 (27), С. 46-48.
3. Бородина Ю.Б., Савельева Ю.В., Федосова Т.С. Экономический рост Российской Федерации: финансовый аспект // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2014. № 2 (9). С. 42-49.
4. Бородина Ю. Б., Федосова Т.А. Теоретические аспекты экономического роста Российской Федерации: понятие, факторы, модели / Бородина Ю.Б., Федосова Т.С. // Экономика и предпринимательство. – 2013. № 6(35). – С. 19 -25.
5. Вешкин, Ю. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебное пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. – 2-е изд., – М.: 2014. – 432 с.
6. Савельева М.Ю., Савельева Ю.В. Оценка финансовой целесообразности производственного аутсорсинга с учетом роста стоимости компании // Российское предпринимательство. – 2015. – №1 (271). – С.47-60.
7. Федосова Т.А., Бородина Ю.Б. Методические аспекты оценки товарной безопасности регионального потребительского рынка (на материалах Новосибирский области) / Бородина Ю.Б., Федосова Т.С. // Экономика и предпринимательство. -2013. № 6(35). – С. 181-186.
8. Храмцова, О.О., Храмцова, Т.Г., Бородина, Ю.Б. Социальная политика потребительской кооперации как форма реализации корпоративной социальной ответственности / О.О. Храмцова, Т.Г. Храмцова, Ю.Б. Бородина // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. 2015, № 7-7, С. 157-160.
9. Храмцова, Т.Г., Храмцова, О.О. Статистический подход к сравнительной оценке деятельности региональных кооперативных организаций [Текст] / Т.Г. Храмцова, О.О. Храмцова // Вестник НГУЭУ. – 2012. – № 2. – С. 111-119.
10. Jorion P. Value at Risk, 3rd Ed.: The New Benchmark for Managing Financial Risk. – McGraw-Hill Professional; 3 edition. – 1 Nov. 2006. – ISBN-10: 0071464956. – ISBN-13: 978-007146496. – p. 600.

РОЛЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Чернышенко Н.С.

студентка, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Калужский филиал, Россия, г. Калуга

Анохина Л.В.

доцент кафедры финансового менеджмента,
зав. лабораторией проектных технологий, к.э.н.,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ, Калужский филиал, Россия, г. Калуга

В статье определяются перспективные направления развития финансового менеджмента на уровне хозяйствующих субъектов. Подчеркивается необходимость совершенствования системы финансового менеджмента в коммерческой организации, в том числе посредством осуществления налоговой оптимизации.

Ключевые слова: налоговая оптимизация, оптимизация расходов, финансовый менеджмент, финансовые ресурсы.

В условиях рыночной экономики с ее жесткой конкуренцией, выживание и эффективное функционирование коммерческих организаций во многом определяется способностью управляющих грамотно распорядиться имеющимися финансовыми ресурсами, приумножая капитал и наращивая прибыль, своевременно спрогнозировать и предупредить банкротство субъектов хозяйствования.

Финансовый менеджмент – наука об эффективном управлении денежными фондами и финансовыми ресурсами предприятий для достижения стратегических целей и решения тактических задач [1, с.98].

К целям финансового менеджмента можно отнести следующие: обеспечение выживания коммерческой организации в условиях жесткой конкурентной борьбы; увеличение рыночной стоимости коммерческой организации; предупреждение банкротства и т.д.

Управление финансами в коммерческой организации предполагает разработку алгоритмов решения финансовых вопросов и проблем. Одной из существенных проблем, с которой сталкиваются коммерческие организации, является проблема сокращения расходов компании. С точки зрения финансового менеджмента для решения этого вопроса коммерческой организации первым делом стоит пересмотреть затраты, относящиеся на себестоимость, затем исключить спорные расходы, и потом вычленив самые большие расходы с последующей их оптимизацией.

Сегодня многие организации приостанавливают дорогостоящие проекты по причине отсутствия финансирования, дорогих кредитов, а также низкой окупаемости таких проектов. В частности, к ним относятся строительные

проекты. Для принятия грамотного решения в этой области стоит для начала определить расходы на консервацию объекта, а также расходы, связанные с расконсервацией и подумать о негативных последствиях, так как многие законсервированные объекты остаются в этом статусе до конца [2, с.291].

Оптимизация структуры организации имеет большое значение для снижения затрат и улучшения качества управления организацией. Для достижения поставленной задачи требуется: оптимизировать численность персонала; провести контроль и учет рабочего времени; ввести систему контроля качества; провести инвентаризацию; ликвидировать случаи затоваривания склада и потери запасов; устранить недостаточный уровень специализации.

Ряд коммерческих организаций в период кризисных явлений сталкивается с падением спросом на товары и услуги. В таких условиях покупателей интересуют исключительно цены. Поэтому предоставление скидок может значительно повысить спрос и даже побить все рекорды продаж.

Пересмотр системы поставщиков также важен для коммерческой организации. При выборе поставщика необходимо оценить затраты, связанные с ним. Оценить не только стоимость продукции, но и потребительские свойства, качество продукции – это очень важно при замене дорогой продукции более дешевой. Следует также оценивать возможные штрафные санкции, которые повлечет смена поставщика.

Налоговая оптимизация позволяет коммерческим организациям законными способами снизить налоговое бремя [4, с.3]. В этом случае лизинг позволит снизить налоговую нагрузку на коммерческую организацию. Оптимизация налогов при приобретении имущества в лизинг может состоять из следующих пунктов: во-первых, оптимизация налога на прибыль за счет возможности ускоренной амортизации предмета лизинга и отнесения в полном объеме лизинговых платежей на себестоимость; во-вторых, экономия по налогу на имущество за счет ускоренной амортизации в 3 раза, так как налог на имущество прямо пропорционален сроку амортизации, то сумма налога на имущество при лизинге уменьшается в 3 раза; в-третьих экономия по налогу на добавленную стоимость. НДС, уплаченный в составе лизинговых платежей, ставится на вычет.

Таким образом, грамотное использование финансового менеджмента помогает не только увеличить эффективность функционирования организации, но и повысить качество организационного процесса в целом. Финансовый менеджмент как составная часть процесса управления организацией сегодня с каждым днем становится всё более приоритетным направлением.

