

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Периодический научный сборник



**2016 № 2-6**  
**ISSN 2413-0869**

ПО МАТЕРИАЛАМ  
XI МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
Г. БЕЛГОРОД, 29 ФЕВРАЛЯ 2016 Г.



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
(АПНИ)

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

**2016 • № 2-6**

**Периодический научный сборник**

*по материалам  
XI Международной научно-практической конференции  
г. Белгород, 29 февраля 2016 г.*

**ISSN 2413-0869**

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ**

2016 • № 2-6

**Периодический научный сборник**

**Выходит 12 раз в год**

**Учредитель и издатель:**

ИП Ткачева Екатерина Петровна

**Главный редактор:** Ткачева Е.П.

**Адрес редакции:** 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

**Телефон:** +7 (919) 222 96 60

**Официальный сайт:** issledo.ru

**E-mail:** mail@issledo.ru

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)** по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

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

*По материалам XI Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 29 февраля 2016 г.).*

**Редакционная коллегия**

*Духно Николай Алексеевич*, директор юридического института МИИТ, доктор юридических наук, профессор

*Васильев Федор Петрович*, профессор МИИТ, доктор юридических наук, доцент, чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

*Тихомирова Евгения Ивановна*, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, доктор педагогических наук, профессор, академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ

*Алиев Закир Гусейн оглы*, Институт эрозии и орошения НАН Азербайджанской республики к.с.-х.н., с.н.с., доцент

*Стариков Никита Витальевич*, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, кандидат социологических наук

*Ткачев Александр Анатольевич*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

*Шаповал Жанна Александровна*, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», кандидат социологических наук

*Трапезников Сергей Викторович*, начальник отдела аналитики и прогнозирования Института региональной кадровой политики (г. Белгород)

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» .....</b>	<b>6</b>
<i>Khoreva I.V. G. MYRDAL ON THE ROOTS OF ASIAN DRAMA: THE SPECIFIC FACTORS OF POVERTY IN THE COUNTRIES OF SOUTH ASIA .....</i>	<i>6</i>
<i>Агафонов И.А. ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ РЫНКОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТОПЛИВНЫХ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ .....</i>	<i>10</i>
<i>Алоян А.Р. ПРОБЛЕМА ВЗАИМОСВЯЗИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ ....</i>	<i>13</i>
<i>Алямин А.Ю., Капустянская Е.А. ФОРМЫ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ.....</i>	<i>16</i>
<i>Анохина Л.В. ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>	<i>19</i>
<i>Ахметзянова Л.Ф. ОБЗОР ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ .....</i>	<i>21</i>
<i>Бадалян В.В., Салтанова Т.А. ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АУТПЛЕЙСМЕНТА В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....</i>	<i>28</i>
<i>Бадалян В.В., Салтанова Т.А. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СХЕМЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНОВ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....</i>	<i>30</i>
<i>Бандурян М.Р. ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКОГО ДЕЛА .....</i>	<i>34</i>
<i>Бычкова С.М., Бадмаева С.С. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ .....</i>	<i>37</i>
<i>Величко И.С. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ И КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ КОМПАНИЙ К ТНК .....</i>	<i>40</i>
<i>Гревцева Т.А. НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ В РОССИИ .....</i>	<i>43</i>
<i>Грицунова С.В., Чепига К.А. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО РЫНКА ТРУДА В РОССИИ .....</i>	<i>45</i>
<i>Грицунова С.В., Яровикова И.В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КАПИТАЛА В РОССИИ.....</i>	<i>49</i>
<i>Дементьева Н.М., Дементьев Д.В. ФИНАНСОВАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТА.....</i>	<i>53</i>
<i>Драчёва О.А., Арзуманов Р.М. МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>56</i>
<i>Дурова А.В., Кононенко Р.В. МАРКЕТИНГ В ФОРМИРОВАНИИ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА .....</i>	<i>62</i>
<i>Егизарян К.А., Никишин А.Ф. ДИСКОНТНЫЕ КАРТЫ В СТИМУЛИРОВАНИИ ПРОДАЖ.....</i>	<i>66</i>
<i>Калюжная Ю.И. ТЕНДЕНЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ОБЛАСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ СУБЪЕКТОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА .....</i>	<i>68</i>
<i>Каппес А.А. АДАПТИВНОСТЬ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА .....</i>	<i>71</i>
<i>Киреева Е.В. НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....</i>	<i>75</i>
<i>Кириллова Е.А. К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ ФОНДА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ.....</i>	<i>78</i>

<b>Круглова О.В., Горшкова Т.Е.</b> РЕИНЖИНИРИНГ КАК ОДИН ИЗ СУЩЕСТВЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ БИЗНЕСА.....	80
<b>Кузнецова А.С., Суржиков М.А.</b> ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ.....	85
<b>Куликова Е.И.</b> ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ЗА СЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ СОБСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	88
<b>Лобачёва Е.Н., Хучбаров А.У.</b> ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	93
<b>Малкова И.А.</b> ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ .....	97
<b>Маслова Е.А., Тимяшева А.Т., Тимяшева Е.Т., Никишин А.Ф.</b> ЗАКУПОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	103
<b>Моисеев Н.А.</b> ПАРАДОКС ГИБСОНА. В ПОИСКАХ РЕШЕНИЯ .....	106
<b>Морозова А.В.</b> СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ КАК ВИД МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИИ .....	109
<b>Никишин А.Ф.</b> СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ.....	112
<b>Новожилова Ю.В.</b> ПРИНЦИПЫ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА .....	115
<b>Павлова А.В.</b> ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.....	118
<b>Потехина Е.В.</b> ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ДВИЖУЩЕЙ СИЛЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ.....	121
<b>Рерих Л.М.</b> МОТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ И ИСТОЧНИКИ СИНЕРГИИ В СТРУКТУРНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА .....	127
<b>Сайфуллина С.Ф.</b> НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	129
<b>Салтанова Т.А., Алямин А.Ю.</b> ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕКУЩЕГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЕТОДОЛОГИИ .....	131
<b>Сафина Д.М.</b> ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ.....	133
<b>Сидорова Е.В.</b> ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ НАУКИ .....	136
<b>Солонинкина А.М.</b> ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ .....	138
<b>Степанищева М.И.</b> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И УСИЛЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН (ТАРИФОВ) В ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИИ И ТЕПЛОСНАБЖЕНИИ.....	141
<b>Токаева Б.Б.</b> ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГОСИСТЕМЫ .....	143
<b>Туева Т.Ю.</b> УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ И СПОСОБЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ БАНКА.....	145

<b>Шевченко И.В., Ткачёва С.А.</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ .....	150
<b>Шевченко И.В., Ткачёва П.А.</b> ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	152
<b>Шевченко И.В., Шидова З.А.</b> СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.....	155
<b>Эсенбекова Э.О.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ .....	157

**G. MYRDAL ON THE ROOTS OF ASIAN DRAMA: THE SPECIFIC FACTORS OF POVERTY IN THE COUNTRIES OF SOUTH ASIA**

***Khoreva I.V.***

International Finance Faculty student,  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Russia, Moscow

This article investigates the main points of Myrdal's theory concerning the reasons of poverty in some countries of South Asia. Apart from that, it includes some recommendations, which are crucial to economic growth of these countries and contribute to poverty reduction.

*Key words:* poverty, Asian drama, institutional theory, inequality, economical development, reforms, industrialization, modernization process, and governmental bodies.

Nowadays poverty in condition of undeveloped economies is still one of the main problem of humanity, despite the fact that during the last decade lots of scientists have investigated the causes and factors of this in different countries, try to formulate some recommendations for achieving economic growth. In fact, most of them explained the poverty by economical factors, but in 1960-1970 the focus changed in direction of sociology and institutional changes.

One of these scientists was Karl Gunnar Myrdal, – a Swedish Nobel laureate economist, sociologist, and politician, who reject classical economic principles and consider that the determining forces of most economic activities are lodged in existing institutions. He is best known for his study of race relations, which culminated in his book “An Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations”, which has influenced on institutional theory.

Myrdal considered himself a supporter of the institutional theory and often criticized his colleagues for overreliance on econometrics and neglecting the moral foundations of the economy. He wrote as an institutional economist, he laid a strong emphasis on the noneconomic environment (political and social institutions and customs) of the country in which economic theory is being applied: without these factors being taken into account, the theory becomes irrelevant.

In general, the concept of “Asian drama” means the huge gap between some ideals and reality, the difference between targets and real conditions. Myrdal highlighted the gap between progressive slogans and conservative practice. Radical statements of governmental bodies, states mask the true picture – corruption of states, the interest of big capital. The politicians are using political power for protecting their privileged positions. The requirements of economic and social revolution have more specious character. Underdevelopment began to be perceived not as fast surmountable evil but as drama in which a central figure were “people of South Asia and especially intellectuals”. Thus, they first realized the depth of the gap between Western and Eastern societies and the need to develop its own strategy and tactics of solving complex practical problems.

In addition to that, according to Myrdal, the drama of South Asia had a set of inner conflicts in people's minds that are basic to all human life, in all times, and all places. Thus, the main and basic conflict in this drama was then the desire for change of South Asia people and their inhibitions about accepting the consequences and paying the price for them.

Moreover, investigation of G. Myrdal include strong criticism of Western approach of analysing "the third world", since this approach based on transferring relief developed society to the underdeveloped society.

G. Myrdal also laid a strong emphasis on the meaning of Asian values, customs, and religion. People of the South Asia region are very religious, not so aggressive and high appreciate the moral worth of the individual. Most of these traditions characterize the stagnant society and prevent the modernization in the whole. Furthermore, for many South Asia countries the ideals of modernization need some nationalist adaptation in order to be accepted and supported in society.

Apart from that, Myrdal has come to the fantastic conclusion that Asia is some kind of labyrinth of old customs and a stagnant society, which full of trouble and fissiparous, divisive and mutually hostile elements. He believes that the Asian societies do not ready to transform themselves into a modernized, scientific and technologically advanced industrial society. Because of their feudal past, and prevailing deep social prejudices and inhibitions, these societies have become soft and are incapable of absorbing and sustaining technological change. After that, he came to the conclusion that "none of the western or American countries which are advanced in industrialization and economic development need waster their money, time and energy in assisting these Asian societies into modernizing and industrializations" [1, c. 796].

What is more, G. Myrdal lays enormous value on the spreading of the ideology of planning. So, government in "the third world" plays the main role in the social revolution. In comparison with European countries, in Asia every success is perceived as the result of successful planning, European countries underestimate the role of economical planning, whereas Asian countries exaggerate. The main cause of the transition to economic planning was poverty and population explosion. However, there are some stumbling blocks linked to the absence of real statistical data and the desire to embellish the adverse circumstances.

Though Myrdal considers planning as a precondition of industrialization, development will have to be initiated be state policies. So, economic planning in the western countries was a result of industrialization, whereas planning in South Asia countries is employed to foster development.

Thus, the main aim of planning for development in South Asia countries is to raise the low level of living of people, i.e. improve all other conditions, labour input and efficiency, productivity, and also institutes and institutions. In particular, labour input with improved efficiency should increase productivity and thereby create a change in social attitudes and institutions, since current the average output of the labour force in South Asia countries (especially in India) is very low. Thus, Myrdal suggests the policy of creating work opportunities for a growing population and labour force.



Besides, Myrdal very sceptical about the validity of any forecasts about the future political development since there is no real contrast between democratic and authoritarian regimes. They could not carry out some radical reforms since in these two regimes absent the experience of protection of interests of population through democratic procedures. "From the standpoint and economic development the contrast between the countries that retained a democratic form of government and those that moved toward authoritarianism is more apparent than real. In any case, it is not possible to say that one form of government has proved more conducive to the application of policies of economic and social reform than the other" [1, c. 779]. Nevertheless, on Myrdal opinion, various political systems in the region are strikingly similar in their inability or unwillingness to institute fundamental reforms and enforce social development. Whether democratic or authoritarian, they are all in this sense "soft states".

Myrdal considered that there are fewer opportunities for economical development without greater social discipline in all strata and even in the villages. So, the term "soft states" deals with low level of social discipline what is one of the most fundamental difference between the South Asian countries today and Western countries at the beginning of their industrialization.

In addition to that, the ignorance of the nutritional value of any products because of religions and traditions, together with poor methods of food preparation, also play a role. As a result, religions taboo and restrictions play a part in faulty diet. In addition to that, there are other problems linked to life of Asian people, such as: unprotected water supply, poor sewerage system, etc.

Another factor, which prevent economic growth, is that actual demand for imports in South Asia countries increase faster than the rate of increase in exports. Thus, in order to achieve economic development, the policy of these countries should be targeted at manufacturing goods for international trading and also creating own markets.

Furthermore, some Asian countries faced problem of a lack of manpower in terms of its excess because of laziness and lack of demand for labour force, hot, humid climate and racial inferiority. However, the main reason for that, in opinion of Myrdal – poor nutrition and health, low living standards, institutional conditions, the imperfection of the labour market. Therefore, the main cause of underdevelopment is not a lack of foreign capital, but insufficient using of labour resources.

Next root of Asian drama is poor education system of South Asia countries. Myrdal strongly believed that there is the urgent necessity in reforms of school and all educational system in general. According to Myrdal: "equality issues to be central in the development problems of underdeveloped countries" and this equilibrium relates not only to economic but to social issues including educational reform and taxation." For Myrdal, education is not only a means but also possibly the mean to social progress, i.e. there has to be a moral basis for society.

In general, it is necessary to highlight, that in Asian drama Myrdal carry out enormous research and provided readers with some recommendations, concerning the bigotry, corruption, mismanagement, and superstition, which kept people of

South Asia poor. He suggested, that education, planning, and sweeping reforms in the school system could increase the level of living not only in South Asia, but also in all the undeveloped countries of the world. According to his methodological approach it is really important to analyse the relationships among institutions.

“The bigger and more rapid change ordinarily must be attained by resolutely altering the institutions within which people live and work, instead of trying by direct or indirect means, to induce changes in attitudes while leaving institutions to adjust themselves to the changed attitudes” [1, c. 623].

Myrdal's approach has important theoretical value. Myrdal's contributions have been especially notable in the study of the process of modernization, in his institutional approach to social problems, and in his critique of conventional economic theory applied to developing countries.

It is quite obvious, that the Myrdal's investigation of South Asian countries is full of useful and realistic ideas, which still used in social programmers of these countries. In addition to that, Myrdal's research was implemented into practice, since under the influence of the book of Myrdal there was prepared the strategy of meeting basic needs that was recommended by the experts of the UN to liberated countries. In addition to that, her author with Friedrich von Hayek was awarded with Nobel price in 1974 for analysis of the interdependence of economic, social and structural changes.

Thus, as the result of global investigation Myrdal highlighted main stumbling blocks, which prevent the modernization process in South Asia countries. So, the population explosion has led to a drop in the standard of living; people tend to rely on authority, there is low level of social discipline; a high level of social inequality, even in a cultural form; low speed of plans' implementation – high red tape; the output from labour force is quite low; dissatisfaction of basic needs of population priority. Only deep reforms in areas of birth control, land reforms, educational reforms could be resulted in rapid economical development.

Finally, he came to very reasonable and valuable conclusion, that there were no opportunities to begin the modernization process and economic growth in South Asia countries without implementing some changes in people's mind, their way of life, in particular in mentality. Thus, it could be achieved throw implementing radical land, educational and other reforms targeted at meeting the basic needs of society, providing them with good educational system, work places, decreasing the level of inequality, organizing better process of planning and their implementation, changing the mentality of people in these countries in general, like it was one in Singapore or China. All it could be done with the creating such progressive system of institutes, which help implement the recommendations of Myrdal in proper way and change the way of life of stagnant society.

### References

1. Myrdal Gunnar. Asian drama, An Inquiry into the Poverty of Nations. New- York: Pathenon Books, 1968. 3 vols. – 2284 pages.
2. Walter A. Jackson, Gunnar Myrdal and America's Conscience: Social Engineering and Racial Liberalism, 1938–1987, UNC Press Books, 1994. C. 62-64.

# **ФОРМИРОВАНИЕ НОВЫХ РЫНКОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ТОПЛИВНЫХ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ СНИЖЕНИЯ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ**

*Агафонов И.А.*

доцент кафедры «Производственный менеджмент и экономика промышленности», канд. хим. наук, Самарский государственный технический университет, Россия, г. Самара

Снижение мировых цен на нефть, отрицательно сказавшееся на экономиках стран, экспортирующих «черное золото», оказывается благом для стран, зависящих от его импорта. Одной из таких стран является Япония, ситуация с дефицитом природных ресурсов в которой усугубилась выводом из строя системы ядерных станций. Япония является перспективным рынком нефти для всех мировых экспортеров.

*Ключевые слова:* снижение мировой цены на нефть, страны-импортеры нефти, Япония, энергетическая программа.

Сравнительно недавно мир столкнулся с новой технологией производства газа и нефти из природных сланцев [2]. Появление данной технологии способствовало резкому увеличению производства топливно-энергетического сырья, прежде всего в Соединенных Штатах, росту предложения нефти на мировом рынке и, как следствие, значительному снижению ее цены.

Для нашей страны, а также ряда стран, традиционно являющихся экспортерами нефти, сложившаяся ситуация является достаточно негативной. Отношение к ней со стороны представителей ОПЕК проявилось в выступлении генерального секретаря этой организации Абдаллы аль-Бадри 22 февраля 2016 года на международной нефтегазовой конференции в Хьюстоне, посетовавшего на высокую реактивность сланцевой индустрии Соединенных Штатов, умеющей чрезвычайно быстро подстраиваться под запросы рынка [7].

Однако панику в связи с падением цен на нефть разделяют не все страны. В частности, страной, для которой падение цены на нефть пришлось как нельзя кстати, является Япония.

Япония располагает крайне скудными запасами полезных ископаемых, в частности топливно-энергетических. Потребление последних в этой стране достаточно велико: в 2013 году потребление нефти составляло 4531,00 тыс. баррелей в день, а ее производство (включая конденсат из попутного газа) – 4,70 тыс. баррелей в день [11], то есть 0,1 % от потребностей. Ежегодная добыча собственной природной нефти в Японии меньше, чем ежегодное производство искусственной нефти в Германии в годы Второй мировой войны [3].

После нефтяного кризиса 1973 года [1] Япония ввела политику энергосбережения, подкрепленную переориентацией энергетики страны на производство ядерной энергии.

Согласно данным [12] в Японии 17 атомных станций, включающих 48 энергоблоков суммарной мощностью 42388 МВт, что в 2014 году составляло

бы 11,2 % от суммарной мощности ядерных станций и 10,9 % от количества энергоблоков в мире, если бы они эксплуатировались. Однако 11 марта 2011 года на атомной электростанции «Фукусима» произошла радиационная авария максимального седьмого уровня по Международной шкале ядерных событий.

Помимо собственно катастрофы, нанесшей значительный экономический ущерб окружающей среде, средств, затраченных на компенсацию пострадавшим и мероприятия по ликвидации последствий катастрофы, Японию ждали потери, связанные с необходимостью переориентации экономики в сфере энергетики. Работа ядерных станций на островах была приостановлена на неопределенный срок и энергетика страны оказалась в начале семидесятых годов XX века с поправкой на возросшие потребности в топливе. Поскольку своих источников топливно-энергетических ресурсов у Японии нет, она была вынуждена наращивать импорт прежде всего минерального сырья для тепловых электростанций: в частности в августе 2013 года импорт вырос на 16 % по сравнению с аналогичным периодом 2012 года, достигнув 69 миллиардов долларов [8].

Дополнительным деструктивным фактором оказалось вовлечение Японии своим стратегическим союзником США в систему санкций против России, что привело к свертыванию многих международных проектов по сотрудничеству в области энергетики. Как многократно отмечалось, для экономики стран, поддерживавших санкции против России, эти меры сказались отрицательно: темпы прироста валового внутреннего продукта в странах Европейского союза в третьем квартале 2014 г. снизились до 0,2%, а в Японии – сократились на 1,6% [6].

Некоторую компенсацию экономике Японии дал рост экспорта автомобилей, в частности на рынок США: в 2014 году экспорт вырос на 3,5%, превысив 75,6 трлн. иен (638,5 млрд. долларов) [5].

В этих условиях снижение мировой цены на нефть для Японии оказалось спасительным.

В 2015 году дефицит торгового баланса Японии изначально составлял 2,83 трлн. иен (23,9 млрд. долларов). Резкое снижение цен на нефть сократило дефицит на 78% (!) по сравнению с предыдущим годом.

Импорт в 2015 году снизился до 78,5 трлн. иен (662,4 млрд. долларов) на 8,7 %, что связано с со снижением на 41 % затрат на импорт нефти и на 30 % – газа [6].

Соединенные Штаты, которые используют Японию в своих стратегических политических целях, предоставляют ей своего рода компенсации. Помимо развития рынка автомобилей они становятся поставщиками нефти. В январе 2016 года Япония снова начала приобретать нефть у США – была закуплена партия нефти объемом около 300 тыс. баррелей [9]. До этого основным поставщиком нефти в Японию выступала Саудовская Аравия (34 %) и вообще страны ближнего и среднего востока (80 %). Также около 8 % нефти поставляла Россия. Особый интерес к Японии придает тот факт, что эта стра-

на по объему закупок нефти в 2014 году находилась на третьем месте в мире после США и Китая [6].

Несмотря на снижение цены на нефть и политику интенсивного энергосбережения, имеющей сорокалетний опыт использования, в Японии понижают, что без атомной энергетики развивать экономику будет крайне затруднительно. Любопытно, что отказ от ядерной энергетики привел к ухудшению климата в Японии, что, очевидно связано с ростом выбросов парниковых газов тепловыми станциями. Как известно, в Японии очень трепетно относятся к экологии. Премьер-министр Синдзо Абэ уже неоднократно заявлял, что экономике страны не выжить без атомной энергетики. Правящая партия выдвинула предложение, предполагающее рост доли АЭС в энергобалансе страны до 20 % [10]. В августе 2015 года был запущен на полную мощность один реактор японской атомной станции «Сэндай» [4].

Возвращение к атомной энергетике, несомненно, приведет к снижению зависимости Японии от импортных топливных ресурсов. Однако следует иметь в виду, что остается еще один большой рынок, потребляющий нефть. В странах с высоким уровнем моторизации населения на долю транспорта, использующего нефтепродукты, приходится более трети внутреннего энергопотребления. Например, в США эта доля равна примерно 37%, в странах евросоюза – 36%; а, скажем, в Китае – только 18%. В Японии эта цифра составляет 44%! В сообщении о закупке нефти у США отмечается, что основным продуктом переработки закупленной нефти будет бензин [9].

Таким образом, даже с восстановленной системой атомных станций Япония представляет собой крайне перспективного потребителя топливно-энергетических ресурсов, прежде всего нефти. К верхнему рубежу внутреннего энергопотребления подошли такие страны, как Республика Корея, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Испания, постоянно расширяется спрос на углеводородное топливо в Индии и Китае [6].

Все эти страны представляют собой чрезвычайно емкие, быстро растущие рынки топливных ресурсов. И на фоне снижения цены на нефть борьба за эти рынки вступает в новую фазу, последствия которой будут крайне важны для экономики России.

#### **Список литературы**

1. Агафонов, И.А. Кривая Хубберта и нефтяной кризис [Текст] / Агафонов, И.А. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013, № 4 (10). С. 12-17.
2. Агафонов, И.А. Перспективы использования сланцевого газа [Текст] / И.А. Агафонов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014, № 6 (116), с. 40-44.
3. Агафонов, И.А. Роль синтетического топлива во Второй мировой войне и в современном мире [Текст] / Агафонов, И.А. Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014, № 4(14), с. 52-61.
4. В Японии запущена АЭС <http://newsprolife.com.ua/v-yaponii-zapushhena-aes>
5. Головин, В. Дефицит торгового баланса Японии в 2015 году сократился почти на 78% из-за дешевой нефти <http://ru.euronews.com/newswires/3134152-newswire/>



6. Иванов, А., Матвеев, И. Мировая энергетика на рубеже 2015 года под прессом ожесточающих факторов <http://burneft.ru/archive/issues/2015-01/4>
7. Президент ОПЕК посетовал на реактивность сланцевой индустрии США <https://news.mail.ru/economics/24925023>
8. Сныткова, М. Из двух зол Япония выберет «Фукусиму» <http://dailynewslight.ru/?u=200920131464>
9. Япония возобновила закупки нефти у США <http://vz.ru/news/2016/1/19/789328.html>
10. 4 причины возвращения Японии к ядерной энергетике <http://www.vestifinance.ru/articles/55683>
11. <http://knoema.ru/atlas/%D0%AF%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D0%B8%D1%8F>
12. <https://www.iaea.org/PRIS/WorldStatistics/NuclearShareofElectricityGeneration.asp>

х

## **ПРОБЛЕМА ВЗАИМОСВЯЗИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ И ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

***Алоян А.Р.***

аспирант кафедры Управления персоналом и социологии,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье выявлены отличительные черты и особенности современной региональной интеграции по сопоставлению с предшествующими этапами. Исследуется взаимозависимость регионализации и глобализации. Предлагается и обосновывается подход к этим действиям как амбивалентным, находящимся в противоречивом содействии, итоги которого определяются характером интеграционных объединений.

*Ключевые слова:* мировая экономика, регионализация, глобализация.

В настоящее время наиболее мощными являются три региональных объединения, олицетворяющих «новую геометрию мира» – геометрию триады: ЕС, НАФТА и АТЭС, на их долю приходится 79% мирового ВВП (соответственно, 24%, 26% и 29%); 75% мирового экспорта (43%, 17% и 25%); 74% инвестиций (19%, 19% и 36%) и 46% населения планеты (7%, 5%, и 34%). Для сравнения, на долю СНГ в мировых экономических показателях приходится лишь 3% ВВП, 2% экспорта, 3% инвестиций и 5% населения [3].

Самой «продвинутой» интеграционной группировкой в мире является Европейский союз, который в своем развитии за полвека прошел все этапы интеграции и из зоны свободной торговли превратился в экономический и валютный союз, а евро стал сильнейшей валютой в мире. В настоящее время ЕС объединяет 27 европейских стран с общей численностью населения более 490 млн. чел. Расширение – императив для Европейского союза, оно позволило ему по экономической мощи сравняться с США, несмотря на то, что Европа в XX в. подверглась двум разрушительным войнам и была разделена противостоящими идеологическими системами. Политическая и экономиче-

ская интеграция стран Западной Европы, построенная по принципу открытого регионализма для стран этой части света, сыграла решающую роль в том, что пик экономического лидерства США, приходящийся на середину XX в., остался в прошлом.

В настоящее время в АТЭС реализуется первый этап региональной экономической интеграции – зона свободной торговли, и применяются меры по устранению препятствий для свободного перемещения товаров, услуг, капитала, рабочей силы, что свидетельствует о постепенном переходе к третьей стадии интеграции – общему рынку. Азии, Северной и Южной Америки (с 1998г. – Россия), создан на основе принципов открытого регионализма и не-дискриминации, консенсуса при принятии решений, взаимного уважения и равенства. По своему составу, характеру и целям эта организация – нетипичная региональная группировка. Она объединяет страны, существенно отличающиеся традициями, уровнем развития, структурой экономики. АТЭС фактически превратился в механизм добровольной выработки региональных правил ведения торговли и инвестиционной деятельности.

Перспективы развития экономической интеграции в Восточной Азии аналитики в определенной степени связывают с созданием АТЭС. По прогнозам международных экспертов, Восточная Азия к концу столетия по объему валового национального продукта может перегнать Западную Европу, а к 2020г. – Северную Америку. В соответствии с планами АТЭС, к 2020г. предполагается образовать крупнейшую в мире зону свободной торговли. Концепция «открытого регионализма», получившая признание в АТЭС, рассматривает региональную интеграцию в качестве элемента глобализации. Эволюция мировой экономики представляется процессом постепенного объединения и взаимопроникновения региональных экономических соглашений.

С экономической точки зрения процесс регионализации регулируется изменившимися критериями оптимальности экономического пространства, с учетом масштабов рынка и обеспеченности факторами производства. Некоторые экономисты (например, Р.С. Гринберг и Л.З. Ревин) считают самодостаточным экономическое пространство с емкостью рынка от 300 млн. потребителей при средней степени обеспеченности природными ресурсами, что позволяет создавать жизнеспособные структуры, отвечающие глобальным критериям. В настоящее время таким критериям соответствует США, Китай и Индия, а среди интеграционных группировок ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АТЭС, АСЕАН, а также СНГ. «Такие страны и структуры за счет внутренних факторов роста могут обеспечить достаточную устойчивость и свою конкурентоспособность в расчете как на собственный рынок, так и при высокой степени открытости их внешнему миру» [4].

Несмотря на существование широкого спектра взглядов на современный этап глобализации и регионализации, можно сформулировать следующие выводы. Термины «интернационализация – регионализация – глобализация» по существу отражают «выход множества ранее внутристрановых про-

цессов за пределы границ отдельно взятого государства. Различия же – в условиях и времени возникновения соответствующих явлений, в их сущности, конкретных и социально-исторических функциях, в наборе субъектов процессов, в масштабах, глубине и интенсивности явлений, а также в их непосредственных и долговременных итогах и последствиях» [5].

Большинство интеграционных объединений придерживается политики открытого регионализма. С другой стороны, эта тенденция может измениться в условиях новых изменяющихся условий (кризиса американской экономики, девальвации доллара, роста цен на сырьевые товары). Перспективы развития глобальной экономики во многом будут зависеть от политики (открытость или автаркия) интеграционных объединений.

Анализ современной научной литературы показывает, что концепция регионализации используется как для объяснения процессов политического и экономического объединения регионов, так и для объяснения процессов, противоположных глобализации. Процессы регионализации и глобализации амбивалентны. В зависимости от того, какие тенденции в отношениях между блоками преобладают, – соперничество или сотрудничество, – будут определяться основные черты этих процессов: взаимосвязанность, взаимозависимость или противоположность.

Для России глобализация и регионализация являются, с одной стороны, серьезным вызовом, а, с другой – дают шанс повысить конкурентоспособность национальной экономики и восстановить утраченные позиции в мире. В обоих случаях России должна адаптироваться к этим процессам и занять достойное место в глобальной экономике. В интересах России – формирование многополюсного мира, образование региональных блоков со своими зонами притяжения и влияниями, позволяющими ей возродиться в качестве великой мировой державы. Если возрождение состоится, «наша страна станет одной из "точек роста", воплощающих альтернативу насаждаемому Западом новому мирохозяйственному порядку» [6].

#### Список литературы

1. Мосей Г. Процессы глобализации и регионализации в мировой экономике // Экономист. – 2002. – №9. – С.28.
2. Глобализация и Россия (круглый стол) // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №.9. – С.6.
3. Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №4. – С.31.
4. Быков А.Н. Интеграция России в мировое хозяйство в условиях его глобализации // Российский внешнеэкономический вестник. – 2007. – №10. – С.5.
5. Косолапов Н.А. Глобализация: сущностные и международно-политические аспекты // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №.3. – С.71.
6. Куликов В.В. Нынешняя модель глобализации и Россия // Российский экономический журнал. – 2002. – №10. – С.74.

## ФОРМЫ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ

*Алямин А.Ю.*

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

*Капустянская Е.А.*

бакалавр, Донской государственный технический университет (ДГТУ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье исследуются основные характеристики применяемых форм прямых продаж, согласующихся с современной концепцией маркетинга. Особо выделены такие формы как оф-трейд (off-trade), пре-селлинг (pre-selling), вэн-селлинг (van-selling). Отмечаем, что организация продаж зависит от типа бизнеса, рынка и предлагаемого товара.

*Ключевые слова:* маркетинговое мышление, сбытовая деятельность, прямые продажи, оф-трейд (off-trade), пре-селлинг (pre-selling), вэн-селлинг (van-selling), мерчандайзинг.

Необходимость внедрения маркетингового мышления в деятельность российских предприятий представляет собой одну из сложных задач в продвижении к конкурентному рынку. Возрастающая конкуренция диктует необходимость маркетингового образования, побуждает к реализации маркетингового мышления и философии маркетинга на российских предприятиях.

Следует отметить, предприниматели, приспосабливаясь к требованиям рынка, могут формировать запросы потребителей. Новая концепция маркетинга предусматривает, что процессы в жизнедеятельности фирмы стартуют с рыночных исследований и прогнозов продаж товаров и услуг. Это призвано обеспечить надежный базис исполнения всех деловых операций. Сбытовая деятельность каждого из предприятий предполагает, с одной стороны, непосредственно сбыт товаров и услуг, с другой стороны, деятельность по их продвижению на рынок. Переход к реальному рыночному мышлению дается трудно в практической деятельности. Фирма стремится не только к овладению, но и управлению рынком через удовлетворение нужд потребителя. Одним из эффективных направлений в управлении продажами может быть использование прямых продаж.

Рассмотрим основные формы прямых продаж по торговым каналам оф-трейд (off-trade) – продуктовым магазинам: магазинам в спальных районах (с небольшим ассортиментом, средней или высокой наценкой, средним или низким уровнем сервиса) постоянными покупателями которых являются жители этого района и заправочным станциям (импульсивные покупки и высокая наценка на товары). Прямые продажи по каналам off-trade применимы при интенсивном распределении.

Пре-селлинг (pre – selling) представляет собой организацию продаж по системе, основанной на предварительном сборе заказов и последующей их доставке покупателю. Данная форма характерна для условий работы больших магазинов, характеризующихся регулярной доставкой значительных

партий товара. Регулярно торговый представитель компании, посещая закрепленные за ним магазины, подготавливает и согласует заказы, возможное и время доставки товара. Представитель компании снабжает клиентов рекламными материалами, проводит консультации по мерчандайзингу и по текущим рекламным акциям. Отменим особенность данной формы – ограничение по минимальной величине партии. В противном случае, начинает работать система вэн-селлинга.

Рассмотрим некоторые особенности постановки системы пре-селлинга.

Не стоит делегировать поиск клиентов торговым представителям. Необходима единая база, рациональное использование которой позволит обобщать и анализировать информацию, вносить необходимые дополнения и корректировки, сохранять историю взаимоотношений с клиентами. Список, составленный на основе различных информационных источников, не может быть исчерпывающе точным. Возникает необходимость в дополнительной корректировке списка клиентской базы, которую следует проводить с момента его создания непрерывно.

В конце отчетного периода (ежемесячно), территориальный менеджер должен, согласно произошедшим изменениям в закрепленной за ним клиентской корзине, представить руководителю Отдела снабжения и сбыта необходимую информацию. Отчетная форма должна содержать сведения об изменениях телефона, контактного лица, адресных реквизитов, наименования организаций, о добавлении в корзину клиентов, выявленных в процессе самостоятельного поиска, и исключении из корзины выбывших клиентов.

Город обычно делится на условные сектора, а каждый сектор – на участки. За каждым торговым представителем – менеджером закрепляются соответствующие сектора. Границы участков и секторов не должны обязательно совпадать с территориальным делением города по районам. В качестве основных разделителей могут выступать большие транспортные магистрали или промышленные зоны и т. п.

При сравнении фактической и расчетной численности торговых представителей определяется необходимость сокращения или увеличения их числа.

Вэн-селлинг (van-selling). Содержание данной формы продаж представлено следующим. Несколько раз в неделю в оговоренные время и место приезжает фургон (вэн) и можно на месте приобрести товары, необходимые для торговой точки. Минимальные размеры партий приобретаемых товаров не ограничены. Клиент может заказывать товары от одной штуки и более, формируя наиболее полный ассортимент в своей торговой точке. Вэн-продавцы оказывают помощь в правильной выкладке товаров, выдают рекламные материалы, помогают наладить процессы эффективных продаж того или иного вида товара. Документы оформляются торговым представителем на компьютере в течение нескольких минут, при оплате наличными выдается кассовый чек. Вэн-селлинг идеально подходит для небольших магазинов, киосков, торговых павильонов на рынках, для обслуживания сотрудников компаний.



Считаем, что с учетом региональных особенностей, широко развитой сети мелких торговых предприятий целесообразно большее внимание уделять применению вэн-селлинга. В каждом конкретном случае в организации продаж возможны небольшие отклонения, которые согласуются с индивидуальными особенностями каждого клиента.

Трейд-маркетинг (торговый маркетинг) представляет собой деятельность всех участников торгового процесса, которая обеспечивает организацию продвижения товара от производителя к конечному потребителю способом наиболее выгодным для всех участников товародвижения. Отличие трейд-маркетинга от потребительского маркетинга лишь в объекте: в первом случае комплекс маркетинга направлен на изучение и удовлетворение потребностей торгового звена, а во втором случае, – непосредственно на конечного потребителя. Приоритет в использовании трейд-маркетинга – обеспечение прочного положения торговой марки на занимаемом сегменте рынка, эффективном продвижении товара через торговую сеть (каналы) непосредственно к возможному потребителю.

Основными инструментами трейд-маркетинга могут являться:

- скидки за индивидуальные условия, за единовременную покупку, достижение поставленного плана, поощрение продажи нового товара, комплексную закупку, сезонные/внесезонные.

- бонусы за единицу товара, за выполнение индивидуального плана, увеличение дистрибуции, процент от объема реализации, купоны, лотерея, командный бонус.

- специальные события: специализированные выставки, презентации, демонстрация товара и образцы для торгового персонала, тренинги, семинары и конференции, сертификаты, грамоты.

- мерчандайзинг: POS-материалы, выкладка товара на полках, распродажи, презентация товара в магазинах и демонстрация, премирование покупателей, купоны, игры, конкурсы, лотереи для покупателей, консультации.

Организация продаж зависит от: типа бизнеса – производственная это фирма, торговая или сервисная; рынка – промышленный или потребительский; товара – простой (массовый) или сложный.

#### **Список литературы**

1. Галицкий, Е. Б. Маркетинговые исследования: учебник / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая. – Москва: Юрайт, 2012. – 540 с.
2. Данченко Л.А. Система сбыта продукции на промышленном предприятии. / Л.А.Данченко // Справочник экономиста – 2012 май №5 (107) с. 48.
3. Тугускина Г.Н. Торговый менеджмент: учеб. пособие/Г.Н.Тугускина, В.М. Тимерьянова.-Ростов н/Д.:Феникс,2014.-220 с.
4. Ученова В. Реклама: палитра жанров/В. Ученова.– М.: Инфра-М, 2012. –150 с.

# **ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Анохина Л.В.*

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

В статье обосновывается необходимость развития системы финансового менеджмента в коммерческой организации с учетом текущей экономической ситуации. Раскрываются способы, позволяющие менеджменту превратить кризис из неуправляемого в управляемый. Описывается содержание программы работы с персоналом в сложившихся условиях.

*Ключевые слова:* антикризисный комитет, финансовый менеджмент, финансовое состояние.

Одним из ключевых направлений повышения результативности в коммерческой организации является формирование эффективной финансовой политики путём оптимизации не только текущих расходов на ведение торговли, но и прочих видов деятельности. Данный подход представлен схематично на рисунке.

Для коммерческой организации любой кризис предполагает быстрое использование возможностей. Однако у многих руководителей нет опыта работы в условиях высокого уровня нестабильности, а прогнозирование и в обыденной ситуации не является сильной стороной большинства компаний. Последние годы показали, что инертны не только коллективы, но и топ-менеджмент, многие теряют время, недооценивая реальность [1, С.42]. В то же время действительность все настойчивее приводит к неутешительным мыслям о том, что корни кризиса находятся отнюдь не только в западной финансовой системе, что одним-двумя годами он не ограничится и затронет практически каждого [3, С.77].

Можно выделить несколько способов, позволяющих менеджменту превратить кризис из неуправляемого в управляемый. Вот некоторые из них: во-первых, оперативное принятие решений в условиях недостатка информации; во-вторых, обеспечение согласованной работе в команде, развитие доверие друг другу; в-третьих, осуществление планирования действий по различным сценариям развития рынка и отрасли; в-четвертых, внедрение инновационных решений, поддержание творческих инициатив; в-пятых, минимизация любых потерь, формирование командного духа; в-шестых, повышение оборачиваемости денежных средств и усиление cash-flow.

Топ-менеджерам коммерческой организации в первую очередь необходимо начать формировать антикризисную инновационную модель управления, основой которой является ситуационное прогнозирование и сценарное

планирование [3, С.82]. Объективно эта тема сегодня востребована всеми российскими торговыми сетями, так как существующие формы управления хорошо работают в стабильной экономике, но не в кризисе. Первый шаг – разработать программу действий компании: во-первых, понятную и приемлемую всеми ключевыми управляющими; во-вторых, позволяющую действовать быстро и продуманно при разных сценариях изменения рынка и ситуации; в-третьих, направленную на оптимизацию потерь [4, С.133].

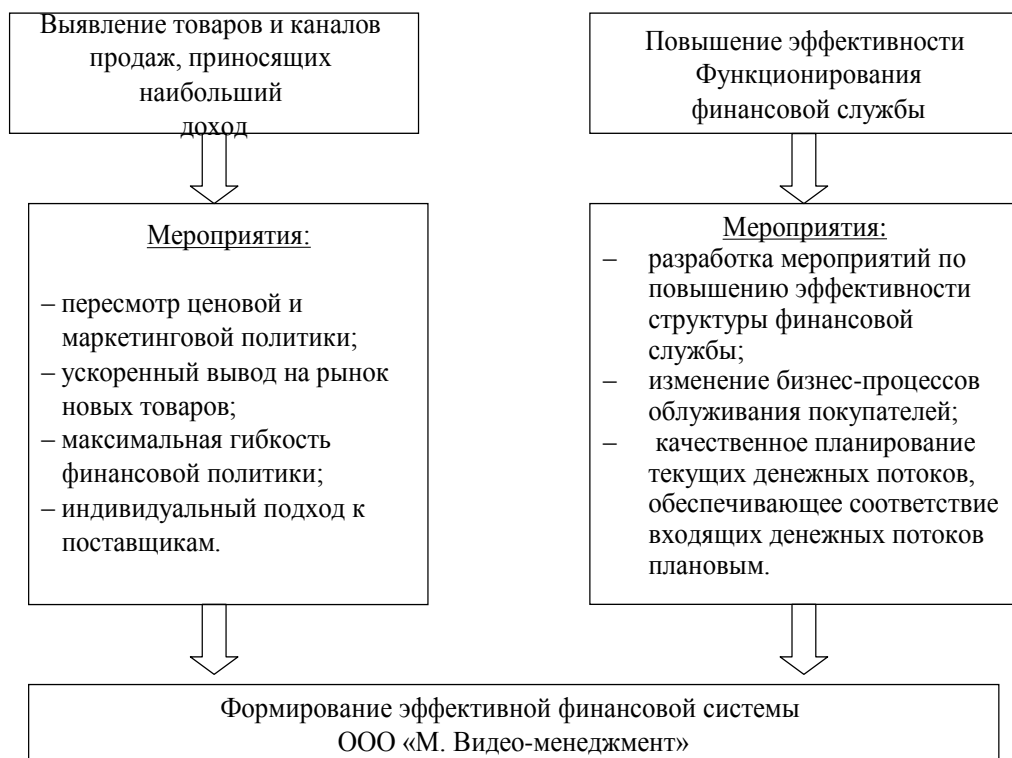


Рис. Методика формирования эффективной финансовой системы коммерческой организации

Данная работа в корне отличается от привычных планерок и требует глубокого вовлечения топ-менеджмента. По сути, речь идет о создании анти-кризисного комитета на уровне топ-менеджмента головной компании, который в первые два месяца работает в ежедневном режиме.

Основной продукт деятельности комитета за эти 4...6 недель – анализ ключевых рисков и на его основе формирование 2...3 возможных вариантов развития ситуации со сценариями поведения при каждом из них. Причем сценарии должны включать четкую программу мероприятий и действий менеджмента в случае наступления ключевых событий, вплоть до пакета с проектами приказов.

После подготовки и утверждения руководством коммерческой организации сценариев комитет переходит в еженедельный режим работы, оценивая новые риски и возможности, внося при необходимости изменения, контролируя реализацию текущего сценария действий. Однако этим его деятельность не ограничивается. Необходимо выработать четкую программу работы с персоналом в сложившихся условиях.

Политика поведения должна быть принята сообща и проводиться всеми топ-менеджерами. В программе должны быть отражены следующие важные моменты: во-первых, правила информирования персонала о проводимых в компании изменениях и о динамике кризиса вообще (степень открытости; кто и когда готовит информацию; кто, как и когда ее доводит); во-вторых, приемлемые альтернативные формы занятости и найма, позволяющие снизить расходы на персонал и сохранить ключевой персонал от увольнения; в-третьих, принципы сокращения персонала, если таковое все-таки потребуются (достаточно прозрачно, включая методы отбора); модель мотивации персонала и менеджмента на результативность в условиях кризиса (и снижения уровня зарплат).

Таким образом, если коммерческая организация превратит кризис в управляемый процесс, она не только сократит риски, но и сможет использовать новые возможности, получив в будущем реальное конкурентное преимущество на рынке.

#### **Список литературы**

1. Анохина Л.В. Содержание стратегического планирования промышленных предприятий региона в рамках комплексной модернизации // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2013. – №1 (60). – С.42.
2. Косихина О.П., Михолап Н.В. Оценка эффективности инновационного проекта коммерческой организации // Математическое моделирование в экономике, управлении, образовании: материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Ю.А. Дробышева и И.В. Дробышевой. Калуга, 2015. – С. 78-83.
3. Маслова Ю.Т. Способы повышения инвестиционной активности в современных условиях // Современные тенденции развития науки и технологий: 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. – С.76-78.
4. Чернышенко Н.С., Анохина Л.В. Роли и перспективы развития финансового менеджмента в коммерческой организации // Современные тенденции развития науки и технологий: 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. – С.132-134.