Список литературы

1. Анохина Л.В. Инвестиционные механизмы и финансовые инструменты осуществления целевых программ в региональном промышленно комплексе // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №1. – С.290-293.
2. Лаврухина, Н.В. Особенности учета и оценки интеллектуального капитала [Электронный документ] / Н.В. Лаврухина // Управление экономическими системами: электронный журнал- 2013. – № 6. URL: <http://uecs.ru> (дата обращения: 09.10.2015)

3. Солярик М.А. Направления налогового контроля по налогу на прибыль организаций как важнейший инструмент налогового администрирования // Управление экономическими системами: электронный журнал- 2013. – №9. URL: <http://uecs.ru> (дата обращения: 19.10.2015)

4. Финансы организации: менеджмент и анализ: учеб. пособие / Под ред. В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЭКСМО, 2010. – С. 98.

КОНЦЕПЦИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СИСТЕМЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Шановалов В.И.

профессор кафедры административного управления и региональной экономики,
д-р пед. наук, доцент, Сочинский государственный университет,
Россия, г. Сочи

В статье рассматривается показатель конкурентоспособности в виде совокупности приобретенных социальных и профессиональных компетенций, взаимодействующих в зависимости от ситуации целевым образом по принципу синергизма, как обобщенный критерий оценки качества дополнительного профессионального образования и самого обучаемого.

Ключевые слова: дополнительное профессиональное образование, конкурентоспособность, потенциальные конкурентные возможности, профессиональные и социальные компетенции, социокультурная ориентировка.

В условиях социально-экономического спада и неопределенности в международных рыночных отношениях производственная эффективность отечественных предприятий и организаций во многом зависит от их конкурентоспособности, что предъявляет системные специфические требования к социальным и профессиональным компетенциям работающего персонала.

Используя известный в менеджменте своеобразный закон успешного управления, который называют «эффектом самоорганизации управленческой системы», можно констатировать, что для обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий и организаций в системе дополнительного профессионального образования необходимо формировать конкурентоспособный кадровый потенциал [3].

Под конкурентоспособным кадровым потенциалом подразумевается максимальное (оптимальное) использование работниками своих «потенциальных конкурентных возможностей» [4].

Действительно в качестве одного из определяющих свойств конкурентоспособности работника выступает его детерминированность со стороны индивидуальных качеств субъекта. Концепт «потенциальные конкурентные возможности» с учетом преимуществ дополнительного профессионального образования представляет способ проверки имеющихся (наличных) компетенций работающего человека и предопределяет поиск путей и средств воплощения потенциальных конкурентных возможностей в ситуациях конкурентоспособного поведения.

Без специального отслеживания качества обучения трудно представить уровень конкурентоспособности обучающихся в сравнении с аналогичными отечественными показателями и показателями передовых стран.

В настоящее время в системе дополнительного профессионального образования проводятся комплексные исследования для решения этой проблемы: совершенствуются государственные образовательные стандарты как общественно заданный норматив, разрабатываются критерии и показатели качества разного уровня образования и т. д. [2].

Представляется, что одним из таких обобщенных критериев оценки качества дополнительного профессионального образования является критерий конкурентоспособности, предложенный в данной работе. Речь идет о конкурентоспособности дополнительного профессионального обучения, конкурентоспособности качества преподавания, конкурентоспособности методического обеспечения, конкурентоспособности преподавательского состава и, наконец, о конкурентоспособности получаемого конечного продукта дополнительного профессионального образования – конкурентоспособности работника [4]. Рассматривая показатель конкурентоспособности как совокупность приобретенных социальных и профессиональных компетенций, взаимодействующих в зависимости от ситуации целевым образом по принципу синергизма, мы получаем наиболее достоверный интегративный показатель качества как дополнительного профессионального образования, так и самого работника.

Для обеспечения качества дополнительного профессионального образования в этой системе выделяют три основных раздела, которые способствуют достижению желаемого результата процесса обучения.

Первый раздел касается основных тем, связанных с содержанием и используемой методологией обучения (проблем педагогического менеджмента).

Второй – включает темы обучения, направленные на получение требуемой совокупности профессиональных компетенций, необходимых для успешного осуществления профессиональной деятельности и удовлетворяющих работодателя (проблема разработки дополнительного профессионального образования).

Третий раздел охватывает важные темы, связанные с вопросами, касающимися социокультурного развития слушателей (социальных компетенций). Формирование в процессе дополнительного профессионального обучения профессиональных компетенций в совокупности с требуемыми временем социальными компетенциями, способствующими адекватной социокультурной ориентировке в обществе и мире, позволяет с уверенностью формировать конкурентоспособную и личность, и специалиста (социально-психологическая проблема).

Отметим, что формирование социальных компетенций, как фактора адекватной социокультурной ориентировки в обществе, особенно важно для постолимпийского Сочи в связи со следующими особенностями региона:

– имеющий место провинциализм в использовании постолимпийского наследия, выражающийся в местничестве, социальной безответственности,

склонности к показухе, преклонении перед Западом и Центром и др., может свести на «нет» все лучшие социальные завоевания Олимпиады. Кроме того провинциализм людей, особенно молодежи, не позволяет им адекватно воспринимать новые социальные инновации. С другой стороны провинциализм людей позволяет легко управлять ими со стороны в силу слабости социально-психологических навыков защиты своих убеждений и сильной подверженности разнообразным вредоносным PR-воздействиям;

– расположение региона в зоне возможных политических и религиозных разногласий и др.

Рассмотрим методологические аспекты качества дополнительного профессионального образования, предлагаемые Н.Н. Анискиной [1], в контексте возможностей их реализации с использованием предложенной в работе совокупности компетенций, направленных на формирование конкурентоспособной личности обучаемого в системе дополнительного профессионального образования.

1. Наличие специальных управленческих компетенций у организаторов образовательного процесса в дополнительном профессиональном образовании.

Модель конкурентоспособности личности универсальна и может быть использована как для оценки конкурентоспособности руководителя, как совокупности его компетенций (если человек организует процесс дополнительного профессионального обучения), так и для оценки конкурентоспособности преподавателя, непосредственно управляющего процессом формирования профессиональных знаний и умений. В любом случае специальные управленческие компетенции являются слагаемыми профессиональных и социальных компетенций, при этом интегративным показателем их успешного совместного использования является показатель конкурентоспособности.

2. Нацеленность образовательных программ на практический результат и помощь в разрешении обучаемыми их профессиональных или личностных (социальных) проблем.

В содержание практической части дополнительного профессионального образования входят социально-ориентированные технологии [5]. По сути дела, образовательный процесс по предлагаемой программе есть процесс, который предполагает, наряду с комплексом профессиональных компетенций, освоение социальных компетенций в виде социально-ориентированных технологий, необходимых для получения универсального опыта реализации целостной производственной деятельности работника.

Социально-ориентированные технологии, применяемые в практической части дополнительного профессионального обучения, нами рассматриваются с двух позиций. Во-первых, в качестве способов социокультурной ориентировки и тактик конкурентоспособного поведения работника. Во-вторых, в качестве основного средства и технологии управления целостным процессом формирования конкурентоспособности профессионального работника. Каждая такая технология имеет определенную направленность, связанную с преодолением собственных ограничений в реализации обучаемым своего конкурентного потенциала, а также преодолением тех или иных соци-

ально-психологических барьеров (субъективных сопротивлений), что в стратегическом плане в целом активизируют конкурентоспособное поведение работника [6].

3. В показателях оценки качества должны быть учтены интересы как государства, так и рынка.

Формирование в процессе дополнительного профессионального обучения конкурентоспособного работника (суть система взаимосвязанных по принципу синергии профессиональных и социальных компетенций) с одной стороны учитывает интересы государства (конкурентоспособность государства создается конкурентоспособностью персонала); с другой – интересы рынка, его конкурентной составляющей.

4. Качество образования должно рассматриваться как рыночная категория с сохранением баланса между целями формирования полноценно развитой личности работника и обеспечения рынка необходимыми ему профессионалами.

Модель направлена на формирование конкурентоспособности как системы профессиональных и социальных компетенций. Она полностью отвечает понятию «полноценно развитой личности работника», ее социальной и профессиональной составляющим в их личностном единстве. Конкурентоспособность, по определению, является высшим уровнем проявления способностей как возможностей человека (более широко – потенциала личности), а в современном понимании – как преимущество совокупности конкурентных профессиональных и социальных компетенций человека [4]

В заключение отметим: успешность образовательного процесса детерминруется разнообразными свойствами обучаемого, особенностями его жизни, специфики среды, в которой он живет. В докладе В.В. Путина на всероссийском съезде педагогов в октябре 2014 г. справедливо подчеркивается, что образование, которое не учитывает социально-психологический аспект человека, не может формировать конкурентоспособную личность, а значит, не приводит к усилению позиции государства на мировой арене и не может считаться качественным. Качественное профессиональное образование является решающим фактором развития творческого потенциала человека, экономического и социального прогресса общества и роста авторитета самого государства.

Список литературы

1. Анискина Н.Н. Формирование системы непрерывного образования в современной России // Дополнительное профессиональное образование. 2013. № 1. С. 3-9.
2. Гераськина И.Ю., Гераськин А.С. Когнитивная педагогическая технология: основные понятия и структура // Вопросы образования. 2010, URL: <http://www.portalus.ru>.
3. Кудряшова Л.Д. Каким быть руководителю: Психология управленческой деятельности. Л.: Лениздат, 1986. 160 с.
4. Шаповалов В.И. Формирование конкурентоспособности школьников в условиях дополнительного образования: дис. ... док. пед. наук. Ярославль, 2008. 448 с.
5. Шаповалов В.И. Теоретико-методологические вопросы личностной детерминации конкурентоспособности руководителя // Фундаментальные исследования. 2012. № 6-3. С. 766-770.
6. Шаповалов В.И. Конкурентоспособность личности в парадигме инновационного педагогического менеджмента // Ярославский педагогический вестник. 2003. № 4 (37). С. 113-119.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В АГРОПРОЦЕССАХ

Шевцов В.В.

профессор кафедры институциональной экономики и инвестиционной,
доктор экономических наук,
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

Киселева Д.А.

студентка экономического факультета,
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

В статье определена ключевая роль информации в повышении эффективности сельского хозяйства. На примере предприятий и конкретных информационных систем раскрывается роль и значение информационных технологий в агропроцессах. Выявлены преимущества и дальнейшие перспективы использования информационных технологий в современных агропредприятиях на уровне отдельных агропроцессов.

Ключевые слова: информация, информационные технологии, аграрное производство, инновационные разработки, агропроцесс, агропроизводство, эффективность.

Интенсификация агропроизводства, его автоматизация, современная механизация и развитие информационных технологий, обеспечивающие получение с каждой единицы использованных ресурсов наибольшее количество, многообразие и разноразнообразие высококачественных продуктов питания – это, наиболее эффективный способ развития современных аграрных предприятий.

У современных аграрных предприятий возникает все большая потребность в получении новой информации, в том числе об инновационных разработках и передовом отечественном и зарубежном производственном опыте, а также в использовании информационных технологий в агропроцессах, эффективное применение которых может позволить перевести производство на новый, достаточно высокий организационный и технологический уровень.

Использование современных информационных технологий в сельскохозяйственном производстве предполагает непрерывное обогащение производства информацией от разных внешних источников из любой точки местности или от любого элемента агротехнологической цепочки. Это способствует более рациональному и эффективному использованию различных видов ресурсов [5].

Особый интерес в современных условиях агрохозяйствования проявляется к машинам и оборудованию, задействованным в производстве сельскохозяйственной продукции или переработке сельскохозяйственного сырья, использование которых направлено на рост качества и количества выпускаемой продукции, экономию горючего, улучшение условий труда и контроль за выполнением технологических операций.

Так, например, на предприятии ОАО «Знамя Октября» Крыловского района Краснодарского края используется система TELEMATICS компании

CLAAS, которая дает возможность получать оперативную информацию о параметрах обмолота от каждого комбайна хозяйства. Благодаря этой системе производится диагностика параметров работы комбайнов, определяется уровень производительности, контролируются настройки комбайна, его геоположение и маршрут движения. А информационная система AFIS Agrotron компании DEUTZ-FAHR, включающая в себя терминал индикации и обслуживания, дает возможность управлять всеми навесными орудиями сельскохозяйственных агрегатов [6].

Применение систем информационного обеспечения на аграрном предприятии улучшает такие значимые характеристики, как оперативность, согласованность действий, рост темпов производства, качество изготавливаемой продукции. Информационные технологии позволяют отследить ход выполнения той или иной операции, вовремя выявить возможные неполадки и устранить их раньше, чем качество процессов или продукции выйдет за пределы нормы. Это очень важно в настоящее время, когда из-за одной технологической неточности может существенно снизиться качество всего технологического процесса производства продукции и, соответственно, конечного продукта.