### **ОБЗОР ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ**

*Ахметзянова Л.Ф.*

аспирант кафедры «Экономика и организация производства»,  
ФГБОУ ВПО «Казанский государственный энергетический университет»,  
Россия, г. Казань

Одним из вариантов развития хозяйствующих субъектов является стратегия устойчивого развития. В настоящее время среди множества публикаций не существует единого, общепринятого определения понятия «устойчивое развитие» не зависимо от вида экономической, социальной системы, поэтому в статье систематизированы подходы к определению этого понятия. На основе результатов проведенного исследования

сформулировано авторское определение устойчивого развития и разработана классификация его видов.

*Ключевые слова:* устойчивое развитие, устойчивое развитие отдельных государств и макрорегионов, устойчивым развитием экономики региона, устойчивого развития интегрированных корпоративных систем, устойчивое развитие предприятия, классификация видов устойчивого развития.

В условиях экономического кризиса, вооруженных конфликтов, противоречий между социальными и этническими группами и экологических проблем использование концепции (стратегии) устойчивого развития в современном мире становится актуальным и востребованным как на уровне мирового сообщества и государств, так и на уровне экономических агентов.

Для многих хозяйствующих субъектов давно стало очевидным, что устойчивое развитие в сочетании с тремя основополагающими направлениями (экономическое, экологическое, социальное), способствует к достижению основной цели любого предприятия – получение прибыли, за счет укрепления конкурентоспособности, снижения предпринимательских рисков, улучшения репутации, повышения лояльности потребителей и эффективности персонала. Деятельность предпринимательского сообщества направленная на создание благоприятных социально-экономических условий развития, позволяет реализовать долгосрочные стратегии как для государства, так и для бизнеса.

С тех пор как термин «устойчивое развитие» был впервые введен в международный оборот (Международной комиссией по окружающей среде и развитию в 1987 г.) появилось множество различной литературы, посвященной данной тематике. Однако среди авторов этих публикаций отсутствует единый подход для интерпретации «устойчивого развития». Следовательно, необходимо проанализировать терминологическую определенность этого понятия.

Согласно Толковому словарю русского языка под ред. Ожегова С.И., Шведовой Н.Ю., развитие – это процесс закономерного изменения, перехода из одного состояние в другое, более совершенное, а прилагательное устойчивый определяется как не подверженный колебаниям, постоянный, стойкий, твердый. Следовательно, устойчивое развитие представляет собой некий постоянный процесс деятельности, направленный на достижение более высокого уровня не зависимо от влияния внешних условий.

Большинство авторов публикаций определяют устойчивое развитие через стремление к стабильности или сбалансированному развитию. Например, А.Г. Иволга, А.А. Чаплицкая под устойчивым развитием экономики региона понимают «сочетание правовых, экономических, социальных, производственных отношений, благодаря которым реализуется стремление региона вернуться в состояние стабильности, но при этом повышать конкурентоспособность, качество жизни и сбалансированность соотношения государства, бизнеса, общества и окружающей среды» [9, с. 153]. В таком же направлении развивает свою мысль А.В. Гончаров,



определяя устойчивое развитие как тип развития, при котором все элементы экономической системы функционируют в стабильном режиме на фоне постоянного роста показателей их развития, удовлетворяя критериям устойчивого развития [5, с. 97]. По мнению Н.Н. Илышевой и Е.В. Балдеску, «основной смысл устойчивого развития сводится к гармонизации экономического и экологического развития» [11, с. 2]. Данные определения рассматривают устойчивое развитие с пассивной точки зрения, не отражая видов деятельности направленных на достижение этого стабильного функционирования.

Д.С. Кондаурова в своих работах отмечает, что управление устойчивым развитием предполагает «создание условий для сбалансированного функционирования составляющих элементов (экономической, социальной, экологической и глобальной (внешнеэкономической)), так как главными факторами, влияющими на устойчивое развитие являются стабильное функционирование экономики предприятия, социальное развитие, экологическая обстановка и взаимосвязи с внешней средой» [12, с. 20]. Наиболее интересна точка зрения Л.И. Жерова и А.М. Топоркова, которые для устойчивого развития интегрированных корпоративных систем (ИКС) дают следующее определение «процесс целенаправленного и сбалансированного развития ИКС на основе согласованной экономической деятельности участников ИКС, эффективного управления консолидированными стратегическими ресурсами и использования экономического потенциала развития, обеспечивающий баланс интересов участников ИКС и общесистемную синергию, в условиях воздействий факторов внешней и внутренней среды» [7, с. 24]. Последние два определения рассматривают анализируемый термин как определенную сбалансированную деятельность, позволяя устойчивому развитию быть стратегией, а не пассивным проектом.

Ряд исследователей анализируют устойчивое развитие как борьбу с отрицательным воздействием окружающей (внешней) среды. Так, например, Е.В. Хлобыстов и Л.В. Жарова считают, что «устойчивое развитие отдельных государств и макрорегионов может рассматриваться только при условии базовых положений безопасности иначе говоря территориальная и политическая целостность есть аксиоматическая основа эколого-социально-экономического развития государства. Безопасность как совокупность связей и отношений противодействия опасностям и угрозам является основой социально-экономического роста и обеспечения охраны окружающей среды, рационального природопользования» [16, с. 101]. Противодействие отрицательным факторам безусловно является одной из основных функций государства, направленной на сохранение его целостности, однако необходимо создать такую стратегию устойчивого развития когда опасности и угрозы любого происхождения будут предугадываться и нивелироваться на начальных уровнях появления. Также необходимо отметить, что каждое государство должно стремиться сохранить и улучшить эколого-социально-экономическое состояние мирового сообщества.

А.Г. Корюков отмечает, что «устойчивое развитие предприятия – такое развитие предприятия, при котором минимизируется отрицательное воздействие внешних и внутренних факторов, влияющих на экономическую систему, на основании предвидения различных рыночных преобразований и принятия своевременных управленческих решений» [13, с. 112]. Е.В. Худякова рассматривает механизм устойчивого развития промышленными предприятиями как «преодоление неблагоприятных макроэкономических условий, вызванных санкциями и другими внешними неблагоприятными факторами» [17, с. 337]. В.И. Бариленко анализирует концепцию устойчивого развития цивилизации определяя ее как «понимание зависимости перспектив выживания нашей цивилизации от взаимоувязанного решения экономических, социальных и экологических проблем» [2, с. 26]. Борьба с отрицательными последствиями окружающей и внутренней среды нередко приводит к ухудшению общего эколого-социально-экономического состояния региона, государства, мирового сообщества и цивилизации. Нельзя забывать, что устойчивое развитие направлено на комплексное поддержание и улучшение, а не только на выживание.

И.А. Хисамутдинова связывает устойчивое развитие с «достижением результатов в экономической сфере без ущерба в экологических и социальных сферах» [15, с. 14]. Выделяя экономическую сферу как ключевым направлением устойчивого развития и не уделяя должного внимания улучшению экологических и социальных сфер в настоящем, экономические агенты могут столкнуться с последствиями такой стратегии в будущем, т.к. эти сферы уже не будут в состоянии поддерживать экономику на должном уровне и приведут к ряду проблем.

Некоторые авторы рассматривают устойчивое развитие как улучшение показателей деятельности хозяйствующих субъектов. Так, А.И. Балашов считает, что устойчивое развитие экономической системы «комплексный процесс изменений ее экономической, социальной, экологической, пространственной и других сфер, приводящий к их качественным преобразованиям и, в конечном счете, к изменениям условий жизни самого человека» [1, с. 27]. Г.И. Иванова и И.В. Андросенко под базой устойчивого развития определяют качество, которое обеспечивается «путем создания и применения инноваций в экономике, социальном развитии и экологии. Результаты инновационного процесса – это всегда повышение уровня качества» [8, с. 150]. А.В. Гончаров дает определение критериям устойчивого развития как «повышение экономической эффективности функционирования; улучшение качества жизни населения; обеспечение равновесия в природной среде» [5, с. 98]. Согласно авторам, устойчивое развитие выступает активным инструментом для достижения определенных целей и сохранения (улучшения) всех основных направлений деятельности как предприятия, так и общества.

А.Г. Иволга, А.А. Чаплицкая выделяют «повышение конкурентоспособности, качества жизни и сбалансированность соотношения государства,

бизнеса, общества и окружающей среды» как сопутствующие цели для функционирования региона в состоянии стабильности [9, с. 153].

Г.Р. Яруллина в свою очередь устойчивое экономическое развитие промышленного предприятия определяет как «процесс развития, который характеризуется динамической устойчивостью и запасом моментной экономической устойчивости предприятия. Под моментной экономической устойчивостью понимается способность предприятия к осуществлению экономической деятельности в каждый отдельный момент времени в условиях неопределенности возмущающих воздействий среды. Динамическая устойчивость процесса экономического развития предприятия – постоянство и непрерывность процесса изменений предприятия как экономической системы в направлении совершенствования с целью перехода на качественно новый уровень деятельности» [18, с. 201]. Однако точка зрения автора вызывает сомнения, поскольку экономической составляющей в стратегии устойчивого развития предприятия выделяется ключевое место, а остальным сферам экологической и социальной отводится роль неблагоприятного внешнего фактора. Необходимо помнить о комплексном улучшении и поддержании направлений устойчивого развития, которые только при совместном функционировании могут создать благоприятные условия не только хозяйствующему субъекту, но и общественности и окружающей среде.

Нередко устойчивое развитие рассматривается в интересном синтезе с другими сферами, например с образованием. С.Б. Игнатов раскрывает понятие «образование для устойчивого развития» как «формирование у обучающихся компетенций и готовности жить в мало предсказуемом будущем, обеспечивать своей деятельностью его устойчивость и поддерживать необходимое качество жизненной среды» [10, с. 14]. В. Домбровскис, С. Гусева, С. Уапулис в своей работе дают определение «устойчивому развитию инклюзивного образования – является эффективным механизмом развития инклюзивного общества – общества для всех и для каждого. Стратегия устойчивого развития подразумевает становление толерантности в межличностных отношениях, поэтому необходимо с раннего детства воспитывать уважение к окружающим и понимание ценности сотрудничества. Экономическая, экологическая и социальная составляющие во взаимосвязи с культурными аспектами и гибким личностно ориентированным подходом в обучении являются необходимым условием устойчивого развития образования» [6, с. 304]. М.Е.Бельгибаев, А.В. Евсеев, А.В. Каверин, Д.А. Массеров рассматривают «переход к устойчивому развитию как нового этапа взаимоотношений общества и природы не может быть осуществлен без науки и образования, в задачу которых входит формирование новых интересов, потребностей людей и общечеловеческих ценностей, отличных от современных» [3, с. 83]. Образование в комплексе с устойчивым развитием позволяет воспитать ответственного социального индивида, который стремится сбалансировать и улучшить взаимодействие трех основных направлений (экономикой, экологической и социальной

сферы) концепции не только в своих личных целях, но так же на уровне предприятий, сообществ и государства.

Обзор существующей литературы по данной тематике позволил классифицировать концепцию (стратегию) устойчивого развития по следующим видам:

1) в зависимости от основной направленности концепции следует различать экономическое, социальное, экологическое устойчивое развитие, которые всегда функционируют в комплексе друг с другом, но обособливая явно или не явно основополагающую цель разработанной стратегии;

2) исходя из критерии территориальности целесообразно различать международное, государственное, региональное, местное и устойчивое развитие конкретного предприятия;

3) в зависимости от того, для какой отрасли разрабатывается концепция имеется специфика устойчивого развития промышленной, химической, сельскохозяйственной отрасли и т. д.;

4) в зависимости от условий внешней среды, в которой осуществляется стратегия устойчивого развития: в стабильных социально-эколого-экономических условиях (эффект от применения стратегии устойчивого развития в такой среде в большинстве своем будет стремиться к ожидаемому результату, либо будет равен ему), в нестабильных внешних условиях (в этом случае эффект в большей степени будет зависеть от неконтролируемых – внешних факторов и может дать результат близкий к ожидаемому, либо не соответствующий ожидаемому).

Устойчивое развитие хозяйствующих субъектов можно классифицировать следующим образом:

1) в зависимости от вида хозяйствующего субъекта следует выделять устойчивое развитие коммерческих и некоммерческих организаций;

2) в зависимости от целей деятельности целесообразно различать устойчивое развитие хозяйствующих субъектов, имеющих целью получение прибыли, привлечения акционеров, покупателей и объективно не имеющих таких целей;

3) в зависимости от организационно-правовой формы имеется специфика устойчивого развития в акционерных обществах (публичные и непубличные), обществах с ограниченной ответственностью, производственных кооперативах;

4) в зависимости от размера бизнеса следует различать устойчивое развитие на малых предприятиях, на средних и крупных предприятиях, в том числе в холдингах и прочих хозяйственных объединениях;

5) в зависимости от субъектов, инициирующих разработку концепции устойчивого развития, можно подразделять на внешнее (государство, общественность, международные сообщества) и внутреннее (инициируемое учредителями, исполнительными органами управления).

Таким образом, определив основные подходы к интерпретации термина «устойчивого развития» и обобщая результаты проведенных исследований, можно дать следующее определение: устойчивое развитие —

деятельность хозяйствующего субъекта (государства, сообщества), направленная на улучшение и поддержание экономической, социальной и экологической сферы, в котором он функционирует, с целью создания благоприятных условий для целей своего бизнеса в будущем. В дальнейшем планируется продолжить исследование в данном направлении для усовершенствования терминологического аппарата по данной тематике.

#### Список литературы

1. Балашов А.И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология: монография. СПб.: СПбГУЭФ, 2012. – С. 25-28.
2. Бариленко В.И. Бизнес-анализ как инструмент обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов // Учет. Анализ. Аудит. 2014. №1. С. 25-31.
3. Бельгибаев М.Е., Евсеев А.В., Каверин А.В., Массеров Д.А. Теоретические аспекты реализации познавательной и ноосферно-мировоззренческой функции геоэкологии // Интеграция образования. 2015. Т. 19. №3(80). С. 77-84.
4. Васильева А.В. Особенности развития устойчивого туризма в приграничном регионе (на примере Республики Карелия) // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. №3(55). С. 350-357.
5. Гончаров А.В. Агропромышленный комплекс как драйвер перехода к устойчивому развитию России (в контексте обеспечения продовольственной безопасности) // В сборнике: Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир V Международная научно-практическая конференция. Под общей редакцией В.Н. Скворцова; ответственный редактор Н.М. Космачева. 2015. С. 96-100.
6. Домбровскис В., Гусева С., Чапулис С. Инклюзивное образование в Латвии для детей с функционально-двигательными особенностями в контексте устойчивого развития // Известия Саратовского университета. Новая серия. Акмеология образования. Психология развития. 2015. Т. 4. №4. С. 300-306.
7. Журова Л.И., Топорков А.М. Анализ подходов к устойчивому развитию интегрированных корпоративных систем // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2015. №1(33). С. 17-24.
8. Иванова Г.Н., Андросенко Н.В. Совершенствование деятельности органов государственной власти на основе инструментов стандартизации для повышения качества жизни населения // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 2015. №1-2(46-47). С. 140-154.
9. Иволга А.Г., чаплицкая А.А. Обоснование подхода к понятию устойчивого развития экономики региона // Биоресурсы и природопользование. 2014. Т. 6. №1-2. С. 151-154.
10. Игнатов С.Б. Социология образования: экокультурный аспект // Теория и практика общественного развития. 2016. №1. С. 13-17.
11. Ильшева Н.Н., Балдеску Е.В. Новые аспекты и индикаторы экологической результативности в нефинансовой отчетности по устойчивому развитию G4 // Международный бухгалтерский учет. 2013. №30. С. 2-7.
12. Кондаурова Д.С. Разработка рекомендаций по развитию механизма управления устойчивым развитием промышленных предприятий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2015. №9 (81). С. 19-24.
13. Коряков А.Г. Методологические вопросы устойчивого развития предприятий // Вопросы экономики и права. – 2012. – №4. – С.110-114.
14. Логинов А.А., Тарасенко Р.Ю., Кутылев С.А. Исследование подходов к оценке потенциала устойчивого развития предприятий химического комплекса // Вестник МИТХТ. Серия: социально-гуманитарные науки и экология. 2014. Т. 1. №4. С. 77-81.



15. Хисамутдинов И.А. Социо-эколого-экономическая оценка региона в контексте перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. 2013. №4. С. 9-15.
16. Хлобыстов Е.В., Жарова Л.В. Устойчивое развитие макрорегионов: выбор неокOLONиализма // Экономический форум. 2012. №4. С. 101-106.
17. Худякова Е.В. Формирование организационно-экономического механизма устойчивого развития малых и средних промышленных предприятий России в условиях внешнеэкономических санкций // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. №3(55). С. 332-338.
18. Яруллина Г.Р. Динамическая модель мониторинга устойчивого экономического развития промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №6. – С. 195-202.

## **ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АУТПЛЕЙСМЕНТА В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Бадалян В.В.***

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

***Салтанова Т.А.***

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства,  
канд. эконом. наук, доцент, Ростовский государственный экономический  
университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются вопросы применения аутплейсмента в условиях российской экономики. Проведен анализ основных элементов, плюсы и минусы аутплейсмента. Обосновано мнение, что аутплейсмент является важной услугой для сохранения престижа компании.

*Ключевые слова:* аутплейсмент, финансовый кризис, увольнение, трудоустройство.

Аутплейсмент (англ. – «определение на должность») – в менеджменте и управлении персоналом термин, который связан с деятельностью руководителя по трудоустройству сотрудников, увольняемых им. Также можно определить термин аутплейсмент как мягкое увольнение [2].

Иногда компании хотят, чтобы с сокращенным сотрудником поработали индивидуально, поэтому аутплейсмент можно истолковать как систему профессиональных консультаций, позволяющей уволенным сотрудникам быстро оклематься после пережитого потрясения, проявить заботу о человеке, помочь сориентироваться на рынке труда и как можно скорее найти подходящую работу. Эти мероприятия не только позволяют сохранить позитивный имидж компании в глазах увольняемых сотрудников, но и оказывает положительное влияние на тех, кто продолжает работу в компании.

О популярности данной услуги начали активно говорить в связи с массовыми сокращениями работников. Переоценить ее значение для работодателя с морально-этической точки зрения сложно, так как аутплейсмент поз-

воляет предотвратить падение производительности труда на предприятии, особенно в случае сокращения целых штатов, вызванного мировым финансовым кризисом и другими ситуациями.

Увольнения сотрудников разного ранга негативно сказываются не только на имидже компании, но и на настроении работников внутри фирмы, что отрицательно сказывается на производительности труда. Невозможно сохранять хладнокровие, когда по офису ходит коллега с криками «Меня уволили! На что мне теперь жить?» Остальные работники волей-неволей задумаются об этом, позабыв о своих обязанностях. Также стоит напомнить о «чёрном-пиаре», когда разгневанный увольнением бывший работник использует любую возможность распространить негативную информацию о прежнем месте работы.

В Россию аутплейсмент пришел во время кризиса 1998 года, когда в условиях массового сокращения работодатели впервые прибегли к системе мягкого увольнения. В основном, это были западные компании, освоившиеся на советском рынке (Manpower и DBM Inc., Penny Lane Consulting Ltd., и другие). Вообще на Западе данная услуга широко распространена. Существуют даже компании, которые специализируются только на аутплейсменте и неплохо на этом зарабатывают. У нас эта услуга находится в зарождающейся стадии.

Мировой финансовый кризис поставил многие компании в безвыходное положение перед своими сотрудниками. Увольняли не только работников среднего звена, но и топ-менеджеров и даже целые штаты работников. Это заставило руководителей, желающих сохранить престиж своей компании, прибегнуть к услуге аутплейсмента. И у многих получилось сделать это на достаточно высоком уровне. Например, в Великобритании предоставляют дополнительный выходной для поиска работы и повышения квалификации, проводят тренинги по составлению резюме, успешного поиска работы и самопрезентации, а также содействуют трудоустройству через кадровые агентства. В Италии увольняемому работнику предоставляют отдельный кабинет, где есть доступ к Интернету, факсу для быстрого трудоустройства и даже предоставляют личного секретаря для психологической разрядки.

На Западе в классическом понимании аутплейсмента заключается твердо гарантированное трудоустройство сотрудника. При этом оговариваются его будущая заработная плата, сроки выхода на новую работу и даже минимальный размер компенсации. В России аутплейсмент чаще всего сводится к выплате компенсации и помощи в самостоятельном поиске работы для работников среднего звена и лишь в исключительных случаях для топ-менеджеров подписывается договор на гарантированное трудоустройство [1].

Условно программу аутплейсмента принято делить на четыре этапа:

1. Комплексная оценка профессионального опыта и навыков специалиста, соответствие требованиям рынка труда, уровню притязаний;
2. Подготовка резюме и обучение искусству самопрезентации;
3. Активное продвижение кандидата на пути к трудоустройству;
4. Обучение методам борьбы со стрессами, психологическая поддержка.

Следует также выделить относительные плюсы и минусы аутплейсмента [3]:

- сохранение имиджа компании на рынке труда;
- руководитель будет владеть информацией о дальнейшем трудовом пути сотрудника;
- есть относительная гарантия, что работник не уйдет к конкурентам;
- не исключается возможность дальнейшего сотрудничества;
- возможность поддержания лояльности сотрудников, работающих в компании, к кадровой политике предприятия;
- материальные затраты;
- отсутствуют гарантии трудоустройства уволенного работника;
- мягкое увольнение позволит избежать стресса и психологического расстройства уволенного сотрудника;
- в условиях финансового кризиса и вынужденного сокращения штатов необходимо особенно аккуратно подойти к процессу увольнения, так как вероятно наступление момента, когда потребуются вновь нанять работников, а «выращенные» компанией, но впоследствии уволенные специалисты, могут не согласиться вернуться в компанию.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что услуга аутплейсмента действительно важна для сохранения имиджа компании, так как неграмотные операции по увольнению сотрудников могут сильно испортить репутацию фирмы и настроения внутри коллектива.

#### **Список литературы**

1. Баскина Т. «Техники успешного рекрутмента». – Москва: Изд-во Альпина Бизнес Букс, 2008.
2. Википедия <https://ru.wikipedia.org/wiki/Аутплейсмент> [Электронный ресурс]
3. Гис Е. «Аутплейсмент – искусство увольнять». – [Электронный ресурс]. – <http://bizataka.ru/menedzhment/persona-personal/autpleysment-iskusstvo-uvolnyat.html>

## **ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ СХЕМЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНОВ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

***Бадалян В.В.***

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

***Салтанова Т.А.***

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства,  
канд. эконом. наук, доцент, Ростовский государственный экономический  
университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрены современные проблемы методологии бизнес планирования, являющегося одной из главных функций управления хозяйствующим субъектом. Выбор рациональной концепции современного процесса бизнес-планирования основан на умении предвидеть будущее предприятия, оценивать возможные риски компании на пути к до-

стижению ее целей, а также умении управлять данными изменениями посредством разработки и реализации соответствующей системы мероприятий.

*Ключевые слова:* технология бизнес-планирования, бизнес-план, стратегия развития, моделирование бизнес-процессов, планирование производственной и коммерческой деятельности.

На сегодняшний день бизнес-планирование является одной из главных функций управления любым предприятием. Именно с бизнес-планирования начинается как создание, так и функционирование хозяйствующего субъекта.

Бизнес-планирование неверно сводить к созданию конечного продукта – бизнес-плана как такового. Методы бизнес-планирования применяются для решения более широкого круга вопросов. К таким относится освоение новых сфер производственной или коммерческой деятельности, слияние с другими компаниями или их приобретение, разработка долгосрочных программ развития.

Внутренние потребности организации в бизнес-планировании заключаются в полезности системного анализа бизнеса, а также в представлении программы деятельности в структурированном виде, позволяющем вести непрерывный мониторинг.

Внешние потребности организаций в бизнес-планировании связаны с борьбой за финансовые ресурсы и необходимостью обеспечивать прозрачность ожидаемой доходности для инвесторов.

Обращение современных компаний к процедуре бизнес-планирования обусловлено преследованием следующих целей:

1. Создание стратегий развития компании;
2. Определение тенденций развития предприятия (или подразделения);
3. Совершенствование какого-либо процесса или изделия;
4. Моделирование бизнес-процессов.

Помимо вышеупомянутых целей некоторые ученые выделяют также социальные цели, выраженные в повышении статуса предпринимателя, личные – в получении опыта планирования, развития перспективного взгляда на среду организации, а также специальные цели, такие как развитие контактов, зарубежные поездки, вхождение в ассоциации и т.д.

Бизнес-планирование на российских предприятиях, как неотъемлемая часть ведения предпринимательской деятельности, которая в настоящее время активно применяется в практике их деятельности. При использовании зарубежных методик по разработке бизнес-плана для российских организаций необходимо помнить, что требуются коррекция и смена некоторых зарубежных реалий на российские.

Грамотно разработанный бизнес-план описывает все аспекты будущего проекта, содержит в себе техническое, организационно-экономическое, финансовое, управленческое обоснования дела, на основании которого инвесторами принимается решение о вложении капитала в конкретный проект, а также выступает инструментом управленческой деятельности. Применение технологий бизнес-планирования в современных организациях – неотъемле-

мая часть деятельности руководителя. Необходимость ее применения возникает не только при создании предприятия, но также и на разных этапах его существования. Для разработки любого вида бизнес-плана возможно применение технологической схемы разработки.

На современных предприятиях применяют множество видов бизнес-планов, различающихся по форме, содержанию, структуре и т.д. Выбор какого-то конкретного вида обуславливается потребностями организации и целями, которые она перед собой ставит.

В процессе бизнес-планирования необходимо выделить четыре подпроцесса, которые включают:

1. Описание самой бизнес-идеи.
2. Сбор информации, которая будет востребована при проведении анализа предлагаемого к разработке бизнес-проекта.
3. Проведение аналитических исследований позволяющих определить реализуемость бизнес-идеи и самого проекта.
4. Подготовка бизнес-плана, как описательного документа.

По содержанию, формату и структуре бизнес-план должен быть ориентирован на возможного пользователя. В случае, когда бизнес-план будет предоставлен для презентации различным пользователям, рационально представлять его в наиболее распространённом формате – стандарт UNIDO (United Nations Industrial Development Organization – специализированное учреждение ООН (Организация Объединённых Наций по промышленному развитию, ЮНИДО)).

Разработку бизнес-планов следует осуществлять ориентируясь на три группы пользователей:

1. Инициаторы бизнес-проекта (внутренние пользователи): предприниматели, технические специалисты, учредители, топ-менеджеры компаний, планирующие крупномасштабное действие на рынке.
2. Реализаторы бизнес-проекта (внешние пользователи): Топ-менеджеры, менеджеры и специалисты, которым предстоит реализовывать бизнес-проект.
3. Оценщики бизнес-проекта (внешние пользователи): потенциальные инвесторы, кредитные учреждения, финансовые партнёры, мажоритарные акционеры, руководители компаний корпоративного и холдингового типа, государственные чиновники, от которых зависит выделение средств из бюджета.

При создании бизнес-планов применяется несколько типичных технологических схем их разработки:

1. Методика компании UNIDO (United Nations Industrial Development Organization – организация, занимающаяся промышленным развитием при ООН, которая в 1978 году разработала методику, оценивающую инвестиционные проекты) рекомендует проектировать ход проекта в виде цикла, состоящего из трех фаз:

- а) прединвестиционная;
- б) инвестиционная;
- в) эксплуатационная.

Авторами этой методики, ставшей общепринятым мировым стандартом, являются П.Хавранек и В.Беренс.

2. Методика компании KPMG. Бизнес-план, который составлен по данной методике, ориентирован в большей степени не на потенциальных инвесторов, а на менеджмент организации. Структура бизнес-плана по этой методике является более информативной и более разработанной в разрезе интересов руководства предприятия и его сотрудников.

3. Организация ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития) является одним из крупнейших инвесторов в Европе и центральной Азии. Структура бизнес-плана по методике ЕБРР уделяет наибольшее внимание финансовому разделу (учет кредитных средств, SWOT-анализ и пр.) и является наиболее кратким и рамочным.

4. Консалтинговая компания BFM Group (Bureau of Financial Modeling) разработала методику бизнес-планирования, в которой указаны необходимые для бизнес-плана разделы. Компания BFM Group занимается бизнес-планированием и инвестиционным консалтингом, проводит оценку инвестиционной привлекательности предприятий и оказывает различные юридические услуги.

Одна из вышеупомянутых схем наиболее близка к нашей точке зрения и состоит из 14 этапов, которые можно представить в следующем виде (рис.).

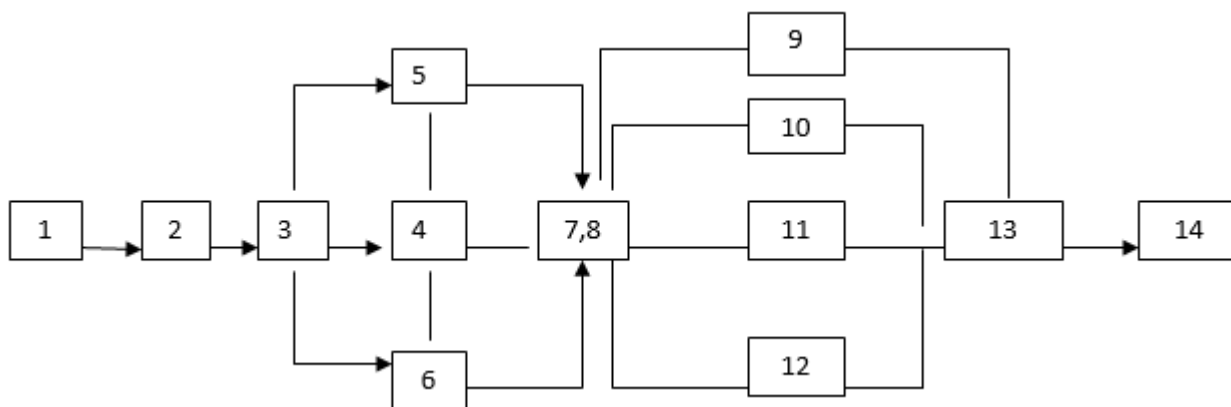


Рис. Технологическая схема разработки бизнес-плана

На основании представленной выше схемы можно определить следующую последовательность разработки бизнес-плана:

1 – принятие решения о создании собственного дела или реализации нового бизнес – плана;

2 – анализ собственных возможностей и способности взяться за реализацию задуманного;

3 – выбор изделия или услуги, производство которого(-ой) будут являться целью вашего бизнес – плана;

4 – исследование возможного рынка сбыта;

5 – составление прогноза объемов сбыта (для первого года – ежемесячно, для второго – ежеквартально);

6 – выбор места для коммерческой или производственной деятельности;

7 – разработка плана производства;

- 8 – разработка плана маркетинга;
- 9 – разработка организационного плана;
- 10 – разработка схемы будущей деятельности предприятия;
- 11 – решение вопросов организации бухгалтерского учета;
- 12 – решение вопросов страхования;
- 13 – разработка финансового плана;
- 14 – написание резюме к бизнес – плану.

Таким образом, бизнес-планы классифицируют по множеству признаков (по преследуемым целям, по объектам бизнеса, по типу, классу и масштабам плана и т.д.). Тем не менее, независимо от вида проектируемого бизнес-плана, можно применить любую из существующих технологий его составления.

Следует отметить, если бизнес-план разрабатывают в целях привлечения внешнего финансирования, то необходимо включать в него элементы качественной рекламы, поскольку он является формой активной презентации бизнес-проекта.

#### **Список литературы**

1. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
2. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва-Л, 2012.–152 с.
3. Сборник бизнес-планов с комментариями и рекомендациями / Под ред. В.М. Попова. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 488 с.
4. Составление бизнес-плана: нормы и рекомендации.- М.: Книга сервис, 2012. – 346 с.
5. Уткин, Э.А. Бизнес-план компании / Э.А Уткин.- М.: Изд-во «ЭКМОС», 2012. – 102 с.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКОГО ДЕЛА**

***Бандурян М.Р.***

студент 1 курса заочной формы обучения группы ФКР-м-з-15-1,  
Северо-Кавказский федеральный университет, Россия, г. Ставрополь

В настоящее время банковское дело находится на пике своего развития. Высокий уровень грамотности людей, а также доступность, удобство использования и клиентоориентированность банковских сервисов довело частоту проведения банковских транзакций до небывалых высот. Современные банки (в зависимости от количества их клиентов) выполняют от 1 до 20 миллиардов транзакций в год. При этом большая часть транзакций (более 55%) сейчас приходится на удалённые каналы обслуживания. И эта процент продолжает расти.

*Ключевые слова:* банки, банковское дело, перспективы.

В наше время практически любую банковскую операцию можно провести «онлайн» – то есть, не обращаясь в офис банка. А так как удобство онлайн услуг постоянно повышается и при этом понижается стоимость под-

держания сервиса удалённого обслуживания (в то время, как стоимость поддержания сервиса обслуживания клиентов в офисах банка растёт) – можно сделать вывод, что в скором времени банки полностью могут перейти на проведение операций через удалённые каналы обслуживания клиентов (то есть, без личного присутствия клиента в подразделениях банка). Следовательно, в ближайшее время банки можно будет считать «ИТ-компаниями, имеющими банковскую лицензию» (Г. Греф).

По результатам исследования e-Finance User Index аналитического агентства Marksw Webb Rank & Report в 2015 году [5], выявлено, что в России 23,3 млн человек пользуются интернет-банкингом. А это около 66% всех активных интернет-пользователей в возрасте от 18 до 64 лет.

При этом важно определить, чем же банки (в текущем их виде) отличаются от ИТ-компаний, предоставляющих какой бы то ни было онлайн сервис. Думаю, что начать надо с функций банка, а они, как известно следующие: хранение денег, посредничество в проведении платежей, кредитование, посредничество на фондовом рынке, предоставление консультационных услуг. Рассмотрим каждую из этих функций по отдельности.

Хранение денег – это – основная и исторически первая функция банков. Люди всегда хотели быть уверенными в том, что их сбережения будут в сохранности. Поэтому они (люди) и готовы передавать свои деньги и другое имущество на хранение в банк под гарантию их возврата. То есть, функцию хранения денег с точки зрения того, что нужно клиенту можно разделить на две составляющие: а) уверенность в том, что его имущество не пропадёт (или будет компенсировано в случае пропажи); б) уверенность в том, что он всегда сможет получить доступ к своему имуществу. Так почему же люди сейчас пользуются услугами банка в части хранения их сбережений? Ведь сохранность своих средств можно обеспечить и другими способами: можно хранить ценности и деньги в сейфах (или других надёжно защищённых местах), можно использовать криптографические средства защиты своих денег (например, переведя свои сбережения в криптовалюту) или инвестировать. В первых двух случаях доступ к своим сбережениям человек может получить моментально, но страх потерять деньги (вследствие кражи или мошенничества) при обращении в банк с хорошей репутацией намного меньше. В случае же с инвестициями человек сознательно идёт на риск, управлять которым умеют не все.

Выходит, что основная функция банков – хранение денег – существует сейчас лишь потому, что люди: опасаются физического завладения их ценностями, не имеют достаточного количества знаний об устройстве криптовалюты и не уверены в правильности инвестиционной политики. Третий аспект мы рассматривать не будем, так как он очень сложен для анализа и не имеет, прямого отношения к теме исследования, так как инвестиции в данном случае можно рассматривать скорее как способ потратить деньги (наравне с покупками), а не как способ их сохранить. Если же говорить о страхе кражи – законодательство и современные технологии (в части мониторинга и наблюдения) существенно снижают вероятность кражи и вероятность того, что



деньги не будут возвращены. Если же говорить о малограмотности в части существования электронных денег и криптовалюты – это также явление временно (в силу молодости этих понятий). Получается, что основная функция банков имеет всё меньшую силу день ото дня. Люди всё ещё продолжают нести деньги на сохранение в банк по привычке и потому что «все так делают», но совсем скоро этого уже не будет. На вопрос о том, что лучше: доверить свои средства какой-то большой организации или оставить их у себя, доверившись своим собственным средствам защиты; в скором времени люди чаще будут отвечать, что уж лучше они сами проследят за своими деньгами, чем доверят их кому бы то ни было. Современная экономическая ситуация только подталкивает людей к этому выбору. Количество отзыванных банковских лицензий в 2015 году измеряется десятками, а о случаях мошенничества со средствами, хранящимися в банках, газеты пишут почти каждый день.

Пожалуй, единственное, чем сейчас банки привлекают людей к хранению средств на своих счетах – получение прибыли. Но если человек несёт деньги в банк только для получения прибыли – это уже не хранение, а инвестиции, а инвестиции – это риск. Один банк предлагает по своим вкладам 10% прибыль, а другой – 20%. При этом вероятность того, что со вторым банком могут возникнуть проблемы намного выше, чем с первым. Получается, что с точки зрения получения прибыли за счёт вложения средств банки ничем не отличаются от любых других компаний, в которые можно инвестировать. Если, скажем, банк «Х» с сомнительной репутацией предложит клиенту 10% годовых, а при этом компания «У» из не банковского сектора, но имеющая лучшую репутацию и большую историю предложит 9% годовых – думаю, что большинство выберут уверенность лишним процентом. То есть, банкам в части прибыльности вложений приходится конкурировать с компаниями, открытыми для инвестиций, из всех возможных отраслей.

Посредничество в проведении платежей – также одна из важнейших функций современных банков. Банк предоставляет нам интерфейс для проведения операции и даёт со своей стороны гарантии того, что средства будут отправлены по адресу. При этом банк делает это не бесплатно, но просит за это комиссию. Эта комиссия банку необходима (это и есть его прибыль), а вот для клиента это – ненужная обуза. «Почему я должен платить за то, что я кому-то плачу?» – вполне резонный вопрос. Отвечают на этот вопрос сами поставщики услуг – комиссия берётся банком за то, что операция проводится через банк. Так почему же не принести деньги сразу к получателю? С наличными всё понятно, а вот безналичные операции проводятся только через банк потому, что вклады открыты в банках. Выходит, что банки специально делают клиента заложником своих собственных средств. Человек кладёт деньги в банк для сохранения (и получения дохода), а в случае необходимости воспользоваться этими средствами для перевода другому человеку (или юр. лицу) банку нужно будет заплатить. Решить эту проблему клиента позволяет хранение средств не в банке, а у себя дома (или на своих крипто-кошельках).

Посредничество на фондовом рынке и предоставление консультационных услуг – также являются функциями банков, но эти функции вполне могут на себя взять и другие организации. Вопрос только в доверии.

Вследствие всего вышесказанного получается, что современные банки своей деятельностью обязаны особенностям законодательства (которое предписывает пользоваться услугами банков), небольшому уровню финансовой грамотности (люди зачастую не знают об альтернативах получения финансовых услуг) и человеческим привычкам. Всё это может исчезнуть в ближайшем будущем, поэтому банкам нужно уже сейчас начинать думать о том, как и в каком направлении им надо изменяться, чтобы остаться «на плаву».

#### **Список литературы**

1. Толчин К.В. Об оценке эффективности деятельности банков // Деньги и кредит. 2011. № 9. С. 58-62.
2. Трофимова, В. В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении / В.В. Трофимова. М.: Юрайт, 2012. – 521 с.
3. Федеральный Закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 №149-ФЗ
4. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации.
5. [www.marksw Webb.ru](http://www.marksw Webb.ru) – Аналитическое агентство Marksw Webb Rank & Report. (дата обращения 5.11.2015)

### **ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

***Бычкова С.М.***

заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита, доктор экон. наук,  
профессор, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет,  
Россия, г. Санкт-Петербург

***Бадмаева С.С.***

магистрант, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет,  
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье информационное обеспечение аналитических решений рассматривается значимость бухгалтерской отчетности в качестве одного из основных информационных источников. Грамотное использование данных бухгалтерской отчетности и выполнение аналитических расчетов оценки информации на ее основе способствуют обеспечению процесса управления необходимой и достоверной финансовой информацией, что является условием обоснованности и целесообразности управленческих решений.

*Ключевые слова:* информационное обеспечение, финансовый анализ, элементы отчетности, финансовое положение, финансовые результаты.

Внедрение новых принципов хозяйствования вынуждает руководителей, предпринимателей, менеджеров всех уровней и по всем направлениям постоянно, ежедневно и ежечасно проводить мониторинг текущей деятельности, вскрывать имеющиеся недостатки в организации хозяйственной деятельности и принимать оперативные меры к их устранению.

Задачи систематического контроля, анализа и оценки отдельных хозяйственных процессов и в целом хозяйственной деятельности постоянно возникают не только перед квалифицированным специалистом экономического направления, но и перед отдельным товаропроизводителем, перед потенциальным потребителем товаров и услуг, которые вынуждены вместе сосуществовать и продуктивно работать в условиях жесткой рыночной конкуренции.

Процесс финансового анализа хозяйственной деятельности, результатов бизнеса, достоверность и объективность аналитических выводов обеспечиваются привлечением и аналитической обработкой разнообразной информации.

Информационное обеспечение процесса финансового анализа – это совокупность информационных ресурсов и способов их организации, необходимых и пригодных для реализации аналитических процедур, обеспечивающих финансовую сторону деятельности предприятия [4, с. 379].

Основной информационной базой анализа выступает бухгалтерская финансовая отчетность. Анализ по абсолютным данным отчетности позволяет сделать предварительный обзор результатов деятельности, начиная с определения профиля организации, объема валюты баланса, реализации продукции, прибыльности деятельности (рис. 2). Предварительное суждение на основе чтения и анализа абсолютных показателей дает возможность в общих чертах охарактеризовать работу организации и определить важнейшие направления углубленного анализа.



Рис. 1. Значимые показатели абсолютных данных форм отчетности [1, с. 455]

Бухгалтерская финансовая отчетность призвана удовлетворить общие потребности большинства пользователей, но вместе с тем от нее не требуется

обеспечения всей информацией, которая может понадобиться пользователям для принятия экономических решений, поскольку в бухгалтерской финансовой отчетности в основном отражаются финансовые результаты прошлых событий, и может отсутствовать нефинансовая информация.

Анализ показателей отчетности позволяет получать необходимые для управления сведения об имеющихся в распоряжении предприятия ресурсах, эффективности их использования, то есть важнейшую финансовую информацию (рис. 2).

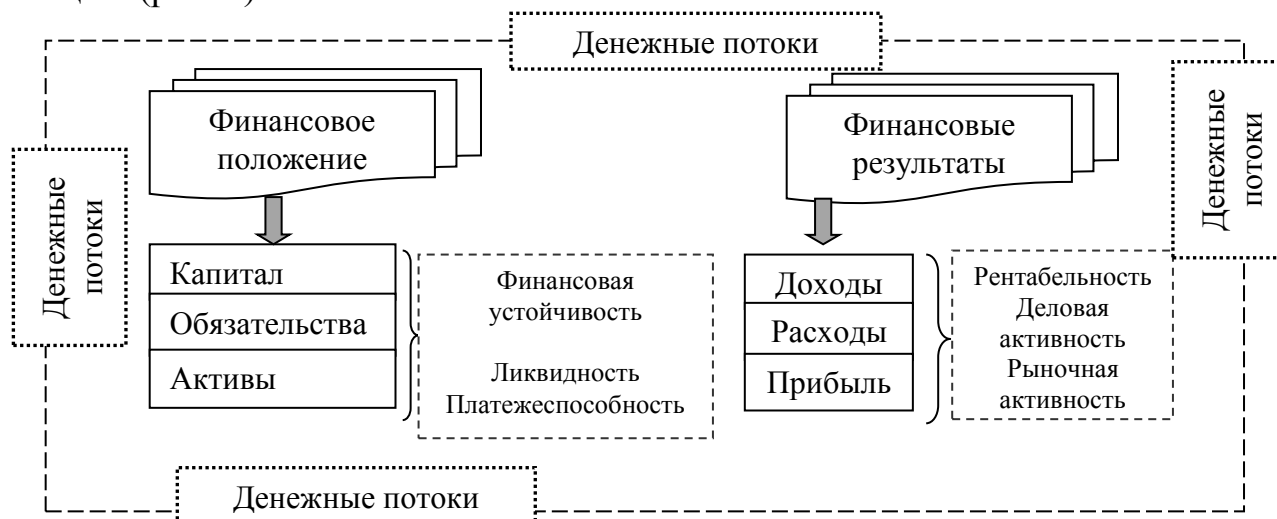


Рис. 2. Механизм передачи финансовой информации через элементы отчетности [3, с. 109]

Отчетность дает представление о четырех аспектах деятельности организации:

- имущественное и финансовое положение организации с позиции долгосрочной перспективы – насколько устойчива организация, является ли стратегически выгодным вкладывать в нее средства и иметь партнерские отношения;
- финансовые результаты – прибыльно или убыточно работает организация;
- изменения в капитале собственников – изменение чистых активов организации за счет всех факторов, включая внесение капитала, его изъятие, выплату дивидендов, формирование прибыли или убытка;
- ликвидность организации – наличие у нее свободных денежных средств как важнейшего элемента стабильной текущей работы в плане ритмичности работы с контрагентами [2, с. 431].

Таким образом, управление деятельностью организации связано с обменом информацией между организацией и окружающей ее рыночной средой, а также между ее внутренними подразделениями. Успех любой организации определяют управленческие решения, основанные на аналитической информации, отражающей реальные условия и ресурсные возможности в организации хозяйственного процесса.

#### Список литературы

1. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский учет и анализ: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2015. – 512 с.

2. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский финансовый учет: учеб. пособие / С.М. Бычкова, Д.Г. Бадмаева; под ред. С.М. Бычковой. – М.: Эксмо, 2008. – 528 с.
3. Бычкова С.М., Бадмаева С.С. Модель формирования бухгалтерской финансовой отчетности для целей оценки стоимости // Научный вклад молодых исследователей в сохранение традиций и развитие АПК: сборник науч трудов международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов. Ч. II / СПбГАУ. – СПб, 2015. – с. 107-109.
4. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента: учебно-практическое пособие. – М.: Проспект, 2009. – 544 с.

## **ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ И КРИТЕРИИ ОТНЕСЕНИЯ КОМПАНИЙ К ТНК**

***Величко И.С.***

аспирант кафедры Управления персоналом и социологии,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются этапы развития ТНК вплоть до современного этапа, а также возможный перспективный этап. Определяются критерии отнесения компаний к транснациональным корпорациям с учетом современных исследований в данной области.