Первым шагом в автоматизации земледелия на сельскохозяйственных предприятиях является сегодня использование геоинформационной системы для картографирования и создания электронных карт полей. При этом достигается сантиметровая планово-высотная точность полей. Она необходима для мониторинга работ техники, точного прогнозирования затрат, 3D-анализа рельефа и иных дополнительных задач.

Комплекс программно-аппаратных средств, способствующий информационно-аналитической поддержке технологии «точного земледелия», имеет следующее условное наименование: географическая информационно аналитическая система «Управление сельскохозяйственным предприятием» (ГИАС УСХП) [7].

Как показано на рисунке, выделяется три подсистемы: навигационная, ГИС подсистема на платформе ПАНОРАМА и аналитическая подсистема на платформе «1С».



Рис. Географическая информационно аналитическая система «Управление сельскохозяйственным предприятием»

Аппаратно-программные средства навигационной подсистемы состоят из бортового оборудования, устанавливаемого на объекте мониторинга и Internet-сервера для приема навигационной информации. Сбор информации для функционирования системы происходит в автоматическом режиме. Аппаратные средства мониторинга способствуют приему GPS-сигналов, сбору измерений с установленных датчиков и передаче пакета измерений по установленным параметрам на сервер базы данных [8].

Основу ГИС системы составляют многослойные карты местности с возможностью компоновки растров (снимки, сканированные карты и др.) векторных карт (топографическая основа, карты полей, тематические карты и пр.) и матриц (поверхность рельефа, качественные особенности почв, урожайность и пр.). На основе карт происходит учет сельхозугодий, агрохимический мониторинг, визуализация перемещений техники и отображение состояния объектов мониторинга [3]. Информационные технологии способствуют росту урожайности сельскохозяйственных культур на территории России.

Особую значимость приобретают инновационные информационные технологии в животноводческой отрасли. Например, в СПК «Память Ильича» Зарайского района Московской области, используют миниатюрные датчики, которые безболезненно помещаются под кожу животных и находятся в их теле продолжительное время, не причиняя никакого вреда здоровью животного. Эти датчики позволяют получать достаточно полную информацию о здоровье скота и выявлять его текущее местоположение. Компьютеризированная система FARM software универсальный программный продукт, который позволяет в режиме настоящего времени вести также учет поголовья животных и формировать отчеты о движении поголовья, по воспроизводству, откорму, себестоимости продукции и т.д.

Использование информационных технологий также значительно снижает влияние человеческого фактора на производительность и качество выполняемых процессов и получаемой продукции. Улучшение деятельности аграрных предприятий напрямую связано с обучением кадров использованию передовых технологий. Уже сегодня широко используются при подготовке кадров прикладные компьютерные программы [4].

Задачи технологического планирования, планирования выпуска продукции, составления планов сельскохозяйственных работ, их оперативного учета и анализа, финансового и бухгалтерского учета реализованы на платформе 1С, в рамках аналитической подсистемы, разработанной специалистами ООО «ЦентрПрограммСистем» (г. Белгород) [1].

Список возможностей применения современных информационных систем для ведения сельскохозяйственного производства на этом не заканчивается. Но есть и другая сторона проблемы – экономическая эффективность их использования. Эксперты утверждают, что экономическая эффективность автоматизации напрямую связана с отраслью, видом производства АПК. Более высокой потенциальной эффективностью обладают комбикормовая отрасль, крупное сельхозпроизводство, пищевая промышленность, мелиорация, про-

изводство строительных и других материалов для сельскохозяйственной сферы, т.е. те направления, в которых используются технологические комплексы, присутствует массовость и серийность производства. При грамотном внедрении автоматизированных систем управления у предприятия повышается управляемость, снижается влияние человеческого фактора, повышается оперативность и достоверность информации, важной для принятия ключевых решений [2].

Перспективы развития информационных технологий в современных аграрных предприятиях в настоящее время очень высоки. В различных субъектах Российской Федерации уже проходят мероприятия, которые направлены на внедрение в агропроизводство качественно новых достижений науки и техники сферы информационных технологий. В России также формируются консультационные, организационные, управленческие центры, готовые всегда прийти на помощь тем или иным аграрным производствам путем их оргконсультирования, финансирования и помощи в реализации конкретных инвестиционных проектов.

Решение задач по преобразованию современного сельскохозяйственного производства в высокотехнологичную и конкурентоспособную отрасль национальной экономики за счет широкого использования информационных технологий – обеспечит рост производительности труда и максимизацию доходов аграрных предприятий, повысит качество агропродукции, позволит создать новые рабочие места, развить сельские территории и повысить уровень конкурентоспособности отечественного аграрного сектора.

Список литературы

1. Голиченко, О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития / О.Г. Голиченко; отделение общественных наук РАН, Российский НИИ экономики, политики и права в науч.-технич. сфере. – М.: Наука, 2009. – С. 42–43
2. Информационное обеспечение фермерских хозяйств: состояние, проблемы, направления развития / Ермакова А.Н., Ермаков И.В., Ермакова Н.Ю. / Региональная экономика: теория и практика, 2010.
3. Полтерович, В. О. Стратегии догоняющего развития для России // Экономическая наука современной России, 2010, № 3 (38).
4. Приёмы создания и функционирования информационно-консультативных служб в аграрной сфере / Ермакова А.Н. / Вестник АПК Ставрополя, 2011.
5. Шевцов В.В., Назарова О.В. Заочное и дистанционное образование: возможности «мирного» сосуществования. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования: монография / И.В. Докучаева, Н.И. Захарова, О.А. Захарова и др.-Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. -246 с. ISBN 978-5-906535-48-1/
6. Информационный портал // URL: www.moluch.ru/archive/43/5251 (дата обращения: 01.10.2015).
7. Информационный портал // URL: www.nauchforum.ru/ru/node/6001 (дата обращения 12.10.2015).
8. Информационный портал // URL: www.science-bsea.narod.ru/2009/ekonom_2009_2/koroleva_obzor.htm (дата обращения 11.10.2015).

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В АГРОХОЛДИНГАХ КУБАНИ

Шевцов В.В.

профессор кафедры институциональной экономики и инвестиционной,
доктор экономических наук,
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

Кудря О.И.