*Ключевые слова:* транснациональные корпорации, этапы развития ТНК, критерии отнесения компаний к ТНК.

Транснациональные корпорации являются одним из ярчайших примеров глобализации и их возникновение вызвано тем, что на этапе интернационализации производства приобретает характер расширения хозяйственных связей, в форме создания крупными компаниями филиалов за рубежом, франчайзинга, оказания технических и управленческих услуг, лицензирования.

Первое понятие транснациональная корпорация (ТНК) дано Д. Лилиенталем в 1960 г. Он понимал под ТНК «такие корпорации, которые имеют свой «дом» в одной стране, но которые осуществляют свои операции и живут по законам других стран» [5].

Свое начало транснациональные корпорации берут в 1602 году, первая ТНК носила название – Dutch East India Company. Однако первый этап развития ТНК приходится на конец XIX века – 1920 год, который получил название «колониальный этап». На данном этапе развивались колониально-сырьевые ТНК, которые занимались добычей сырья в колониях и его дальнейшей переработкой на своих территориях.

После Первой мировой войны на первый план вышли военно-промышленные ТНК и данный этап получил название «эпоха концессий». В этот период происходит слияние и поглощение национальных фирм и создание международных корпораций.

Третий этап в развитии ТНК приходится на период после Второй мировой войны, в мире происходит информационная революция, развиваются научно-технологические корпорации, которые ориентируются на непрерыв-

ное технологическое обновление производства товаров и услуг, использование конкурентных преимуществ межстрановой кооперации [2].

Четвертый этап назван «эпохой слияний и поглощений» и охватывает период 1960-1970 гг. Данный этап характеризуется появлением глобальных корпораций инновационного типа, которые перешли к стратегии географического рассеивания и инновационного развития.

Следующий этап 1990 годы – наше время, который получил название «современный период». На этом этапе появляются глобальные ТНК с собственными финансовыми ресурсами, сервисные ТНК, ориентированные на активное использование сети Интернет, что привело к изменению формы и эффективности мировых рынков, превратив их в киберпространство.

С развитием техники и технологий, освоением космического пространства и соседних планет следующим этапом развития ТНК может стать появление глобальных планетарных корпораций, которые будут заниматься освоением космических энергоресурсов и совершенствованием стратегических вооружений. Так как ресурсы земли в большей своей степени невозобновимые, то имеет смысл поиск новых ресурсных баз за пределами земли. Но шестое поколение ТНК, при развитии такого сценария, вновь вернется к первому этапу, то есть добыча ресурсов в колониях и дальнейшая переработка на своей территории, только колониями станут иные планеты, а своей территорией планета Земля в целом.

Таким образом, в своем развитии ТНК прошли ряд значительных этапов и претерпели значительные видоизменения в сферах деятельности, способах и формах ведения бизнеса, но нельзя сказать, что на современном этапе нет колониально-сырьевых ТНК или военно-промышленных ТНК, стоит лишь отметить их эволюцию и адаптацию к современным условиям.

Общим критерием появления нескольких поколений ТНК стала ответная реакция на значительные изменения структуры мира, такие как колонизация, деколонизация, Первая и Вторая мировые войны, НТП, борьба за ресурсы, глобализация, освоение космоса. Особое значение в качестве критерия имеет появление новых технологий и отраслей мирового хозяйства в связи с НТП, а также развитие инфраструктуры мирового хозяйства: всемирные транспортные сети, связь, автоматизация, информатизация, компьютеризация [1, 10 с.].

Помимо общего критерия появления ТНК нужно отметить критерии отнесения компаний к транснациональным корпорациям, которые складывались по мере развития. Критерии отнесения компаний к ТНК делятся на количественные и качественные.

Качественные критерии отнесения компании к ТНК выделяет Ж. Мезонруж [6]:

- осуществление операций во многих странах;
- проведение исследований и разработок, осуществление производственных операций в данных странах, с внесением вклада в ВВП страны, в которой произведены операции;
- мультинациональный менеджмент компании;

- мультинациональная акционерная собственность.

Количественные критерии отнесения компаний к ТНК выделили авторский коллектив по руководством Г.П. Солюса [3] и А.Ю. Юданов [4], которые предложили следующие критерии:

- исключительно высокая степень монополизации;
- значительное развитие во всех капиталистических странах;
- высокая степень концентрации деятельности в отраслях, которые определяют НТП;
- космополитизм интересов ТНК.

Соответствие данным критериям достаточно для того, чтобы отнести компанию к ТНК, но на современном этапе появилось еще несколько важных количественных критериев, а именно:

- доля зарубежной составляющей не менее 25%;
- нижняя граница объема продаж не менее 100 млн. дол.;
- количество принимающих стран не менее трех.

Дополнительные количественные критерии отнесения компаний к ТНК [1, 34 с.] соответствуют современному этапу интернационализации производства и выражаются в следующих индексах:

- индекс транснационализации компаний – более 10%;
- индекс интернационализации компаний – более 25%;
- индекс географического расположения – более 15%;
- индекс шроты филиальной сети – более 1%.

Индекс транснационализации оценивает значение иностранных ТНК для страны, индекс интернационализации отражает уровень вовлеченности ТНК в производство товаров и услуг в принимающих странах. Данные индексы позволили уточнить критерии отнесения компаний к ТНК.

Единых критериев отнесения компаний к ТНК не существует и применение либо количественных, либо качественных критериев отнесения компаний к ТНК не корректно, и поэтому следует применять смешанные критерии в рамках комплексного подхода, что позволит с большей точностью определить является компания ТНК или нет.

### **Список литературы**

1. Капустина Л.М., Фальченко О.Д. Транснациональные корпорации: Роль в экономическом развитии России. Екатеринбург: УГЭУ, 2015. – 166 с.
2. Либман А. М., Хейфец Б. А. Экспансия российского капитала в страны СНГ. М.: Экономика, 2006. – 367 с.
3. Современные транснациональные корпорации: экономико-статистический справочник / [И. Л. Бубнов, Е. В. Васильева, В. Н. Дахин и др.]; под ред. Г. П. Солюса. М.: Мысль, 1983. – 246 с.
4. Юданов А. Ю., Хесин Е. С. Секреты финансовой устойчивости международных монополий. М.: Финансы и статистика, 1991. – 191 с.
5. Lilienthal D. The multinational corporation (1960) // Melvin Anshen and G. L. Bash (eds.). Management and Corporations. N. Y., 1985.
6. Maisnrouge J. Proceedings of the Conference on the Multinational Corporation in the State. Washington, D.C.: Department of State. 1969. February. P. 17–18.

## НАПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ В РОССИИ

*Гревцева Т.А.*

студентка факультета «ЭБиТД» кафедры «Экономическая безопасность»,  
Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, г. Саратов

В статье направление инновационного предпринимательства в России рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов предпринимательские способности. Не менее важную роль в развитии предпринимательства играют так же инновационные процессы, которые способны двигать рынок и обеспечивать нормальное функционирование рыночной экономики.

*Ключевые слова:* предпринимательство, предпринимательские способности, инновация, инновационные процессы.

Под предпринимательскими способностями мы понимаем совокупность навыков и умений, позволяющих человеку самостоятельно выбирать вектор экономического развития, целесообразно менять содержание и характер своей деятельности в условиях рыночной конкуренции при использовании ограниченных материальных ресурсов, на основе реализации собственных креативных потенциалов [4].

По своему содержанию предпринимательские способности включают целый ряд норм деятельности, которые позволяют совершенствовать условия трудовой деятельности, творчески изменять и применять их. Эти навыки напрямую касаются информационных основ развития экономики и могут быть разбиты на три группы.

1 группа – навыки поиска и получения дополнительной, новой воспроизводственно-значимой информации.

2 группа – навыки целеполагания в условиях самоорганизации деятельности.

3 группа – навыки реализации планов в условиях рыночной конкуренции в избранных сферах деятельности, реализации прав собственности.

Эти навыки напрямую имеют выход к признакам предпринимательской деятельности, хорошо известным из экономической литературы:

а) хозяйственной самостоятельности (связанной с реализацией прав собственника в условиях рыночной конкуренции на основе принципов самокупаемости и самофинансирования);

б) инновационности (связанной с реализацией новых знаний как основы конкуренции и достижения личного благосостояния);

в) рисковости (базирующейся на первых двух принципах и связанной с временной неопределенностью эффективности применения новых норм деятельности).

Формирование данных способностей определяет смену личностной культуры экономического поведения человека. Человек становится актив-



ным, ответственным, дисциплинированным, независимым и самостоятельным во всех сферах трудовой деятельности [2].

Несомненно, роль в развитии предпринимательства играют инновационные процессы, тогда оно сможет проявляться во всем многообразии и обнаруживать силы, способные двигать рынок, обеспечивать нормальное функционирование рыночной экономики, сосуществование различных субъектов, каждому из которых отведены свои сферы приложения деятельности и свои задачи. Государству же предстоит приложить усилия для всемирного развития и поддержания в долговременной перспективе конкурентной среды и ее стабильности в качестве среды хозяйствования [1].

В тенденции развития современного производства мы можем выделить два процесса, объективно связанные с необходимостью расширения поля реализации креативных потенций человека и формированием их трудовой деятельности.

Во-первых, рыночная конкуренция товаропроизводителей все в большей степени обуславливается процессом развития товарных форм и совершенствованием их потребительских качеств. Важнейшими проявлениями данной тенденции являются:

- развитие мелкосерийного производства как реализация на персонализацию спроса и быстрое его обновление;
- развитие гибких производственных систем как основы функционирования мелкосерийного производства;
- возрождение мелкого бизнеса, способного более оперативно работать в рыночных нишах;
- слияние научных и производственных фирм, характеризующихся большими затратами на НИОКР как основа конкурентоспособности;
- активное участие потребителей товаров в формировании спроса и дроблении его на рыночные ниши;
- быстрое обновление ассортимента выпускаемой продукции.

Во-вторых, современная экономика связана с концентрацией времени существования индивидуальной товарной формы, ускорением развития ее меновой стоимости. При этом рост отдачи факторов производства должен происходить максимально быстро. Признаками данной тенденции выступают:

- сокращение срока службы оборудования;
- ускоренная амортизация оборудования при внедрении инновационной продукции;
- обучение и переобучение персонала;
- слияние специальностей, связанных по циклу внедрения инновационного продукта;
- возрастающие роли технического творчества на производстве, отражаемое в количестве внесенных и внедренных в производство инновационных изобретений [3].

Все это требует быстрой и постоянной обновляемости содержания рабочей силы, ее адаптации к увеличению объема неповторяющейся информации. В основе реализации этого требования лежит развитие способностей к

обучению и переобучению, которые сами по себе становятся важным элементом формирования и использования креативных потенциалов человека.

Таким образом, предприниматель в России в последнее время все в большей степени чувствует свою индивидуальность и многообразие предоставляемых возможностей для саморазвития, конкурентные основы, в том числе и в инновационной сфере, укрепляются.

Предпринимательство, как показывает опыт развитых стран, действительно является незаменимой силой хозяйственной динамики, конкурентоспособности и общественного процветания. Ведь предприниматель – это всегда новатор, внедряющий на коммерческой основе новые технологии, новые формы организации дела; инициатор соединения факторов производства в единый процесс производства товаров и услуг с целью получения прибыли; организатор производства, настраивающий и задающий тон деятельности фирмы, определяющий стратегию и тактику поведения фирмы и принимающий на себя бремя ответственности за успех их поведения; человек, не боящийся риска и сознательно идущий на него ради достижения поставленной цели.

#### **Список литературы**

1. Гугелев А.В., Семченко А.А. Инновационная составляющая в обеспечении конкурентоспособности современной организации. //Вестник СГСЭУ. 2015. № 1(55).
2. Ицковиц Г. Волна предпринимательских университетов: от самых истоков к двигателю глобальной экономики.// Инновации № 8( 190).2014.
3. Мамаева Л.Н. Инновационное предпринимательство в России в условиях санкций.// Вестник ТвГУ. Серия: экономика и управление. №4. 2015.
4. Сушкова И.А. Принципы и проблемы неоиндустриального преобразования российской экономики.// Информационная безопасность региона № 4(21). 2015.

## **ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО РЫНКА ТРУДА В РОССИИ**

***Грицунова С.В.***

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

***Чепига К.А.***

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

В статье рассматривается такой сегмент деятельности на Российском рынке труда, как молодёжь. Рассматриваются проблемы имеющие место быть на молодежном рынке труда, плюсы молодых кадров по сравнению с другими категориями работников, а также мероприятия для улучшения положения молодежи на рынке труда.

*Ключевые слова:* молодёжь, молодежный рынок труда, кадры, рынок труда, трудоустройство молодежи.

В современном постиндустриальном обществе рынок труда является неотъемлемой частью социально-экономической системы и играет значительную роль в становлении личности как гражданина, так и социума в целом. Что же такое рынок труда? Какое значение он приобретает в наши дни? В научной и учебной литературе встречается большое количество определенных категории «рынок труда», приведем одно из них. А.Э. Котляр считает, что «рынок труда представляет собой совокупный спрос и предложение рабочей силы, который за счет взаимодействия этих двух составляющих обеспечивает размещение относительно рабочих мест экономически активного населения по сферам хозяйственной деятельности» [3]. На наш взгляд под рынком труда понимается сфера формирования двух составляющих, спроса и предложения, их взаимодействия между собой, формирования рабочих мест, использования рабочей силы и привлечение новых квалифицированных специалистов для дальнейшего развития данной сферы общества.

Научно обоснованная комплексная система профессиональной ориентации молодежи играет важную роль в современном обществе, позволяя эффективно формировать рынок профессий и обеспечивать гармоничное сочетание интересов личности и общества, что и обуславливает необходимость исследования проблем профориентации и ее роли в жизни и деятельности молодежи на современном этапе развития [4].

Сегодня не остается без внимания вопрос о занятости молодежи на рынке труда. Каждый период времени характеризуется своими особенностями, поэтому масштабы поведения молодежи на рынке труда не стабильны и находятся в постоянной динамике. Молодежь – это социально-демографическая группа лиц от 16 до 25 лет, для которой характерны особые психологические и социальные черты развития в обществе. В.Т. Лисовский дает следующее определение слову “молодежь” – «поколение людей, проходящих стадию социализации, усваивающих, а в более зрелом возрасте уже усвоивших, образовательные, профессиональные, культурные и другие социальные функции» [5, с.27]. Более конкретное определение дал И. С. Кон «Молодежь – социально-демографическая группа, выделяемая на основе совокупности возрастных характеристик, особенностей социального положения и обусловленных тем и другим социально- психологических свойств» [5, с.27].

Сегодня молодёжь РФ – это 39,6 миллионов молодых граждан – 27 % от общей численности населения страны. В соответствии со Стратегией государственной молодёжной политики в Российской Федерации к категории молодёжи в России ранее относились граждане от 14 до 30 лет. Однако молодые ученые сдвигаются в рамках данного возраста до 35 лет [2].

Задумываясь о будущем, о профессии и в конце концов, о становлении личности – саморазвитии – затрагивается такой аспект, как рынок труда. В соответствии со статьей 37 Конституции Российской Федерации «...каждый имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию...», – это означает, что абсолютно любой

гражданин Российской Федерации, достигший возраста 18-ти лет, вправе делать выбор своей профессии и рода деятельности.

На рынке труда вопрос оценки масштабов и динамики поведения молодого поколения в условиях развития российского общества становится одним из наиболее уязвимых и рискованных. С одной стороны, в российском государстве формируются новые предприятия, расширяются сферы деятельности, создаются новые профессии, в вузах открывается множество разнообразных факультетов, позволяющие развить способности и личные качества молодежи. С другой стороны, широкий спектр специальностей не всегда положительно влияет на выбор будущей профессии. В следствие этого появляется ряд проблем, которые возникают перед молодыми людьми, когда они пытаются трудоустроиться. Во-первых, большинство студентов, учащихся на очной форме обучения, стараются совмещать учебу с работой, поэтому устраиваются на неполную рабочую занятость, что приводит к снижению времени, сна, появлению проблем и стресса. А также далеко не всех работодателей устраивает то, что их подчиненные работают не полный рабочий день и отпрашиваются с работы (во время сессии), поэтому студентам достаточно тяжело, а порой невозможно найти место работы. Во-вторых, молодые люди не считают нужным регистрироваться на бирже труда, поэтому зачастую устройство на работу происходит нелегально и не фиксируется в документах, а значит нет стабильного заработка. Вследствие этого статистика молодежного рынка не совпадает с реальным числом занятых. В России не в достаточном объеме представлен легальный рынок неквалифицированных специалистов, в качестве которых выступает молодежь. В основном это магазины одежды в торговых центрах или заведения общественного питания, которые не смогут предоставить место и возможность заработка всем желающим. В-третьих, чаще всего при устройстве на работу перед молодыми специалистами возникает такая проблема, как отсутствие достаточного профессионального опыта работы в определенной сфере деятельности.

Но несмотря на вышеперечисленные проблемы, уровень развития молодежного рынка труда в России с каждым днем увеличивается, так как молодежи присущи такие качества, как амбициозность, целеустремленность, креативность, интеллектуальность, стрессоустойчивость и желание самостоятельно развиваться. Это подтверждается утверждением Л.А. Митюрниковой «Молодежь наиболее подвижна, адаптивна и одновременно наиболее легко и эффективно воспринимает инновации, она быстро и остро реагирует на изменение социально-экономической и политической ситуации» [4, с. 5]. По мере модернизации системы образования молодое поколение, в отличие от старшего, имеют преимущества: «свежие» навыки и знания, приобретенные в высших учебных заведениях, компетенции и квалификации, позволяющие им занимать более приоритетные места в различных отраслях, на предприятиях и в организациях. Очередным положительным аспектом выхода молодежи на рынок труда является стимул работы студентов, необходимая потребность в трудовой адаптации, возможность получения социального и трудового опыта, который требуют большинство работодателей, в различных сферах дея-

тельности. Совмещение работы с учебой обуславливается тем, что дополнительный заработок позволяет студентам оплачивать учебу в высшем учебном заведении, снимать жилье и покрывать различные расходы.

В современном российском обществе существуют многообразные мероприятия для улучшения положения молодежи на рынке труда [1]:

- создание специализированных рабочих мест в организациях для студентов и выпускников высших учебных заведений;
- компенсация работодателям расходов, связанных с привлечением и использованием труда молодых людей;
- открытие специализированных центров по трудоустройству для молодежи;
- создание социально-психологических кружков адаптации на рабочем месте для студентов и выпускников учебных заведений;
- всевозможная пропаганда возможности получения дополнительной профессии;
- организация временной занятости молодых людей;
- пропаганда и развитие реализации проектов молодежного предпринимательства;
- совершенствование обучающих курсов и оказание финансовой поддержки по открытию собственного дела;
- помощь выпускникам в трудоустройстве высшими учебными заведениями.

Таким образом, занятость молодежи становится одним из необходимых факторов профессиональной адаптации в ходе трудовой деятельности молодежи. Она способствует самореализации и саморазвитию студентов, получению профессионального опыта и навыков работы, которые пригодятся им в будущем. Государство должно поддерживать и не отвергать инициативность молодежи в желании выхода на рынок труда, создавать различные специализированные программы и курсы для роста числа занятых среди молодого поколения.

#### **Список литературы**

1. Гневашева М.В. Формирование профессиональной компетенции современной российской молодежью [Текст] / М. Гневашева // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2014. – № 3.
2. Лопаткин, И.В. Механизмы адаптации современной российской молодежи на рынке труда [Текст] / И.В. Лопаткин // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Социология. Политология / Вып. 4. – 2013.
3. Лукьянова В. В. Многоплановость понятия рынка труда как составляющая его регулирования // Основы ЭУП. 2013. №5 (11).
4. Митюрникова Л.А. Концептуальные подходы в профессиональной ориентации молодежи в России (социологические исследования): монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – с. 5.
5. Усынина Надежда Игоревна Определение сущности понятия «Молодежь» // Вестник УдмГУ. 2013. №3-1. – с. 27.

## **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КАПИТАЛА В РОССИИ**

***Грицунова С.В.***

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

***Яровикова И.В.***

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

В статье рассматриваются вопросы касающиеся текущего развития рынка капитала в России. Рассмотрены этапы его становления и стратегии развития. Уделено внимание некоторым аспектам, которым государство должно уделять внимание с целью развития рынка капитала. А также приводятся возможные перспективы его развития.

*Ключевые слова:* рынок капитала, основные средства, финансовый рынок, инвестиции, микроэкономика.

В 2011 г. наблюдалось прекращение спада производства, однако в 2014г. произошли события, которые снова ухудшили финансовую обстановку в стране. Наблюдаемый спад промышленного производства в 2015г. (6,8%), резкое ослабление российского рубля, отток иностранного капитала (130млрд. долл.), уменьшение реальных доходов населения – все это негативно сказалось на рынке капитала России, организация и развитие которого, является необходимым условием успешного функционирования современной экономики.

Ряд экономических проблем, возникших в годы кризиса, требуют своего решения. Как известно, на темп роста России, значительное влияние оказывают цены на нефть. Но, с 2014г. наблюдается стремительное снижение мировых цен на сырую нефть. Данная ситуация доказывает, то стране необходимо менять стратегию развития. Нецелесообразно надеяться только на нефтяной бизнес России. Возникла необходимость наращивания собственного капитала.

Целью данной статьи является изучение текущего состояния и определение перспектив развития рынка капитала в России.

Становление рынка капитала в стране состоит из следующих этапов: приватизация (1993-1995 гг.), становление рынка (1996-1998 гг.), перераспределение собственности (1999 – 2002 гг.), концентрация капитала (2003-2007 гг.), мировой финансово-экономический кризис (2008-2009 гг.). На протяжении этих этапов, Россия сталкивалась с такими проблемами, как структурный кризис экономики, агрессивные рейдерские захваты, массовые банкротства, падение мировых фондовых рынков и ряд других. Рынок капитала не в состоянии самостоятельно справиться с такими трудностями, поэтому необходима поддержка государства [2, с. 105].

В настоящее время, перед государством, стоит важная задача – разработать углубленные социально-экономические реформы. С целью развития рынка капитала в России. На современном этапе уже создана базовая основа, опирающаяся на опыт зарубежных стран с развивающейся рыночной экономикой. Она включает в себя ряд экономических, правовых и организационных аспектов. К таким аспектам относятся:

1. Федеральные законы, формирующие нормативную правовую основу рынка;

2. Ряд указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ, способствующих быстрому развитию нормативной правовой базы рынка;

3. Единый орган государственного регулирования рынка – Федеральная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку при Правительстве РФ, которая в соответствии с Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» преобразована в Федеральную комиссию по рынку ценных бумаг;

4. Появление значительного количества профессиональных участников рынка, имеющих опыт в данной сфере;

5. Комплексная программа защиты прав акционеров и вкладчиков;

6. Механизм индивидуальных инвестиционных счетов, что позволяет дополнительно аккумулировать для российской экономики частные сбережения.