студентка экономического факультета,
Кубанский государственный аграрный университет, Россия, г. Краснодар

Рассматривается специфика кадровой политики агрохолдингов Краснодарского края (на примерах агрохолдингов «Кубань», АО «АгроГард» и АО фирмы «Агрокомплекс» им Н.И. Ткачева). Анализируются отличия кадровой политики в агрохолдингах Кубани относительно типичных крупных агропредприятий этого же региона. Дается оценка перспектив нынешней кадровой политики в аграрном секторе Кубани

Ключевые слова: кадровая политика, персонал, человеческий ресурс, управление, агрохолдинг, предприятие, Кубань.

Формирующиеся устойчивые тенденции развития современной агроэкономики обязывают хозяйствующие субъекты, особенно агрохолдинги, устанавливать новые стандарты в организации и управлении производством. Агрохолдинги Кубани, которые стабильно функционируют последние годы на рынке, во многом строят свою работу с учетом современного уровня развития производства и внутрихозяйственных отношений.

Сегодня в компаниях холдинга «АгроГард» занято свыше 3,5 тысяч высокопрофессиональных сотрудников. Кроме стабильной заработной платы, все сотрудники обеспечены надёжным социальным пакетом, разнообразными формами материального стимулирования, что способствует росту производительности и качества труда работников.

В холдинге уделяется большое внимание вопросам охраны и безопасности труда. Технические освидетельствования и экспертные обследования производственного оборудования проводятся по четкому графику, работники предприятий своевременно обеспечиваются спецодеждой. В агрохолдинге регулярно проводится аттестация персонала, призванная оценить соответствие уровня труда, профессиональных качеств и потенциала каждого сотрудника, требованиям занимаемой должности. При этом, основной целью аттестации сотрудников в АО «АгроГард», является выявление резервов повышения производительности труда работников. Много внимания уделяется повышению профессионального уровня работников. Важная роль отводится укреплению традиций совместного досуга и проведению общих корпоративных праздников, способствующих повышению уровня функционирования компании. Кадровая политика фирмы основана на принципах адекватности, объективности и предсказуемости по отношению к каждому сотруднику [5].

В АО фирме «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева, по состоянию на 1 января 2015 г. списочная численность работников составила свыше 16 тыс. человек. Система мотивации труда работников фирмы сочетает в себе материальное и нематериальное стимулирование. Она направлена на привлечение и удержание, в первую очередь, наиболее квалифицированного персонала за счет повышения заинтересованности работников в результатах труда и роста своего профессионализма.

Системы оплаты труда, действующие в АО фирме «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева, предусматривают установление должностных окладов и тарифных ставок с учетом квалификации и деловых качеств работников, текущее премирование за результаты производственной деятельности работников, доплаты и надбавки в зависимости от условий труда, объема и качества выполняемых работ, единовременное премирование (в том числе за ввод в действие производственных мощностей и объектов строительства, внедрение новой техники, экономию энергоресурсов и т. д.), а также выплату вознаграждения по итогам работы. Единые корпоративные нормы по оплате труда закреплены в Типовом положении об оплате труда работников организации. Для стимулирования труда руководящих работников АО фирмы «Агрокомплекс» им. Н.И Ткачева и его основных дочерних обществ также используются:

- система годовых бонусов, учитывающая выполнение общекорпоративных и индивидуальных ключевых показателей деятельности компании в отчетном году;

- программа участия руководящих работников в уставном капитале фирмы, направленная на долгосрочное стимулирование ключевых работников компании в повышении ее рыночной стоимости.

Агрохолдинг «Кубань» является базовым и системообразующим предприятием Усть-Лабинского района Краснодарского края. На предприятиях данной компании трудится свыше 5 тыс. человек. Агрохолдинг «Кубань» максимально задействует профессионалов, обладающих достаточным опытом работы в аграрном производстве, и молодых перспективных специалистов.

Важнейшими элементами политики управления кадрами данной компании являются: совершенствование организационно-управленческой структуры, обучение, переобучение и развитие персонала; мотивация его труда и социальной поддержки; поддержание хороших отношений между сотрудниками производства, руководителями и собственниками холдинга.

Постоянное совершенствование бизнес-процессов в компании и развитие новейших направлений, предоставляют работникам большие возможности для профессиональной самореализации и карьерного роста.

Из произведенного анализа особенностей кадровой политики наиболее значимых агрохолдингов Кубани следует, что основу современной кадровой политики в агрохолдингах Краснодарского края составляют:

- стратегический подход (увеличение эффективности бизнеса через повышение эффективности всего персонала);

- системность и целостность;
- единство и прозрачность (принципы политики управления кадрами едины для всех предприятий агрохолдинга);
- дифференцирование (персонал компании по различным признакам делится на категории: топ-менеджеры, менеджеры среднего уровня, специалисты и служащие);
- партнерство;
- самостоятельность и индивидуальная ответственность работников;
- ориентация на лучший международный опыт и технологии;
- активность и гибкость (мониторинг внешней и внутренней среды, которая влияет на процессы по управлению кадрами);
- умеренная открытость;
- строгое соблюдение трудового законодательства (легитимность, законность) [2].

Кадровая политика агрохолдингов Краснодарского края, исходя из ее анализа на примере АО «Агрогарт», АО фирма «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева и «Кубань», имеет определенные отличия от обычных крупных хозяйств Кубани (таблица).

Таблица

Сравнительная характеристика кадровой политики в агрохолдингах Краснодарского края и обычных крупных хозяйствах Кубани

Кадровый процесс	Агрохолдинг	Хозяйство
Набор персонала	Привлечение высококвалифицированного персонала с творческим потенциалом с рынка труда Кубани и Юга России	Привлечение персонала с хорошими перспективами с рынка труда хозяйства или района
Адаптация персонала	Возможность быстрого включения в корпоративные отношения, в систему новых подходов организации	Адаптация за счет «опекунов», следование традиционным подходам в организации труда
Обучение и развитие персонала	Проводится во внутрикорпоративных центрах, что способствует формированию единого взгляда, высокой компетентности, общих технологий, адаптированных к специфике работы организации	Быстрый ввод новых сотрудников в курс дела, оперативное получение ими всей необходимой информации о работе и данной организации
Продвижение персонала	Длинная цепочка карьерной лестницы, возможность существенного карьерного роста	Предпочтение при назначении на вышестоящие должности отводится сотрудникам данной организации, планирование карьеры ограничено рамками хозяйства
Мотивация и стимулирование труда	Системы стимулирования достаточно разнообразны, развиты и типичны.	Преобладает материальное стимулирование труда по итогам выполнения операций и «к датам».

В завершении следует отметить, что формирование современной кадровой политики в агрохолдингах становится важнейшей темой и для изучения теории и практики этого вопроса. Так как от выбора оптимальной кадровой политики агрохолдингами будет во многом зависеть устойчивость функционирования не только агрохолдингов, но и всего агросектора Кубани.

Список литературы

1. Дорофеев В.Д. Менеджмент: учеб. пособие / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева, Н.Ю. Шестопап. – ИНФРА-М, 2011. – 397 с.
2. Кафидов В. Управление человеческими ресурсами : учеб. пособие. Стандарт третьего поколения [Электронный ресурс] / В. Кафидов. – Санкт-Петербург : Питер, 2012. – 208 с.
3. Кнорринг В.И. Искусство управления : учебник для вузов. – М., 2012. – 288 с.
4. Сидорова В. Н. Актуальные вопросы управления производственным персоналом / В. Н. Сидорова // Нормирование и оплата труда в промышленности. – 2014. – № 1. – С. 25-27.
5. Информационный портал [<http://agrogard.ru/personnel/>]. Режим доступа в Интернет www.agrogard.ru
6. Информационный портал [http://abc.vvsu.ru/Books/upravlenie_pers/page0004.]. Режим доступа в Интернет www.abc.vvsu.ru
7. Информационный портал [<http://naukovedenie.ru/sbornik1/2-18.pdf>]. Режим доступа в Интернет www.naukovedenie.ru.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА И ТУРИЗМА НА ТЕРРИТОРИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ БАХЧИСАРАЙСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

Юнусова А.Н., Бекирова Э.Л., Селимова А.Ш., Керимов Э.С.-И.

магистранты кафедры менеджмента,
Институт экономики, управления и права, Россия, г. Казань

В данной статье развитие санаторно-курортного комплекса и туризма рассматриваются как неотъемлемый элемент стратегии социально-экономического развития муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым и его поселений до 2026 года. Приведены результаты SWOT-анализа туристской сферы муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым. Сформулированы основные цели, задачи и направления развития санаторно-курортного комплекса и туризма.

Ключевые слова: санаторно-курортный комплекс, туризм, стратегия, муниципальное образование, SWOT-анализ.

Современная туристская отрасль и санаторно-курортный комплекс Бахчисарайского района являются наиболее динамично развивающимися отраслями экономики района и решают социальные проблемы, способствуя повышению качества жизни населения.

Экономика района базируется на работе промышленности строительных материалов, пищевой промышленности, сельского хозяйства и санаторно-курортного комплекса.

Наличие уникальных природных ресурсов, удобное географическое положение Бахчисарайского района, достаточно развитая инфраструктурная сеть туризма и курортов, богатое историко-культурное наследие открывают широкие потенциальные возможности для развития практически всех видов туризма.

В стратегии социально-экономического развития муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым и его поселений до 2026 года развитие санаторно-курортного комплекса и туризма занимает ведущую позицию [3].

В связи с этим, анализ представления территории Бахчисарайского района как продукта, способного удовлетворять туристские и рекреационные потребности, является целью данной публикации.

В статье используются методы экономического, теоретического и стратегического анализа, swot-анализ, синтез, методы оценки рейтингов, экспертные оценки и др. [4, 5]

Обеспечение эффективного устойчивого экономического развития региона возможно только при последовательной государственной поддержке на основе программно-целевого подхода.

Так, федеральной целевой программой «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 11.08.2014 № 790 на 2015-2020 годы, предусмотрены капитальные вложения по формированию туристско-рекреационного кластера Бахчисарайского района «Объекты обеспечивающей инфраструктуры туристско-рекреационного кластера «Бахчисарайский»» [1].

Реализация проекта позволит решить ряд социальных и экономических вопросов:

- увеличение сроков курортно-туристического сезона, путем организации горнолыжного туризма;
- организация новых рабочих мест (обслуживание автодороги и объектов инфраструктуры);
- занятость населения в межсезонье в транспортной, обслуживающей сферах и продление срока работы в существующей гостиничной отрасли;
- обеспечение круглогодичной загрузки номерного фонда средств размещения Бахчисарайского района;
- увеличение количества туристов.

Стратегия социально-экономического развития муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым и его поселений до 2026 года (далее – Стратегия) призвана определить направления и перспективы развития района с учетом текущей экономической ситуации, и ввиду ограниченного количества имеющихся ресурсов, добиться их эффективного использования путем выбора приоритетных целей и направлений развития муниципального образования Бахчисарайский район. Стратегия позволит добиться устойчивого социально-экономического роста на основе комплексного использования имеющихся экономических, предпринимательских, социальных,

культурных, территориальных, природных, трудовых, производственных и информационных ресурсов.

Ниже приводится матрица SWOT-анализа туристской отрасли муниципального образования Бахчисарайский район. В качестве экспертов выступили авторы статьи и другие представители администрации района (табл.).

Таблица

**Матрица SWOT-анализа туристской отрасли
муниципального образования Бахчисарайский район**

Возможности	Сильные стороны
1. Развитие новых направлений туризма. 2. Расширение ассортимента турпродуктов.	1. Туристическая репутация Бахчисарайского муниципального района. 2. Высокий туристский потенциал. 3. Наличие береговой зоны.
Угрозы	Слабые стороны
1. Потеря объектов туристского просмотра. 2. Отток специалистов. 3. Конкуренция близлежащих и тематически созвучных территорий.	1. Изношенная инфраструктура объектов туризма. 2. Стареющий ассортимент туристских услуг. 3. Отсутствие образовательных учреждений для подготовки специалистов для сферы туризма.

Так, SWOT-анализ туристской отрасли муниципального образования Бахчисарайский район позволил сформулировать основные цели, задачи и направления туристской отрасли, как важнейшего инструмента реализации Стратегии социально-экономического развития муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым и его поселений до 2026 года.

Таким образом, стратегической целью развития сферы туризма является формирование положительного туристского имиджа муниципального района на рынке туристских услуг, повышение качества, доступности и конкурентоспособности туристских услуг.

Основными задачами развития санаторно-курортного комплекса и туризма являются:

- формирование туристско-рекреационный кластера на территории Бахчисарайского района;
- содействие в реализации инвестиционных проектов в сфере туризма и сопутствующих сферах;
- организация работы по благоустройству зон отдыха на территории района;
- содействие в создании новых туристических объектов и интерактивных программ в районе, в том числе в КРУ «Бахчисарайский историко-культурный заповедник», школьных музеях, домах культуры и библиотеках.