Однако, принятые государственные меры, не решают возникших проблем, связанных с отечественным рынком капитала. К концу 2014г. российский рынок капитала – как первичный, так и вторичный – фактически перестал работать и перешел в инерционный режим. Сбережения не переходят в инвестиции, которые необходимы для восстановления экономики страны, ее преобразования [4, 49 с.].

Износ производственных фондов, огромная зависимость от конъюнктуры мирового рынка, рост котировок акций – все это делает инвестиции рискованными. Это привело к тенденции выведения национального капитала из экономики страны.

Проблемы рынка капитала связаны еще и с тем, что в России отсутствует единый регулятор финансового рынка. Как отмечалось в аналитической записке по результатам исследования "Перспективы возрождения и развития российского рынка капитала": "Единый, объединенный и независимый орган регулирования не только позволит создать более последовательную и более простую нормативную базу, но и при условии его самофинансирования обеспечит более высокую оплату труда, наличие большего количества ресурсов и карьерные перспективы". В настоящее время такой регулятор существует в Великобритании, и его деятельность побудила другие страны последовать примеру. Единый регулятор рынка капитала существует также в Дании, Исландии, Японии, Корее, Норвегии, Швеции, Венгрии, Латвии и Эстонии [1, 17 с.].

Несмотря на значительный отток капитала вначале 2015 г. (45 млрд.долл.), впервые за последние пять лет в России в третьем квартале

2015 г. зафиксирован приток капитала в размере 5,3 млрд.долл. С учетом нынешней экономико-политической ситуацией в мире, данный показатель является позитивным [3].

Россия в 2014г. в рейтинге глобальной конкурентоспособности поднялась с 64 до 53 места, а на сентябрь 2015г. уже на 45 строке. Кроме того, улучшились и другие показатели страны в международных рейтингах (ведение бизнеса, привлечение прямых иностранных инвестиции, внутренняя конкуренция). Российский рынок остается одним из крупнейших локальных рынков корпоративных облигаций. Переход на расчеты в локальных валютах и рост торговли с Китаем даст возможность распространению рублей в международной инвестиционной деятельности. Российский рынок капитала пополнится китайскими инвесторами. Таким образом, Россия располагает возможностями для формирования достойного рынка капитала.

Отечественный рынок капитала находится на среднем уровне: по международным резервам (7-е место), получение кредитов (2-е место), разрешение неплатежеспособности (51-е место) [7].

Исходя из анализа российского рынка капитала, можно выделить следующие стратегии для развития финансового рынка:

- Снижение на рынке регулятивных барьеров. Это облегчит формирование ценообразования и значительно снизит транзакционные издержки. Для этого необходимы следующие меры: смягчение процесса регистрации для небольших и непубличных эмиссий, снижение значительных требований для входа на рынок, отмена недействующих правил;
- Разработка и формирование саморегулируемой организации денежно-кредитной системы страны. России давно необходимо создать единый регулятор рынка капитала (система норм, правил и принципов регулирования финансового рынка);
- Создание фондов, которые компенсировали бы потери инвесторов в случае несостоятельности членов СРО. Действует принцип: каждый страхует каждого и отвечает за каждого;
- Развитие культуры управления рисками (управление, обучение, постоянное взаимодействие, мониторинг и корректировка). Стране следует снизить риски до уровня стран с развитой экономикой. Это поспособствует переходу России в мировые рынки, которые по уровню развития приближаются к индустриальному;
- Развитие корпоративного управления, культурных отношений с инвесторами. Проводить различные образовательные программы, тренинги для инвесторов, включающие ознакомление с процессами привлечения финансов, с принципами взаимодействия с инвестиционными институтами и частными инвесторами, обучение формирования пакета инвестиционной документации с учетом требований и условий инвестора;
- Формирование системы методов налогового стимулирования инвесторов. В международной практике давно используется данная система (полное, безусловное освобождение дивидендов, полученных от других лиц-



резидентов от налога на прибыль, замена подоходного налога иным налогом по пониженной ставке, налоговые льготы физическим лицам под специальные инвестиционные планы и т.д.);

- Развитие региональных банков и финансовых учреждений, предоставляющие финансовые ресурсы на цели развития, а также Фонды поддержки малого и среднего бизнеса, региональные корпорации развития и агентства по привлечению инвестиций. Данные мероприятия повысят инвестиционную привлекательность местных рынков капитала;

- Стремление к повышению рейтинга международных агентств. Существующие низкие рейтинги являются основными препятствиями для роста прямых иностранных инвестиций.

Выполнение перечисленных стратегических планов позволит создать России достойную базу для развития финансового рынка. Усовершенствование рынка капитала даст стране возможность стать такой, какая она должна быть, учитывая ресурсный и интеллектуальный потенциал [6, 7 с.].

В перспективе, показатели финансового рынка страны будут зависеть от таких факторов, как: стагнация рынка акций (возможна из-за понижения мировых цен на нефть), отток иностранного капитала (из-за нестабильности глобальных рынков, крах в вопросах модернизации и диверсификации российской экономики), умеренное ослабление рубля (неустойчивая планка нефтяных цен, финансовая политика Штатов) [5, 46 с.].

В условиях нестабильных отношений России с другими странами все более острее становится вопрос о привлечении внутренних инвесторов. Для решения этой проблемы стране необходимо развивать инфраструктуру, повышать уровень благосостояния, уменьшать риски при помощи законодательной поддержки, увеличивать производительные показатели в сфере высоких технологий.

Следовательно, улучшение отечественного рынка капитала возможно при условии стабильной ситуации на валютном рынке, снижения инфляции, повышения привлекательности корпоративных облигаций для внутренних институциональных и розничных инвесторов, в том числе, владельцев индивидуальных инвестиционных счетов.

#### **Список литературы**

1. Буркова А.А., Кормош Ю.В. Шаги к созданию финансового мегарегулятора в России // Рынок ценных бумаг. 2006, №15. С. 34.
2. Жуков Е.Ф. Общая теория денег и кредита. М.: ЮНИТИ. 2003. С. 359.
3. Спиридонов Ю. В. ФИНАМ.ru. 2015. URL:www.finam.ru
4. Трегуб А.Я., Грабуча И.Ю. Финансовые инструменты // Российский фондовый рынок: 2014. 2015. С. 83.
5. Туаев С.А. Факторы, влияющие на развитие рынка акций // Инновационная экономика: материалы международной научной конференции. 2014. С. 75.
6. Хисаева А.И. Стратегические и тактические задачи развития российского рынка капитала при переходе к инновационной экономике // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2010, № 126. С. 76 .
7. Doing business – 2016, рейтинг экономик.URL: www.doingbusiness.ru

## **ФИНАНСОВАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО БЮДЖЕТА**

***Дементьева Н.М.***

профессор кафедры финансов, канд. эконом. наук, профессор,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,  
Россия, г. Новосибирск

***Дементьев Д.В.***

доцент кафедры финансов и налоговой политики, канд. эконом. наук, доцент,  
Новосибирский государственный технический университет,  
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются вопросы оценки финансовой и налоговой независимости муниципальных бюджетов, необходимость повышения их самостоятельности за счет сокращения задолженности по местным налогам и неналоговым платежам. Показана динамика показателей, характеризующих налоговую и финансовую независимость трех муниципальных бюджетов городских округов Новосибирской области. Приведены данные о задолженности по местным налогам и неналоговым доходам. Отмечается необходимость повышения качества администрирования по местным налогам и неналоговым доходам.

*Ключевые слова:* бюджет, муниципальное образование, налоговые доходы, налоговая задолженность.

В течение многих десятилетий ученые и финансисты обсуждают проблемы повышения устойчивости и самостоятельности самого массового звена бюджетной системы страны – местных (муниципальных) бюджетов. Следствием проведенных административных и бюджетных реформ явилось образование многочисленных новых местных бюджетов, ибо каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет, муниципальные власти наделены соответствующими бюджетными полномочиями, нормальное осуществление которых возможно только при наличии необходимых финансовых ресурсов. В современный сложный экономический период особенно остро проявляются проблемы обеспечения сбалансированности местных бюджетов в связи с высокой зависимостью их как от получения безвозмездной финансовой помощи из вышестоящего бюджета, так и от получения бюджетных кредитов.

Бюджетные показатели отражают уровень социально-экономического развития муниципальных образований, потому очень важно их анализировать и своевременно принимать рациональные решения. Известен ряд авторских методик по оценке финансового состояния бюджетов, но многие из них не подходят для муниципальных бюджетов. В Новосибирской области в 2015г. разработана методика оценки финансового состояния местного бюджета муниципального образования с целью принятия решения о необходимости реструктуризации задолженности, либо об ее отсутствии. За основу была принята методика, предлагаемая Н.Ю. Коротчиной [3]. Областная методика содержит 4 группы основных показателей, которым присвоены баллы – 1, 2 и

3, балл «3» означает соответствие нормативным значениям показателей. К сожалению, эта методика не содержит много других показателей, которые могут характеризовать финансовую независимость местных бюджетов, например, таких как: коэффициенты финансовой и налоговой независимости местных бюджетов.

Поэтому полагаем, что в современных условиях для оценки финансовой, налоговой независимости муниципальных бюджетов наиболее подходит методика Н.Ю. Коротинной [3], которая использована нами при проведении расчетов по трем городским бюджетам Новосибирской области за 2011 и 2014 годы, результаты представлены в таблице.

Таблица

**Показатели финансовой независимости муниципальных бюджетов**

Коэффициенты:	г. Бердск		г. Искитим		г. Новосибирск	
	2011	2014	2011	2014	2011	2014
финансовой независимости бюджета	0,384	0,295	0,35	0,427	0,611	0,648
налоговой независимости	0,342	0,24	0,254	0,356	0,399	0,467
чистой налоговой независимости	0,106	0,141	0,086	0,1	0,405	0,345
общей финансовой зависимости	0,616	0,704	0,649	0,573	0,389	0,352
прямой финансовой зависимости	0,505	1,33	0,616	0,429	0,23	0,11
общей финансовой зависимости	1,3	2,018	1,276	1,164	0,7	0,7
качества финансовой помощи	0,695	0,516	0,716	0,736	1,0	1,0

Источник: расчеты авторов

Из таблицы видно, что доля налоговых и неналоговых доходов в общей сумме доходов бюджетов городов составляет от 30% до 60%, остальное приходится на безвозмездные поступления из вышестоящих бюджетов, эти поступления ежегодно увеличиваются, что указывает на отрицательную тенденцию. Показатели налоговой независимости бюджетов достаточно низкие, особенно чистой налоговой независимости, которые определяются как отношение суммы местных налогов к налоговым доходам и считаются индикатором проводимой налоговой политики в муниципальном образовании. Субсидии являются основным видом финансовой помощи муниципальным бюджетам, высокие значения коэффициента качества финансовой помощи отражают уровень участия местных органов власти в реализации ряда программ и мероприятий на своей территории.

Налоговая политика России, субъектов Федерации и местных органов власти в 2016г. и на ближайшую перспективу направлена на предоставление дополнительных налоговых льгот и преференций для малого и среднего бизнеса, на обеспечение стабильного налогового законодательства. В таких условиях не приходится прогнозировать существенный рост налоговых доходов муниципальных бюджетов. Резервы увеличения неналоговых доходов также уменьшаются, кроме того, они слабо предсказуемы. Неналоговые доходы в бюджете Новосибирской области составляют около 2 %, при этом важно отметить резкое уменьшение доходов от использования имущества, находящегося в государственной собственности от продажи материальных и нематериальных активов (приватизация), которые в прошлом являлись основными видами неналоговых доходов местных бюджетов. Вполне вероятно,

что в перспективе доходы от использования государственного имущества будут уменьшаться в связи с уменьшением организаций, принадлежащих к государственной собственности, а выручка от продажи материальных и нематериальных активов будет снижаться по причине сокращения объектов, подлежащих приватизации.

В современных условиях надо искать пути увеличения доходов бюджетов за счет сокращения недоимки по налогам, пеням и налоговым санкциям, за счет минимизации списания задолженности невозможной к взысканию налоговыми органами и по судебным решениям, за счет сокращения задолженности по неналоговым платежам. К примеру, в г. Новосибирске задолженность по арендной плате за землю на начало 2016г. составляла около 3 млрд. руб., почти 75% этой задолженности приходится за земли, представленные под строительство жилых и других зданий. Сумма только этой задолженности в три раза больше дефицита бюджета города. Данные факты указывают на слабый контроль за соблюдением платежной дисциплины арендаторами земельных участков. По налоговым платежам также дела не лучше. Прежде всего, необходимо сократить и даже ликвидировать задолженность по двум местным налогам. Так, в Новосибирской области задолженность по местным налогам на начало 2015 г. невозможная к взысканию составила 8 225 млн. руб., а общая задолженность-около 705 млн. руб., из нее почти 60% приходится на задолженность по земельному налогу.

По земельному налогу и налогу на имущество физических лиц наличие задолженности часто объясняется невозможностью взыскания задолженности в судебном порядке из-за небольших сумм долга. Следовательно, необходимо законодательно предоставить право налоговым органам в бесспорном порядке взыскивать долги из заработной платы, пенсий, любых доходов. В этом случае, конечно, увеличится нагрузка на налоговые органы по администрированию этих налогов, но позволит существенно повысить их собираемость.

#### **Список литературы**

1. Данилова С.В., Максимов М.С. Повышение собираемости доходов бюджетов на муниципальном уровне // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 496-500.
2. Дементьев Д.В. Государственный финансовый контроль: оценка эффективности и направления развития: дисс. ...канд. экон. наук. Новосибирск, 2004. 178 с.
3. Коротина Н.Ю. Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 20(206). С. 36-37.
4. Рерих Л.М. Синергетический эффект интеграции в кластерных структурных образованиях // Вестник НГУЭУ. 2015. № 3. С. 67-79.
5. Салынцев Ю.А. Оценка эффективности исполнения бюджета муниципального образования // Молодой ученый. 2015. № 9. С. 700-703.

# МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Драчёва О.А.*

магистрант кафедры экономики предприятия и организации,  
Керченский государственный морской технологический университет,  
Россия, г. Керчь

*Арзуманов Р.М.*

доцент кафедры экономика предприятия, кандидат техн. наук,  
Керченский государственный морской технологический университет,  
Россия, г. Керчь

Статья посвящена рассмотрению методов исследования ресурсного потенциала предприятия. Рассмотрено понятие ресурсного потенциала, его составляющие и методы анализа. Рассмотрена характеристика АВС-анализа как наиболее эффективного по простоте и точности из многообразия методов анализа товарной политики предприятия.

*Ключевые слова:* ресурсный потенциал, методы анализа, проблемы, показатели.

В условиях рыночной экономики, характеризующейся нестабильностью внешней среды предприятия, колебаниями уровня спроса и предложения товаров и услуг, а также высоким уровнем конкуренции, перед менеджментом предприятий встают задачи оперативного изменения текущих целей, обуславливающие необходимость оптимизации использования потенциальных возможностей внутренней среды предприятия. Потенциал, как экономическая категория, определяет возможности существующих ресурсов, которые могут быть использованы для достижения целей [2].

В процессе хозяйственной деятельности основной задачей предприятия является мобилизация существующих потенциальных возможностей, что создает предпосылки к количественному определению их уровня. Поэтому, потенциал предприятия определяют как «... возможность системы ресурсов и компетенций предприятия создавать результаты для заинтересованных сообществ с помощью реализации бизнес-процессов» [3, с. 7].

Таким образом, внешняя среда со своими условиями, на которые предприятия практически не могут оказать существенного влияния, требует адаптации, под эти условия, переменных внутренней среды – целей, задач, структуры, технологий, персонала. При этом основной задачей менеджмента предприятия является формирование условий, оптимизирующих развитие и использование ресурсного потенциала. Такой подход определяет необходимость разработки методологии анализа и использования ресурсного потенциала предприятия, которую предполагается использовать как составную часть методики экспресс-анализа экономической безопасности предприятия.

**Целью** исследования является рассмотрение методов исследования ресурсного потенциала предприятия и предложение оптимального для реальной экономики.

**Задачами** исследования являются выявление характеристических составляющих ресурсного потенциала, рассмотрение методов их анализа, выявление приемлемого, для реальной экономики, метода определения уровня его использования и формирования условий, оптимизирующих развитие и использование ресурсного потенциала.

**Результаты исследования.** Оценивание уровня использования ресурсного потенциала необходимо для повышения эффективности материального производства. Ресурсный потенциал предприятия – это экономические возможности предприятия, т.е. средства производства, запасы, источники ресурсов, которые есть в наличии или могут быть мобилизованы для достижения поставленных целей. Другими словами, ресурсный потенциал – экономическая возможность предприятия обеспечивать достижение поставленных целей, определяемая совокупностью ресурсов, имеющихся в его распоряжении и способностью его сотрудников и менеджеров к использованию ресурсов для производства товаров с максимальной прибылью.

Ресурсный потенциал предприятия зависит от факторов внешней и внутренней среды и в качестве его формирующих обычно рассматривают технические, технологические, кадровые, финансовые, информационные, организационные, деловые и другие составляющие. Процесс анализа потенциала обычно включает этапы:

- сбор информации;
- определение и выбор факторов, поддающихся анализу;
- выявление частных показателей, характеризующих каждый из факторов;
- определение общего уровня использования потенциала.

Однако, к настоящему времени не предложена единая методика количественного оценивания уровня использования ресурсного потенциала. Многие исследователи предлагают оценивать потенциал с помощью выработанной системы показателей, но следует отметить, что эта система включает сотни переменных, которые предприятия среднего размера не имеют возможности проанализировать. Так, например, экономические показатели промышленности, основу которых составляют переменные, относящиеся к деятельности предприятия, включают более тысячи показателей [4].

Отметим, что в литературе, как правило, рассматривается анализ отдельных элементов потенциала предприятия, комплексная же оценка представлена недостаточно. Проблема комплексной эффективной оценки ресурсного потенциала организации в целом остается открытой, хотя оценка составляющих потенциала на текущий момент времени уже достаточно исследована.

Становится очевидным, что отсутствие конкретной методики оценивания объясняется наличием множества переменных и каждое предприятие должно само определить их оптимальный перечень для выявления существующего уровня использования потенциала с приемлемой точностью. Это позволит определить резервы и принять меры по улучшению использования того или иного элемента потенциала предприятия.

В связи с этим, опираясь на методологию комплексного оценивания и экспертных оценок, предпринята попытка разработки методики оценки ресурсного потенциала на основе системного, дифференцированного подхода. В экономике существует два общепризнанных метода анализа ресурсного потенциала предприятия, которые, в некоторой степени, позволяют определять его возможности к повышению эффективности функционирования предприятия.

Первый – основан на цепочке ценностей М.Портера и включает оценку собственно ресурсов и эффективности их использования, финансовый и сравнительный анализ.

Второй метод представляет собой традиционный анализ хозяйственной деятельности, часто выражающийся в простом финансовом анализе. Данные методы являются достаточно трудоемкими для анализа, но не отвечают на вопрос предпринимателей о том, каков уровень использования существующего потенциала и как повлияет его повышение на результаты хозяйственной деятельности. Тем самым предприниматель не может строить экономических прогнозов, планировать развитие и принимать рациональные управленческие решения.

Наиболее адекватно проанализировать ресурсный потенциал можно лишь с помощью обобщающего показателя, сформированного с учетом всех особенностей структуры и деятельности предприятия [1, с. 21]. Как было показано выше, уровень ресурсного потенциала определяют множество факторов, которое может быть распределено по функциональным зонам, каждая из которых имеет свой интегральный коэффициент потенциала, например: кадровый (КП), финансовый (ФП), имущественный (ИП), материальный (МП), технологический (ТП). Влияние каждой из указанных функциональных зон на результаты деятельности предприятия различно, то есть каждой из них присущ свой весовой коэффициент влияния ( $a_1$ - $a_5$ ). Интегральный показатель уровня ресурсного потенциала (РП) может быть представлен как сумма произведений интегрального коэффициента соответствующей функциональной зоны на свой весовой коэффициент

$$I_{РП} = I_{КП} \times a_1 + I_{ФП} \times a_2 + I_{ИП} \times a_3 + I_{МП} \times a_4 + I_{ТП} \times a_5,$$

который отобразит уровень использования ресурсного потенциала.

Каждая функциональная зона, в свою очередь, существует и развивается под воздействием своих внутренних переменных факторов, каждый из которых оказывает различное влияние на результаты деятельности этой зоны. Следовательно, каждый внутренний переменный фактор имеет свой весовой коэффициент, а интегральный уровень использования ресурсного потенциала функциональной зоны может быть определен таким же образом – суммой произведений показателя потенциала соответствующей переменной на свой весовой коэффициент.

Таким образом, в конечном итоге, раскрывая внутренние переменные факторы всех функциональных зон со своими весовыми коэффициентами, определяя фактические значения использования переменного фактора, считывая их интегральные коэффициенты, проводя расчеты по вышеуказан-

ной формуле, получим интегральный показатель уровня ресурсного потенциала (РП).

Поскольку исследуется методика использования ресурсного потенциала предприятия, следует отметить наличие в реальной экономике множества переменных внутренних факторов, влияние которых различно. Факторы, оказывающие незначительное влияние могут быть исключены из рассмотрения, что может, в некоторой степени, снизить точность расчета, но упростит процесс. Такой подход используется при применении метода ABC-анализа, цель которого – выявление приоритетности мероприятий для решения проблем, путем определения их влияния (в процентах или коэффициентах) на уровень решения.

Метод основан:

- на разделении совокупности проблем по удельному весу (весовым коэффициентам), определяемому по выбранному характеристическому показателю;
- на выявлении основных (характеристических) переменных, с большим весовым коэффициентом;
- на использовании принципа Парето, который означает, что 20% переменных дают 80% результативности, а остальные 80% – лишь 20% результата.

Для пояснения предложенной методологии анализа и оптимизации использования ресурсного потенциала предприятия рассмотрим пример, в котором поставлена задача определения уровня интегрального показателя по факторам, влияющим на прибыль предприятия.

В общем случае прибыль предприятия зависит от деятельности функциональных зон, формирующих: ценообразование, качество продукции, объемы продаж, маркетинговые возможности, степени использования производственных мощностей, производительности труда, прогрессивности применяемых технологий, уровня использования материальных ресурсов и т.п.

Рассмотрим одну из функциональных зон – использование производственных мощностей с выбором переменных факторов приведенных в таблице. В таблице приведены данные по плановым и фактическим значениям показателей использования переменных факторов, а также их коэффициенты использования и весовые коэффициенты. Коэффициенты использования определяются отношением фактического значения к плановому, а весовые коэффициенты – экспертным путем.

Интегральный коэффициент уровня использования потенциала по функциональной зоне – использование производственных мощностей  $I_{\text{пм}}$  определится как:

$$I_{\text{пм}} = 0,75 \times 0,26 + 0,71 \times 0,24 + 0,60 \times 0,20 + 0,88 \times 0,30 = 0,75.$$

Таким образом, расчет свидетельствует о наличии 25%-го резерва в использовании ресурсного потенциала по функциональной зоне: уровень использования производственных мощностей.

Аналогичным образом могут быть рассчитаны уровни использования ресурсного потенциала по множеству функциональных зон.