Необходимо отметить, что развитие туристско-рекреационного кластера предполагает инициативу и активность бизнеса, а также совместные усилия бизнеса, органов местного самоуправления и исполнительной государственной власти района. Создание туристско-рекреационного кластера фактически определяет позиционирование территории и влияет на формирование имиджа района.

Развитие туризма в районе необходимо осуществлять путем расширения и модернизации базы размещения туристов, сохранения и использования культурно-исторического наследия, разработки новых туристических продуктов, туристического менеджмента и маркетинга. Следует предусмотреть пред-

варительную оценку устойчивости различных природных систем района, расчет и утверждение допустимых рекреационных нагрузок на территории.

При эффективной государственной поддержке туристской отрасли, санаторно-курортного комплекса, реализации активной стратегии продвижения туристских возможностей региона на внутреннем и международных рынках, доля туризма и санаторно-курортного комплекса в экономике Бахчисарайского района значительно возрастет.

Список литературы

1. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» от 11.08.2014 № 790.

2. Устав муниципального образования Бахчисарайский район, утвержденный решением 3-ей сессии Бахчисарайского районного совета 1 созыва от 07 ноября 2014 года № 36, закрепляет основные положения об организации местного самоуправления в муниципальном образовании.

3. Проект Стратегии социально-экономического развития муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым и его поселений до 2026 года [Текст] / Текущий архив Администрации муниципального образования Бахчисарайский район Республики Крым.

4. Каткова, М.А., Колядин, Н.П. Методологические аспекты разработки стратегии социально-экономического развития муниципальных образований в современных условиях [Текст] / М.А.Каткова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2013. – № 5(49).

5. Соломахин, А.Н., Трахтенберг, Б.А. Особенности применения SWOT-анализа в разработке стратегии социально-экономического развития муниципального образования [Текст] / А.Н.Соломахин // Регион: системы, экономика, управление. – 2011. – № 2. – С.53-55.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КООРДИНАЦИИ УЧАСТНИКОВ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ

Яковлева А.В.

доцент кафедры региональной экономики и предпринимательства,
канд. экон. наук, доцент, Чувашский государственный университет,
Россия, г. Чебоксары

Соколова Г.Н.

доцент кафедры региональной экономики и предпринимательства,
канд. экон. наук, доцент, Чувашский государственный университет,
Россия, г. Чебоксары

Координация товародвижения на уровне территорий (регионов, государств, межгосударственном уровне) рассматривается как фактор оптимизации издержек в цепях поставок. Она может осуществляться региональными органами управления экономикой, региональными некоммерческими логистическими ассоциациями, задачей которых является создание условий для эффективного функционирования участников товародвижения в зонах функционирования ассоциаций.

Ключевые слова: глобализация и интеграция, логистическая координация, логистические издержки, некоммерческие логистические ассоциации.

Непрерывное движение товаров от производителей до потребителей представляет собой объективно необходимый процесс воспроизводства, основанный на общем и частном разделении труда, в силу которых участники воспроизводственного процесса отдалены территориально, а процессы, связанные с осуществлением единых технологических процессов изготовления конечной продукции отдалены во времени. Соответственно, объективно существуют и затраты, связанные с организацией товародвижения от одних участников воспроизводственного процесса к другим, выступающим в качестве продавцов и покупателей товарно-материальных ценностей. Все затраты, связанные с осуществлением товародвижения: транспортировкой, складированием, хранением, погрузочно-разгрузочных работ, управлением запасами и т.д. не создают новых ценностей, но увеличивают стоимость товара, достигая до 60-70 % в стоимости товара.

Система товародвижения, существующая в современных условиях, нуждается в координации этого процесса. Глобализация и интеграция, увеличивающиеся масштабы и сложность потоковых процессов требуют координации данного процесса. Под координацией товародвижения нами понимается управление потоковыми процессами (потоком товарно-материальных ценностей и сопутствующим им финансовых и информационных потоков) на уровне территорий (регионов, государств, межгосударственном уровне) в целях оптимизации издержек в сфере товародвижения. Критерием оптимальности координации потоковых процессов выступает минимальный уровень совокупных логистических издержек, формирующихся в цепях поставок, начиная с закупки сырья на начальном этапе технологической цепи изготовления продукции до поступления готовой продукции к конечному потребителю.

Логистика как современное направление развития науки и практики управления товародвижением в целях оптимизации затрат в сфере обращения начала свое «существование» в странах с развитой рыночной экономики Европы, США и прошла в своем развитии этапы:

- фрагментации (период с 1950-х до конца 1960-х гг.);
- становления (конец 1960-х по 1980 гг.);
- интеграции (с 1980 – до конца XX в.), когда в качестве фактора оптимизации совокупных логистических издержек рассматривались подходы, связанные с объединением всех функциональных видов логистической деятельности на уровне компаний, начиная с составления заявок на ресурсы, закупки, сбыта, послепродажного сервиса и т.д.

В современных условиях в качестве эффективного с точки зрения оптимизации (минимизации) совокупных затрат в сфере товародвижения рассматривается управление цепями поставок, под которым понимается «организация, планирование, контроль и регулирование товарного потока, начиная с получения заказа и закупки сырья и материалов для обеспечения производства товаров, и далее через производство и распределение, доведение его с оптимальными затратами ресурсов до конечного потребителя в соответствии с требованиями рынка» [1, с. 15].

В условиях Российской Федерации (в прошлом РСФСР в составе СССР) в течение всего периода командно-административной системы управ-

ления экономикой существовала координация товародвиженческих процессов в форме централизованного управления материально-техническими ресурсами в рамках централизованного управления экономикой страны. Содержанием координации товародвижения являлось централизованное установление хозяйственных связей, заключение хозяйственных договоров, направленных на формирование реальных материальных потоков от поставщиков до потребителей.

В условиях рынка все участники товародвижения являются самостоятельными объектами рыночной экономики и вправе самостоятельно выбирать партнеров по реализации материальных потоков, хозяйственные связи по реализации материальных потоков формируются исходя из целесообразности с точки зрения самих участников товародвижения, а не по решениям вышестоящих организаций.