**Параметры функциональной зоны: уровень использования  
производственных мощностей**

Составляющие функциональной зоны	Плановое значение	Фактическое значение	Коэффициент использования	Весовой коэффициент
Производственная площадь	100%	75%	0,75	0,26
Мощность оборудования	85%	60%	0,71	0,24
Производительность труда	200 един.	120 един.	0,60	0,20
Использование материалов	90%	80%	0,88	0,30

Далее, после определения для каждой функциональной зоны собственного ей весового коэффициента может быть рассчитан интегральный показатель уровня ресурсного потенциала (РП).

В общем случае рекомендуется проводить анализ ресурсного потенциала предприятия по следующим функциональным зонам:

- снабжение (сырье, материалы, комплектующие);
- логистика (внутри и вне предприятия);
- энергопотребление (общее и технологическое);
- технологии (соответствие современным требованиям производительности и качества);
- заработная плата на единицу продукции;
- накладные расходы (административные и общецеховые);
- внепроизводственные затраты;
- налоговая нагрузка.

По результатам расчета для повышения уровня использования ресурсного потенциала и резервов менеджмент предприятия должен разработать соответствующие мероприятия. При этом целесообразно основываться на принципе Парето (рисунок). По оси абсцисс отмечают мероприятия, разработанные по всем функциональным зонам, начиная с мероприятий, приносящих наибольший прогнозируемый эффект по избранной проблеме. По оси ординат – соответственно численные значения эффекта в процентном отношении. Горизонтальная линия, проведенная на уровне 80% пересечется с линией динамики изменения уровня ресурсного потенциала в некоторой точке, опускаясь из которой на ось абсцисс, можно отсечь мероприятия, приносящие эффект. Согласно Парето, менее 20%.

АВС-анализ диаграммы Парето позволяет акцентировать внимание менеджмента предприятия на те проблемы, которые находятся в зоне 80% эффективности и оказывают основное воздействие на результаты производственно-хозяйственной деятельности.

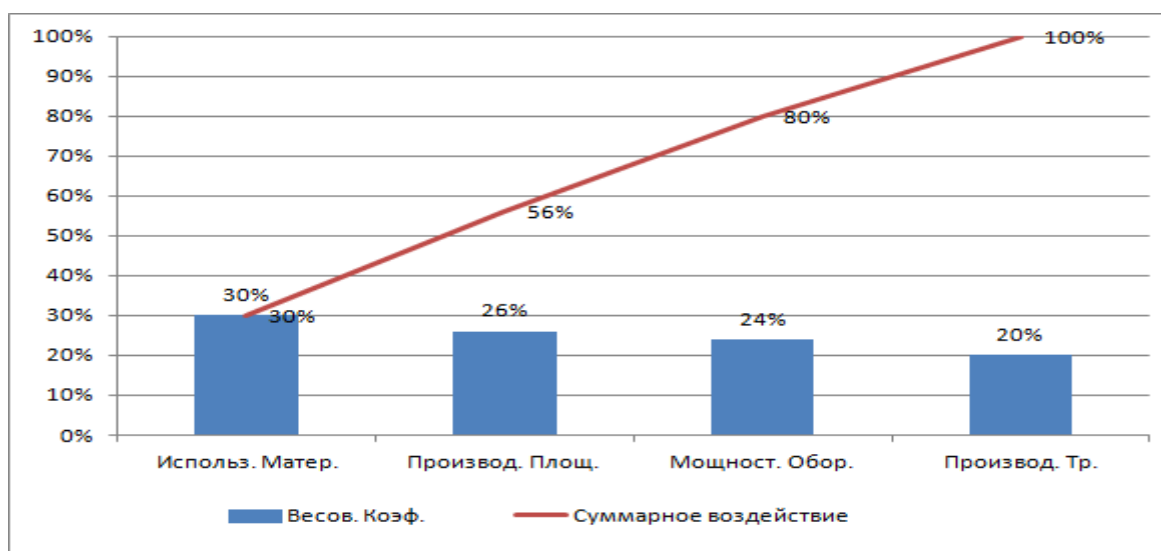


Рис. Диаграмма Парето

**Выводы:** 1. Анализ ресурсного потенциала предприятия целесообразно проводить по следующим функциональным зонам: снабжение (сырье, материалы, комплектующие), логистика (внутри и вне предприятия), энергопотребление (общее и технологическое), технологии (соответствие современным требованиям производительности и качества), заработная плата на единицу продукции, накладные расходы (административные и общецеховые), внепроизводственные затраты, налоговая нагрузка.

2. По каждой функциональной зоне должны быть выделены и определены количественные значения характеристических факторов и их весовые коэффициенты, сумма произведений которых позволяет определить интегральный показатель использования ресурсного потенциала как по функциональным зонам, так и в целом по предприятию.

3. При анализе мероприятий, направленных на повышение уровня использования ресурсного потенциала целесообразно применить принцип Парето, позволяющий, при проведении ABC-анализа, оптимизировать соотношение затраты – эффективность.

4. Предложенная методология анализа и оптимизации может быть применена для любого предприятия, но в каждом из них может быть разработан индивидуальный комплекс переменных факторов и весовых коэффициентов для расчета уровня использования ресурсного потенциала и его оптимизации в целях повышения экономической безопасности.

**Дальнейшие исследования** целесообразно направить на уточнение переменных факторов функциональных зон и их весовых коэффициентов.

#### Список литературы

1. Арзуманов Р.М. Методология организации системы оценки экономической безопасности предприятия // Актуальные проблемы социально-гуманитарного и технического знания. Издательство: Некоммерческое партнерство «Академия методического и технического содействия экспертной деятельности». Курск. №2(5), 2015. С. 20-23.
2. Борисов А.Б. Большой энциклопедический словарь. – М.: Книжный мир, 2003.
3. Краснокутская Н.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка: Учебное пособие. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 352 с.

4. Смирницкий Е.К. Экономические показатели промышленности: Справочник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 1989. – 335 с.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник. – М.: Инфра-М, 2011. – 647 с.

## **МАРКЕТИНГ В ФОРМИРОВАНИИ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

***Дурова А.В.***

аспирант, Белгородский университет кооперации, экономики и права,  
Россия, г. Белгород

***Кононенко Р.В.***

доцент кафедры экономики, канд. эконом. наук, доцент,  
Белгородский университет кооперации, экономики и права,  
Россия, г. Белгород

Статья посвящена актуальным вопросам роли маркетинга территории в формировании благоприятного инвестиционного потенциала региона. Рассмотрены основные стратегии маркетинга территории. Выявлены проблемы, препятствующие эффективному проведению маркетинговой программы территорий и пути их решения.

*Ключевые слова:* маркетинг, маркетинг территории, бренд, брендинг территории, территория.

На сегодняшний день объем доступного человеческого и финансового капитала сокращается. Регионы вынуждены вступать в конкурентную борьбу за ресурсы. При этом, сформировать привлекательный инвестиционный имидж, достичь устойчивого социально-экономического положения удастся исключительно тем территориям, в управлении которыми используется современный маркетинговый подход, позволяющий обеспечивать достаточную степень конкурентоспособности и оперативно реагировать на изменения внешней среды.

На современном этапе развития рыночных отношений все большее внимание уделяется вопросам развития маркетинга территории, разработки действенного инструментария по обеспечению конкурентоспособности территории, способности территорией использовать и создавать конкурентные преимущества с целью удержания и укрепления своей рыночной позиции. В отечественной и зарубежной практике этими вопросами занимались многие авторитетные исследователи в числе которых: И. В. Арженовский, А. Дайян, К. Динни, Ф. Котлер, А. М. Лаврова, К. Б. Норкин, А. П. Панкрухин, В. С. Сурник и др.

Маркетинг территории – это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также тех внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория [2, с. 23].

Территория является особым объектом маркетинговой деятельности, представляющая собой комплексный товар, потребительская ценность кото-

рой заключается в использовании ее возможностей. При этом исключена купля-продажа. Возможности территории, востребованные внешними и внутренними по отношению к ней потребителями связаны с ее географическим положением, природно-климатическими условиями, ресурсной базой, национальным и половозрастным составом населения, качеством жизни, историко-культурным наследием, развитием инфраструктуры, инновационной составляющей, уровнем деловой активности и формами поддержки бизнеса [1, с. 206]. При этом цена для заинтересованных лиц складывается из разных компонентов.

Проанализировав привлекательность сегментов рынка и объективно существующих конкурентных преимуществ территории можно разработать деловые стратегии, которые обеспечат долгосрочные конкурентные преимущества территории.

Существует 4 широких стратегии для привлечения туристов, постоянных жителей и бизнеса: имиджевый маркетинг; маркетинг достопримечательностей; инфраструктурный маркетинг; маркетинг людей.

Имиджевый маркетинг заключается в создании, развитии и распространении позитивной картины территории. На практике этой деятельностью занимаются уполномоченные рекламные агентства или PR-фирмы.

Маркетинг достопримечательностей является дополнением имиджевого маркетинга. Основными ресурсами для развития этой стратегии являются: историческое и архитектурное наследие; известные личности; всемирно известные сооружения; объекты культуры и отдыха; естественные достопримечательности.

Успех стратегии маркетинга достопримечательностей будет зависеть не только от уникальности, исторической значимости, масштабов и количества объектов, но и главным образом от проведения грамотной политики продвижения и создания благоприятного имиджа территории в целом.

Инфраструктурный маркетинг является фундаментом для развития территории. Наличие развитой транспортной сети, коммуникаций, хороших дорог, рекреационных зон, торговых центров, энергоснабжения, чистой воды, безопасности на улицах – все это не может стать гарантией территориального роста, но и без этого он невозможен.

В основе стратегии маркетинга людей лежит идея продвижения факта принадлежности знаменитых людей к территории. Это могут быть спортсмены, политические деятели, люди искусства, ученые, бизнесмены, исторические личности. Принадлежность известной личности может стать базой для развития целого комплекса объектов, привлекающих как туристов, так и инвесторов.

Применяя одну из стратегий маркетинга развития территории или используя их в комплексе, необходимо учитывать особенности конкретного региона. Исходя из исключительных особенностей территории формируется собственная программа развития, в основе которой не всегда могут лежать основные маркетинговые стратегии, как универсальные, в процессе разработки они адаптируются, интегрируются, выходят на передний план или исключаются вовсе.

Рассмотрим 4 основных метода развития территории: стратегическое рыночное планирование; улучшение городской среды; экономическое развитие; развитие социальной сферы.

Стратегическое рыночное планирование заключается в разработке плана желаемого будущего экономического состояния территории и способов рационального использования, имеющихся ресурсов региона. Стоит отметить, что данный метод является основополагающим, именно в процессе его разработки определяются основные направления развития, средства достижения цели, расставляются приоритеты, определяется ресурсная база. Стратегическое рыночное планирование выступает вектором на протяжении всего процесса достижения миссии развития региона.

Улучшение городской среды подразумевает мероприятия по совершенствованию архитектуры города, пешеходных зон, автомобильных дорог, зон отдыха, безопасности, экологического состояния.

Экономическое развитие территории – повышение экономической эффективности в работе местной администрации, повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности места.

Развитие социальной сферы заключается в поддержке и финансировании образовательных и дошкольных учреждений, больниц и поликлиник, учреждений культуры, учреждений социального обслуживания и др. Главным образом, это направлено на создание качественной среды для реальных и потенциальных жителей территории.

Важность методов развития территории, основанных на улучшении качества жизни населения. Территории с развитой инфраструктурой, социальной сферой, высоким уровнем жизни являются привлекательными не только для жизни, но и для развития предпринимательской деятельности, а также инвестирования. Таким образом, средства, инвестируемые на улучшение жизни местного населения, приумножают свой полезный эффект, создавая привлекательный образ территории для привлечения инвесторов.

При разработке плана маркетинга территории часто допускаются ошибки, препятствующие успешной реализации проекта. Одна из основных ошибок связана с отсутствием вовлечения всех заинтересованных сторон и учета их интересов. В процессе формирования благоприятного имиджа территории крайне важна согласованность интересов и мнений всех заинтересованных лиц. При этом нужно учитывать, что даже самая удачная стратегия развития территории не может быть одинаково успешна для всех. Как показывает опыт, улучшение ситуации для территории в целом, не улучшает уровень жизни малообеспеченного населения, а порой даже ухудшает. Поэтому так важно установить баланс между интересами всех заинтересованных лиц.

Еще одна часто допускаемая ошибка, это неправильное трактование понятия бренда территории. Для многих это понятие до сих пор заключается в формировании привлекательного образа для туристов. Такой подход очень часто приводит к провалу маркетинговой программы, так как он не ориентирован на глубокий анализ проблематики региона, а туристы далеко не единственная и не самая важная аудитория брендинга территории. Успешные маркетинговые

программы развития территории чаще всего основаны на улучшении уровня жизни населения, привлечении инвесторов и бизнесменов.

Также к ряду ошибок относится разработка статических маркетинговых программ развития территории. На сегодняшний день мы можем наблюдать достаточное быстрое, непрерывное развитие общества, в связи с этим любая модель развития территории должна быть адаптивной. Как известно, маркетинговые программы развития территорий носят стратегический характер, это подразумевает определенную длительность во времени, которая вносит свои изменения в социальную структуру территории, демографию, политику, экономику и т. д. В связи с этим должна разрабатываться модель способная приспосабливаться к изменениям внешней среды.

Помимо выше указанных ошибок имеют место быть мероприятия, носящие спорный характер. Так, например, привлечение иностранных специалистов для разработки маркетинговой программы развития территории. С одной стороны, они могут привнести новые методы, опыт, идеи, но с другой, они слишком далеки от понимания внутренней атмосферы, истории города, уровня жизни, интересов граждан. Вследствие чего затраты на привлечение иностранных специалистов далеко не всегда могут быть в полной мере оправданы.

Таким образом, при разработке маркетинговой программы, ориентированной на создание благоприятного инвестиционного потенциала территории рекомендуется учесть следующие факторы:

- 1) вовлечение всех заинтересованных лиц;
- 2) определение всех особенностей территории;
- 3) баланс между интересами заинтересованных сторон;
- 4) создание адаптивной модели маркетингового развития территории;
- 5) комплексность;
- 6) заимствование зарубежного и отечественного опыта с включением изменений, связанных с особенностями территории.

По нашему мнению, маркетинг территории достаточное новое явление для России, но несмотря на это, многие регионы уже предпринимали попытки разработки и реализации собственных маркетинговых программ развития, часть которых имеет положительный результат. На сегодняшний день, в условиях ограниченности ресурсов, без разработки маркетинга территории невозможно добиться благоприятного инвестиционного имиджа региона. Необходимо отметить, что от того на сколько будет привлекателен регион инвесторам будет зависеть не только предпринимательская деятельность региона, но и качество жизни населения, развитость инфраструктуры, социальная сфера и другие жизненно важные для социума аспекты.

#### **Список литературы**

1. Кукина Е. Н. Брендинг территорий: сущность и принципы разработки // Известия ВолгГТУ. 2011. №11. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/brending-territoriy-suschnost-i-printsipy-razrabotki> (дата обращения: 28.02.2016)
2. Панкрухин А. П., Маркетинг территорий. 2-е изд. СПб.: Питер, 2006. 416 с.

## ДИСКОНТНЫЕ КАРТЫ В СТИМУЛИРОВАНИИ ПРОДАЖ

**Егизарян К.А.**

студентка кафедры торговой политики, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

**Никишин А.Ф.**

доцент кафедры торговой политики, канд. технич. наук, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются дисконтные карты как способ стимулирования продаж в современной торговле. Рассматриваются такие особенности применения дисконтных карт, как стимулирование продаж для разных сегментов покупателей, потенциал дисконтных при формировании ассортимента и другие особенности.

*Ключевые слова:* торговля, розничная торговля, стимулирование продаж, дисконтные карты.

В современной торговле высока роль конкуренции, что приводит к важности задачи как привлечения покупателей, так и их последующего удержания. Наряду с хорошей рекламой, предоставлением гарантий, плановым снижением цен и различными акциями сегодня весьма распространен такой способ привлечения клиентов, как дисконтные карты. Это дает потребителю возможность не просто иметь постоянную скидку в определенной торговой точке или нескольких торговых точках, но и иногда позволяет увеличить ее процент, в том случае, если она является накопительной [3, 8].

Использование дисконтных карт стимулирует повторные покупки в тех местах, где они действуют. Особенно актуальным данный вид стимулирования является для сегмента покупателей пенсионного возраста, для которых каждый поход по магазинам приводит к материальным затруднениям. Покупатели такого ценового сегмента стараются сохранить максимум средств, даже небольшой процент скидок для них актуален. Социальная роль торговли подробно рассматривается в работах Иванова Г.Г. [4], Куренковой В.П. [6], Майоровой Е.А. [10], Шинкаревой О.В. [14] и других.

В настоящее время торговые организации торговли с каждым днем производят выпуск все новых и новых дисконтных карт, и на сегодняшний день их имеет чуть ли не каждая торговая точка, а в кошельках покупателей их копится десятками из разных магазинов, салонов, клубов, аптек, ресторанов и других мест обслуживания клиентов. Об этом говорит и статистика раздачи таких карт [13].

Обладание картой вовсе не означает ее использования. В настоящее время более половины жителей России имеют те или иные дисконтные карты, но при этом большое количество таких карт покупателя не используется, а иногда и утеряно. Степень влияния дисконтных карт различна для разных категорий покупателей – для некоторых несколько рублей с продуктовой корзины – ничего незначущая скидка, в то время как для других покупателей

составляет весомую сумму [1]. Гораздо большим спросом пользуются те карты, которые предоставляют скидки в гипермаркетах, магазинах бытовой техники и в других точках, где потребители, как правило, оставляют большую часть зарплаты [9]. Часто размер скидки по дисконтной карте зависит от суммы покупки, при этом покупатели, чтобы достичь заданной суммы, покупают товары, ценность которых для покупателя ниже их цены [12]. Достоинством дисконтных карт является и то, что их довольно легко получить. Для этого достаточно лишь совершить первую покупку, сделать первый заказ или в отдельных случаях заполнить анкету. К тому же, зачастую обладателям карт предоставляются и различного рода презенты в виде, например, участия в розыгрыше призов или обмена накопленных на карте бонусов на какой-нибудь товар.

Стоит отметить также тот факт, что предоставляя своим покупателям дисконтную карту, торговец остается в выигрыше не только потому, что привлекает таким образом к себе все больше клиентов, а еще и потому, что имеет возможность получить с помощью этой карты информацию о ее владельце, то есть своем потенциальном покупателе [7,10]. Такой подход позволяет предоставить определенному сегменту покупателей индивидуальные предложения, и тем самым, опять-таки, привлечь их в очередной раз зайти к себе в магазин. Благодаря оставленным о себе сведениям и контактам, покупатели каждый раз получают информацию о каких-либо новинках, внушительных скидках и прочих вещах, которые способны обратить на себя внимание. Особую роль дисконтные карты играют в формировании ассортимента торговых организаций, позволяя дифференцировать реализацию тех или иных товаров. В свою очередь, это приводит к оптимизации закупочной работы торговых организаций [2,5].

Таким образом, дисконтные карты, так щедро распространяемые различными точками обслуживания населения, являются действенным способом сохранения постоянных покупателей и привлечения новых. Можно сказать, что это некая взаимовыгодная сделка между представителями торговли и потребителями, а следовательно, дисконтные карты в торговле имеют большой потенциал развития.

#### **Список литературы**

1. Kuznetsova A.A., Nikishin A.F., Mayorova E.A. Managing price policy of trade organizations in the internet. В сборнике: The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. Vienna, 2015. С. 130-132.
2. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в российской федерации и перспективы его развития // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8. С. 7-10.
3. Брагин Л. А., Иванов Г. Г., Стукалова И. Б. и др. Торговля: состояние и перспективы развития: сборник научных статей и докладов на научно-практических конференциях. -Ч. 2. -М.: Спутник+, 2011.
4. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Корпоративная социальная ответственность в торговом бизнесе // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 20. С. 3569-3582.
5. Карашук О.С. Инвестиции в розничную торговлю и их роль в развитии экономики региона: на примере республики Крым // Крымский научный вестник. 2015. № 5-1. С. 88-97.



6. Куренкова В.П. О социальной роли розничных предприятий на потребительском рынке. В сборнике: Развитие предпринимательства в торговле и услугах: проблемы и перспективы Материалы Международной научно-практической конференции. Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов в 2 частях. Под редакцией Рагулиной Ю. В.; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2013. С. 33-36.

7. Леонова Ю.Г. Основные аспекты рыночных исследований в предприятиях торгового сервиса. В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 89-90.

8. Леонова Ю.Г. Особенности формирования потенциала бизнеса в условиях современной предпринимательской среды. В сборнике: Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 10 томах. Тамбов, 2015. С. 67-71.

9. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Разработка маркетинговой стратегии и система контроллинга в антикризисном управлении предприятием // Вопросы структуризации экономики. – 2010. – № 3. – С. 228-233.

10. Майорова Е.А. Анализ и оценка эффективности применения нематериальных активов розничными торговыми организациями // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-1 (45-1). С. 745-749.

11. Майорова Е.А., Никишин А.Ф. Влияние социальной ответственности на эффективность розничных торговых организаций//Сборник научных трудов Sworld. – 2014. Т. 26, № 4. С. 23-24.

12. Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Пути повышения конкурентоспособности Интернет-магазинов // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 11. – С. 1625-1636.

13. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. Некоторые особенности управления сбытовой политикой предприятий малого бизнеса // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 4. С. 51-54.

14. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора на деловой климат в секторе розничной торговли России // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 15. С. 2483-2498.

## **ТЕНДЕНЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ОБЛАСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ СУБЪЕКТОВ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

***Калюжная Ю.И.***

аспирантка, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается роль и тенденции налоговых поступлений в областные бюджеты субъектов Сибирского федерального округа за период 2011-2014гг. с целью определения в будущем методов и моделей долгосрочного прогнозирования их поступлений. Анализ роли и тенденций проводился отдельно по региональным и федеральным налогам, учитывая особенности формирования их налоговой базы, порядка исчисления. Динамика налогов в рассматриваемых субъектах отражает социально-экономические особенности субъектов Федерации, что следует учитывать при разработке прогнозных расчетов.

*Ключевые слова:* тенденции, прогнозирование, федеральные налоги, региональные налоги.

Необходимость разработки методики прогнозирования налоговых доходов региональных и муниципальных бюджетов обусловлена задачами разработки бюджетной стратегии на долгосрочный период. Любая методика прогнозирования предполагает, прежде всего, изучение роли, динамики, тенденций собственных доходов бюджетов с целью обоснования моделей прогнозирования [1, с.24].

К собственным доходам региональных бюджетов, кроме региональных налогов, относится ряд федеральных налогов, зачисляемых по установленным в Бюджетном кодексе РФ нормативам. Полный перечень таких налогов и сборов утвержден в статье 57 БК РФ, исследование их роли и тенденций заслуживают отдельного рассмотрения [2, ст. 57].

Особое значение имеет исследование роли и динамики поступлений региональных налогов, которые являются действительно собственными доходами, хотя поступления федеральных налогов являются основными в доходах рассматриваемых бюджетов, что показано в таблице.