Критерием эффективности процессов координации выступает снижение логистических издержек, прежде всего транспортных расходов и затрат на содержание запасов, которые повлияют на снижение себестоимости продукции предприятий, увеличение прибыли, повышение налоговых поступлений в государственный бюджет, увеличение средств на решение социально-экономических проблем развития регионов и государства в целом. Субъектами координации процессов товародвижения в условиях рынка могут, на наш взгляд, выступать:

- государственные органы управления экономикой, осуществляющие инвестиционную поддержку создания логистической инфраструктуры;
- законодательные органы, способствующие формированию институциональной основы решения логистических задач с минимальными издержками для исполнителя логистических действий;
- некоммерческими логистическими ассоциациями, задачей которых является создание условий для эффективного функционирования звеньев логистических систем в зонах функционирования некоммерческих ассоциаций. Так, организованная в 2004 году межрегиональное некоммерческое объединение участников логистического рынка «Поволжская логистическая ассоциация», завершившая в 2014 году юридическую процедуру перерегистрации в первое и единственное в нашей стране на момент регистрации «Русскую интермодальную логистическую ассоциацию» в качестве основных направлений деятельности осуществляет [2]: разработку стратегии развития транспортно-логистического комплекса в регионе; оказывает информационную поддержку и консалтинговые услуги представителям логистического бизнеса; разработку логистических проектов в функциональных областях организации бизнеса с целью совершенствования систем управления запасами, организации закупок, снабжения, дистрибьюции; проектирование складов, разработку и внедрение логистического процесса на складе с целью повышения эффективности складского хозяйства; развитие транспортного обеспечения логистики (интермодальные и мультимодальные логистические технологии транспортировки); разработка региональных транспортно-логистических систем, организационных и функциональных структур логистических центров т.д.

Рыночные и нерыночные формы координации логистической деятельности вызывают возникновение новых форм взаимосвязей участников товародвижения: транспортно-распределительных центров, оптово-розничных торговых структур, складских сервисных центров, транспортных терминалов, экспедиторских служб и т.д.

Список литературы

1. Стандарты по логистике и управлению цепями поставок / Глоссарий/пер. - Европейская Логистическая Ассоциация, 2004, с.15.
2. www.loglink.ru/catalog/card7997.

ОБОБЩЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОСНАЩЕНИЮ РАБОЧИХ МЕСТ НА СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Якутин Е.М.

доцент кафедры экономики и предпринимательства, канд. экон. наук, доцент,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается перечень общих требований к организации рабочих мест для ограничено трудоспособных работников предприятий социально-ориентированной направленности. Представленная статья является продолжением ряда предшествующих публикаций, посвященных формированию методологии организации производства для указанных предприятий, с учетом специфических особенностей их деятельности.

Ключевые слова: социально-ориентированное производство, организация производства, социально-ориентированная экономика.

В рамках рассмотрения особенностей организации рабочих мест для ограничено трудоспособных работников на производственных социально-ориентированных предприятиях (СОП) представляется целесообразным выработка некоторых общих рекомендаций в части специальных требований к оснащению таких рабочих мест. Указанные требования следует разделять по типам ограничения трудоспособности целевого персонала СОП. Поскольку ранее [1] к целевому сегменту СОП, в первую очередь, были отнесены предприятия таких общественных организаций как ВОС, ВОГ и ВОИ, разработка специальных требований в части организации рабочих мест была проведена в разрезе трудовых ограничений работников предприятий указанных общественных организаций.

Очевидно, что при организации рабочих мест для рассматриваемых категорий работников будут справедливы широко известные принципы, применяемые в научной организации труда: рациональность разделения трудовых операций и движений рабочего в процессе труда; типизация оснащения рабочих мест; удобство рабочих поз, исключаящих фактор быстрого утомления; безопасность оснащения рабочего места; соблюдение норм освещенности рабочего места, его вентилирования, а также других санитарно-гигиенических нормативов и т.д.

Однако, также не вызывает сомнений, что каждый тип ограничения трудоспособности работников из состава целевого персонала предъявляет и специфические требования к оснащению и размещению соответствующих рабочих мест.

В результате декомпозиции множества частных требований, возникающих в процессе организации рабочих мест на разных СОП, были сформулированы обобщенные требования, применимые к процессу организации работ по проектированию, оснащению и размещению рабочих мест, работников всех типов трудовых ограничений. Кроме того, были сформулированы также и частные требования, возникающие в зависимости от конкретной специфики ограничений трудоспособности рабочих (рассмотрению частных требований будет посвящена отдельная публикация).

К обобщенным требованиям относятся следующие:

1) в процессе организации и размещения рабочих мест необходимо проводить их адаптацию к конкретным эргономическим особенностям инвалидов каждого типа ограничения трудоспособности, оснащение рабочих мест должно быть приспособлено к функционально-физиологическим возможностям инвалидов соответствующих типов, с учетом размеров зон досягаемости на рабочих местах (размеры таких зон могут приниматься в качестве базовых из известных проектных решений, например [2]);

2) технические устройства и оснастка рабочих мест должна обеспечивать некоторую компенсацию того или иного физического дефекта инвалидов, соответствующего типа ограничения трудоспособности;

3) перерасчеты производственной площади, занимаемой рабочим местом (местами) должны производиться по нормам, определенным для каждого типа ограничения трудоспособности работников;

4) рабочие места должны оснащаться индивидуальными устройствами аварийной сигнализации, и/или системами автоматического отключения оборудования, рабочих механизмов в нештатных ситуациях;

5) оснащенность рабочих мест должна предусматривать надежность фиксации и устойчивость всех конструкций, составляющих элементы рабочих мест;

6) в случаях комплектования рабочих мест стандартным оборудованием, необходимо предусматривать их дооснащение специальной и/или специализированной оснасткой, под разные и/или конкретные типы (группы) ограничения трудоспособности работников соответствующих производственных подразделений (что, в свою очередь, будет зависеть от особенностей комплектования таких подразделений персоналом – с однотипными трудовыми ограничениями, с разной степенью в пределах одного типа, с разнотипными ограничениями и т.д.; такие особенности будут определяться типом производства, вариантом производственной планировки).

Укрупненный перечень частных требований отражает специфику труда работников отдельных типов ограничений трудоспособности, определяющую особенности его организации, а, соответственно, и детализацию индивидуализированных моментов в организации рабочих мест для соответствующих работников.

Список литературы

1. Якутин Е.М. К вопросу о сегментации социально ориентированных предприятий // В сборнике: Актуальные проблемы научного знания в XXI веке сборник статей VI (заочной) межрегиональной научно-практической конференции. А.В. Антропов. Барнаул, 2012. С. 105-108.
2. ГОСТ Р. 52874-2007 Рабочие места для инвалидов по зрению. Порядок разработки и сопровождения.