Таблица

**Динамика доли региональных и федеральных налогов в налоговых и неналоговых доходах областных бюджетов субъектов СФО за 2011-2014 гг.**

Годы	Кемеровская область		Новосибирская область		Омская область	
	Удельный вес в налоговых и неналоговых доходах областных бюджетов, в %					
	Регио- нальн. налоги	Федеральн. налоги	Регио- нальн. налоги	Федеральн. налоги	Регио- нальн. налоги	Феде- ральн. налоги
2011	11,6	68,9	13,8	62,5	8,8	38,1
2012	13,7	63,8	13,5	60,3	8,9	37,9
2013	17,5	57,8	14,7	58,5	9,4	37,5
2014	14,2	65,6	14,6	59,7	8,5	41,0

Примечание: подсчитано по законам об исполнении областных бюджетов за соответствующие годы

Основными доходными источниками бюджетов субъектов РФ за период с 2011-2014гг. были налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, они в совокупности составляли около 60% от суммы налоговых и неналоговых поступлений в 2014г. в областных бюджетах Кемеровской, Новосибирской, важно заметить, что их доля уменьшилась в сравнении с 2011г. В Омской области наоборот доля федеральных налогов увеличилась, но существенно ниже, чем в двух других субъектах, они составляют только 40% налоговых и неналоговых доходов [3], [4], [5].

Доля региональных налогов в доходах бюджетов Кемеровской и Новосибирской областей сейчас не превышает 15%, а в Омской области – 10%, перспективу их роли следует изучать с учетом предположений в изменении налогового законодательства.

Для исследования динамики тенденций важно рассматривать темпы роста налогов, которые рассчитаны как отношение налоговых поступлений в 2014г. к поступлениям в 2011г. Темпы роста региональных налогов в Кемеровской области – 113,8%, в Новосибирской и Омской областях – 126,2% и 127,1% соответственно, то есть прирост в среднем в год составляет от трех до

семи процентов. Наибольший темп роста поступлений за 4 года по налогу на имущество организаций зафиксирован в Новосибирской области, а по транспортному налогу – в Омской области.

Темпы роста федеральных налогов за аналогичный период следующие: в Кемеровской области – 88,2%, в Новосибирской области – 113,5%, в Омской области – 141,9%, то есть они весьма неодинаковые. Так, в Кемеровской области поступления налога на прибыль организаций снизились почти в 2 раза, в Новосибирской области темп роста был незначительным – на 7,7%, наибольший темп роста налога на прибыль организаций зафиксирован в Омской области.

Поступления налогов необходимо анализировать с учетом имеющейся задолженности по налогам, пеням и санкциям, которая ежегодно не снижается, а растет [6]. Доля недоимки в общей сумме задолженности по налоговым обязательствам за исследуемый период составляет более 60%. Например, в Новосибирской области задолженность по региональным налогам больше, чем в других субъектах СФО, при этом основная задолженность числится за физическими лицами, что является следствием несоблюдения отдельными гражданами налогового законодательства и слабым уровнем налогового администрирования.

Итак, анализ тенденций налоговых поступлений позволяет сделать вывод о линейном характере роста основных налоговых поступлений, что важно учитывать при разработке прогнозных расчетов.

В настоящее время отсутствуют апробированные методики долгосрочного прогнозирования налоговых платежей, поступающих в региональные и местные бюджеты, хотя необходимость их разработки совершенно очевидна. В качестве подготовительного этапа к прогнозным расчетам является анализ фактических поступлений, задолженности по налогам, изучение их причин, чтобы формировать предложения по совершенствованию налогового законодательства.

#### **Список литературы**

1. Бабленкова И.И., Кирина Л.С., Карпова Г.Н., Горохова Н.А. Прогнозирование и планирование в налогообложении. М.: Экономика, 2009. 351с.
2. Бюджетный кодекс РФ. [Электронный ресурс]: [от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016)] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
3. Законы Кемеровской области «Об исполнении областного бюджета за 2011,2012,2013,2014гг.» [Электронный ресурс]: [от 21 февраля 2016 г.] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
4. Законы Новосибирской области «Об исполнении областного бюджета за 2011,2012,2013,2014гг.» [Электронный ресурс]: [от 21 февраля 2016 г.] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
5. Законы Омской области «Об исполнении областного бюджета за 2011,2012,2013,2014гг.» [Электронный ресурс]: [от 21 февраля 2016 г.] // Режим доступа: [Консультант плюс]. Загл. с экрана.
6. Отчеты по форме №4-НМ за 2011, 2012, 2013, 2014гг. URL: [www.nalog.ru/rn77/search/?text=\(4-нм\)](http://www.nalog.ru/rn77/search/?text=(4-нм)) (дата обращения 20.02.2016).

## АДАПТИВНОСТЬ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

*Kannes A.A.*

студент, Новосибирский государственный университет экономики  
и управления «НИНХ» (НГУЭУ), Россия, г. Новосибирск

В статье адаптивность рассматривается как необходимый процесс на любом предприятии, особенно в условиях финансового кризиса. Адаптивность напрямую зависит от производительности фирмы, а так же от наличия корпоративной культуры. Интегрированная отчетность может помочь организации стать адаптивной. Адаптивные организации стабильно находятся на вершине в своей отрасли.

*Ключевые слова:* адаптивность, корпоративная культура, бизнес-среда, стратегия, интегрированная система учета.

В последние несколько лет экономический кризис произвел значительные изменения в работе организаций. Руководители стремятся узнать, как они могут улучшить свои способности в управлении организации, как бороться с рисками, с которыми они сталкиваются и как они могут превратить адаптивность в стратегический потенциал.

Во времена кризиса организации работающие на конкурентных рынках не могут строить бизнес, опираясь только на планы, в связи с тем, что они не могут предвидеть непредсказуемое будущее, учитывая турбулентность окружающей среды.

Адаптивность представляет собой способность организаций быстро реагировать на изменения и риски и превратить их в бизнес-преимущество. Адаптивность подходит для предприятий любого размера.

Адаптируемость означает:

- Способность быстро реагировать на изменение потребностей клиентов;
- Наличие реакции на изменение на основе информации, касающейся окружающей среды – прошлое, настоящее и будущее;
- Умение менеджеров принимать разумные риски, экспериментировать, анализировать ошибки и делиться своим опытом с другими;
- Возможность изменений и упрощений организационной структуры компании при выявлении недостатков.

Адаптация к постоянным изменениям в бизнес-среде представляет собой непрерывный процесс, который потребляет много ресурсов организации, времени, сил и энергии.

Можно провести параллель между гибкостью предприятия по отношению к потребностям рынка и адаптивностью производственной системы. Под адаптивностью понимается процесс целенаправленного изменения параметров, структуры и свойств объекта в ответ на происходящие изменения. Исходя из современных стратегических подходов к управлению, адаптивность и гибкость не могут расцениваться как синонимы. Адаптивность предполагает

переориентацию системы, следующую за произошедшими изменениями внешней среды, а гибкость обеспечивается только при условии предвидения будущих изменений до их наступления.

Некоторые специалисты [2] продемонстрировали существование связи между производительностью фирмы и адаптивностью. Эти исследователи утверждают, что организации, которые проводят более тщательный и эффективный анализ изменений способны распознавать и адаптироваться к изменяющимся условиям и получать от этого выгоду. Адаптивность оказывает прямое влияние на достижение успеха, особенно в условиях изменения внешней среды.

Адаптивность представляет собой связь инноваций и ориентации действий, которые позволяют фирме адаптироваться к условиям окружающей среды лучше, чем другие, тем самым, приводя предприятие к более высокому месту на рынке.

В дополнение к своей теории Коттер и Хескетт [2] отмечают, что высокоэффективные компании, вероятно, будут иметь сильную корпоративную культуру, ценности, которые поощряют умение адаптироваться и ценить клиентов, сотрудников и акционеров в равной степени. Авторы заявили, что корпоративная культура будет становиться все важнее и важнее для обеспечения эффективной работы в будущем. В нынешние нестабильные времена, когда ситуация в бизнес-среде меняется резко, ожидается, что зависимость между адаптацией и производительностью будет иметь место в большинстве отраслей промышленности.

Адаптивность также связана со стратегией. Такая зависимость представлена на рисунке.

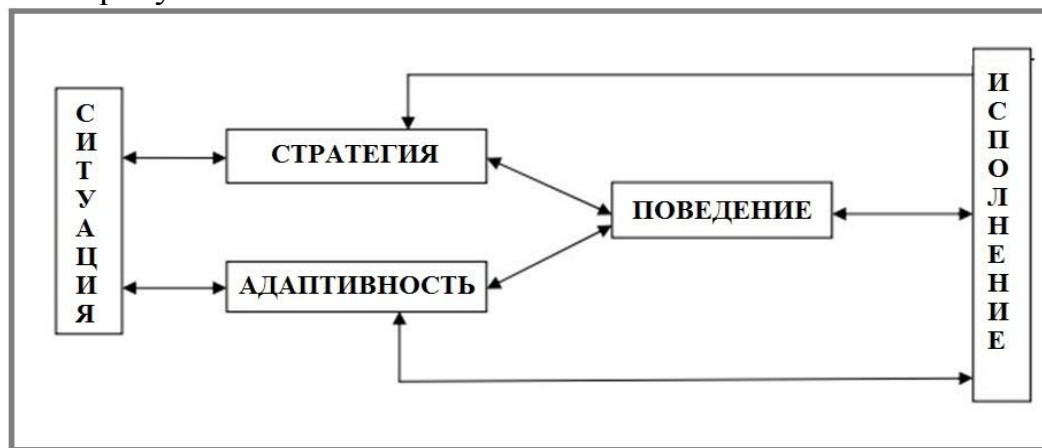


Рис. Модель взаимосвязи адаптивности, стратегии и изменениями во внешней среде

Это доказывает наличие взаимосвязи между стратегией и изменениями во внешней среде организации. Другими словами, стратегия разработана, чтобы помочь организации адаптироваться к изменениям. В стратегическом смысле, адаптивность – способность фирмы сформировать и выполнить эффективную стратегию. Способность адаптироваться, тем не менее, включают в себя гораздо больше, чем просто разработка стратегии.

Обработка запланированных случайностей является недостаточной в качестве стратегии изменения будущего. Хотя некоторые неопределенности могут быть предсказуемы и заранее обработаны, некоторые из них могут обрабатываться только по мере их возникновения. Даже если организация отчетливо понимает свои возможности, анализирует свои возможности, стратегия оптимизации успеха в будущем остается необходимой для того, чтобы предприятие могло обрабатывать неожиданные события. Для того чтобы достичь этого, организации должны быть приспособляемыми к изменениям.

Чтобы быть адаптивными, нужно распространять подотчетности и ответственность более широко в организации, а также построить культуру, которая будет терпима к изменениям и риску.

Скорость изменений среды для компаний является значительным фактором, однако, в некоторых отраслях масштабы перемен скрыты и даже если были приняты незначительные изменения, они могут влиять на всю организацию.

Следовательно, адаптивное предприятие должно включать в себя как возможность создания новой продукции в целях выхода на новые рынки, так и возможность адаптации действующих продуктов и реагировать на небольшие изменения в потребностях клиентов.

Адаптивность зависит от степени и скорости принятия изменений от сотрудников, обработки и анализа изменений, а также управленческого решения менеджера.

Адаптированные организации смогут управлять двумя аспектами одновременно и хорошо: они смогут профессионально управлять настоящей производительностью и в то же время они смогут подготовиться к будущему, как в отдельности, так и коллективно.

Главным шагом на пути к организационной адаптивности является адаптация организационной структуры к изменениям окружающей среды, которые влияют на правильное функционирование организации. В постоянно меняющихся условиях решения должны приниматься очень своевременно компетентными работниками.

Одним из путей решения проблемы адаптивности российских компаний является переход от традиционной системы учета к интегрированной. Сама по себе интегрированная отчетность направлена на раскрытие существенных вопросов, меняющихся в зависимости от обстоятельств. Интегрированная отчетность позволяет усилить подотчетность и ответственность в отношении широкого набора капиталов (финансового, производственного, интеллектуального, человеческого, социально-репутационного и природного) и улучшить понимание их взаимозависимости. Данная отчетность также позволяет более основательно реагировать на обоснованные потребности и интересы ключевых заинтересованных сторон. Интегрированный отчет должен включать анализ стратегии организации и объяснение того, как эта стратегия соотносится со способностью организации создавать стоимость в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах, а также с использованием ею капиталов и воздействием на них. Принятие стратегического фокуса и

ориентации на будущее включает четкое формулирование того, как постоянное наличие, качество и доступность значимых капиталов способствует достижению организацией своих стратегических целей в будущем и созданию стоимости. Заинтересованные стороны предоставляют полезные мнения о фактах, важных для них, включая экономические, экологические и социальные вопросы, которые также влияют на способность организации создавать стоимость. Эти мнения могут помочь организации: понять, как заинтересованные стороны воспринимают стоимость; выявить тенденции, которые, возможно, еще не привлекли общее внимание, но становятся все более значимыми; определить существенные факты, включая риски и возможности; разработать и оценить стратегию; управлять рисками; предпринять действия, в том числе принять стратегические и ответственные меры в ответ на существенные запросы. Таким образом, интегрированная отчетность может помочь организации стать адаптивной.

На основании проведенных исследований, можно выделить следующие черты адаптируемых организаций:

- ориентирование на клиентов, организация не беспокоится о том, что делают конкуренты;
- организация четкой и быстрой работы с минимальными потерями;
- наличие механизмов поощрения рисков;
- прозрачность, с внутренними и внешними объединениями;
- поддержка и наличие возможностей для сотрудников развиваться, создавать, внедрять инновации, открывать что-то новое для себя, сотрудничать, экспериментировать;
- долгосрочный рост, организация стабильно на вершине своей отрасли.

Адаптивность стратегии, организационных структур и процессов и организационное мышление является необходимым потенциалом для поддержания организации в неспокойное время.

Стратегия гарантирует, что адаптивность не отвлечет предприятие от его главных целей или разработке его основных компетенций. Адаптивность гарантирует, что незапланированные события могут быть разрешены без нарушения прогрессии к большему росту и процветанию. Влияние адаптивности на деятельность компании становится более очевидным с каждым последующим установлением сильной положительной корреляции. Показатели адаптивности являются элементами, которые менеджеры получают возможность контролировать в определенной степени. Таким образом, эти показатели могут предоставлять заинтересованным сторонам новый инструмент управления для диагностики и воздействия.

#### **Список литературы**

1. Гордон Г. Г., Дитомасо Н. (1992). Прогнозирование корпоративной производительности от организационной культуры. Журнал управленческих исследований, 29 (6), 783-798.
2. Коттер Дж. П., Хескетт Дж. Л. (1992). Корпоративная культура и производительность. Нью-Йорк: Свободная Пресса.

3. Ривз М., Деймлер М. (2011). Адаптивность: Новое Конкурентное Преимущество. Гарвард Бизнес Ревью, 89 (7), 135-141.

## **НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ И ЭФФЕКТИВНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ**

***Киреева Е.В.***

доцент кафедры финансов и цен, канд. экон. н., доцент,  
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», Россия, г. Москва

В статье отражены результаты проведенного исследования оценки современного состояния и перспектив развития пенсионной системы в РФ. Обозначены основные тенденции развития, сформулированы рекомендации по совершенствованию финансового механизма пенсионной системы.

*Ключевые слова:* пенсионная система, кризис, коэффициент замещения, пенсионное страхование, пенсионная формула.

Прогнозируемые на ближайший период неблагоприятные макроэкономические факторы: падение темпов роста экономики; увеличение темпов роста инфляции при снижении темпов роста заработной платы работников создают дополнительные финансовые риски для сбалансированности и устойчивости пенсионной системы России. Перспективы развития пенсионной системы России, а также реализация предложений по ее совершенствованию находятся в тесной взаимосвязи с экономической и демографической ситуацией в стране, и на сегодняшний день их влияние, к сожалению, негативное [2, С.110], [7, С.90], [8, С.170].

Оценка современного состояния и тенденций развития пенсионной системы позволяет сделать вывод о том, что при отсутствии эффективных решений Правительства РФ существующие проблемы функционирования пенсионной системы в среднесрочной перспективе устранены не будут. Назовем проблемы пенсионной системы: прежде всего, это – несбалансированность бюджета Пенсионного фонда России (ПФР) и финансовая неустойчивость пенсионной системы; низкие размеры пенсий; снижение коэффициента замещения; низкая доходность пенсионных накоплений для застрахованных лиц; слабый уровень информированности населения о порядке начисления пенсий; нестабильность существующей пенсионной системы; отсутствие стимулов для работников к участию в системе пенсионного обеспечения; отсутствие должного регулирования и контроля за деятельностью негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Причины современных проблем пенсионной системы России лежат не в самих страховых принципах ее функционирования, а в том, что они не базируются на реальных финансовых механизмах.

В этой связи финансовый механизм функционирования пенсионной системы нуждается в модернизации и развитии, направленном на достижение социально приемлемого уровня пенсионного обеспечения при соблюдении



финансовой устойчивости пенсионной системы. В целях формирования сбалансированной и эффективной пенсионной системы России необходим не только поиск дополнительных источников финансирования дефицита бюджета ПФР, но и повышение эффективности расходования средств.

Под сбалансированной и эффективной следует понимать, на мой взгляд, пенсионную систему, сохраняющую долгосрочную финансовую устойчивость при возможных негативных изменениях экономических и демографических факторов, при приемлемом уровне взносов и платежей для их плательщиков в пенсионные фонды и обеспечивающую выплаты пособий нетрудоспособному населению на уровне, достаточном для снижения риска бедности среди них.

Раскроем одну из важных проблем пенсионной системы России – низкую эффективность пенсионных накоплений для застрахованных лиц – будущих получателей пенсий. В 2014, 2015 и 2016 гг. все уплаченные страховые взносы на пенсионное страхование, в т.ч. отчисления на формирование накопительной части пенсий, направляются в страховую часть пенсионной системы. Только негативные последствия для инвестиционного потенциала российской экономики и доверия инвесторов имеет принятое решение о продлении моратория на замораживание накопительной части пенсии. В условиях усилившегося оттока капитала из страны, сокращения в реальном выражении инвестиций в основной капитал и ограничений на среднесрочные и долгосрочные заимствования капитала за рубежом данная мера приводит к дальнейшему изъятию инвестиционных ресурсов из экономики, подрыву доверия частных инвесторов, разрушению идеи формирования накопительной пенсионной системы и формирования развитого рынка коллективных сбережений [2, С.109].

Сформулируем основные предложения по реформированию пенсионной системы.

Считаю важным повышение эффективности деятельности финансово-кредитных институтов. Поэтому предложение Правительства РФ о возможном разрешении пенсионным фондам вкладывать средства в венчурные фонды и фонды прямых инвестиций, инвестиционные товарищества и акции технологичных компаний малой и средней капитализации до 1% пенсионных накоплений, представляется экономически оправданным. Эта инициатива направлена и на стимулирование привлечения финансовых ресурсов в инновационную и инвестиционную деятельность [3, С.179], [5, С.109]. Отметим, что по итогам девяти месяцев 2015 года в НПФ было сосредоточено 1,7 трлн руб. обязательных накоплений и 982 млрд руб. добровольных.

В целях обеспечения сбалансированности бюджета ПФР необходимо увеличить общий объем страховых взносов. Данную цель можно достичь путем увеличения ставки страховых взносов в ПФР, а также стимулированием работников к более позднему выходу на пенсию. В этой связи считаю экономически обоснованным предложение Министерства труда с 2017 г. повысить ставку страхового взноса в ПФР для зарплат, превышающих базовый уровень, и повышать ее на 2% ежегодно вплоть до 2021 г. Таким образом, рабо-

тодатели к 2021 г. будут отчислять в ПФР 20% от зарплат высокооплачиваемых работников. Несомненно, это увеличит нагрузку на работодателей, но позволит финансировать индексацию пенсий. Повышение тарифа на 2% даст дополнительные поступления в сумме 58,61 млрд руб., а к 2021 г. 10%-ное повышение принесет в бюджет 234,44 млрд руб.

Необходимо в ближайшее время увеличить минимальный страховой стаж до 20 лет. Данная мера позволит мобилизовать дополнительные финансовые ресурсы в системе обязательного пенсионного страхования, будет стимулировать к продолжению трудовой деятельности [1, С.110].

Финансовый механизм современной российской пенсионной системы должен быть основан на эффективном взаимодействии публичных и частных финансов; перераспределения финансовых рисков между государством и бизнесом [3, 13].

В современной России неравномерность формирования и взаимодействия разнообразных отраслевых технологий обеспечивается институтами, сочетающими государственное и частное владение собственностью [6, С.110].

В заключение стоит отметить, что Пенсионный фонд России является одним из важнейших государственных внебюджетных фондов и звеном государственных финансов, обеспечивающим исполнение публичных функций государства. В современных экономических российских условиях роль публичных финансов увеличивается [4, С.282].

В сложных макроэкономических условиях необходимо нахождение баланса между реализацией задач социально-экономической политики РФ и новым уровнем государственных доходов. Результативность функционирования финансов следует оценивать при помощи не только количественных показателей, но и качественных, например, достижения социальной эффективности.

Рациональное сочетание частных и государственных финансов, способствует эффективному выполнению общественных функций государства.

В современных российских условиях усиливается необходимость взаимодействия публичных и частных финансов, с одной стороны, и повышения эффективности государственного финансового контроля, с другой стороны, обеспечивающие многообразие мотиваций в современной финансовой системе.

#### **Список литературы**

1. Власова Ю.А. Инновации в управлении региональными финансами// Инновационные технологии научного развития. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2015. С. 39-42.
2. Киреева Е.В. Тенденции и перспективы развития пенсионной системы России // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2014. № 21 (144). С. 108-113.
3. Киреева Е.В. Финансирование проектов инновационного развития реального сектора российской экономики // В сборнике: News of science Proceedings of materials the international scientific conference. 2015. С. 175-180.
4. Киреева Е.В. Исследование развития научных понятий в процессе преподавания дисциплины «Финансы» // В сборнике: Воспитание и обучение: теория, методика и

практика Сборник материалов V Международной научно-практической конференции. Чебоксары, 2015. С. 280-282.

5. Киреева Е.В. Совершенствование инструментов бюджетного регулирования и стимулирования инновационных процессов //Вестник Академии. 2014. № 2. С. 109-113.

6. Киреева Е.В. Макроэкономические аспекты реструктуризации собственности в условиях переходной экономики. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Волгоград, 1998.

7. Коокуева В.В. Современное состояние обязательного пенсионного страхования в России // Проблемы и перспективы современной науки. 2015. № 7. С. 83-91.

8. Коокуева В.В. Проблемы обеспечения достойного пенсионного обеспечения в России // В мире научных открытий. 2015. № 12 (72). С. 169-177.

## **К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ ФОНДА РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ**

***Кириллова Е.А.***

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

В статье рассматриваются виды анализа использования рабочего времени, которые позволяют компании эффективно вести свою деятельность. Так же мы рассматриваем причины потери рабочего времени и пути их снижения.

*Ключевые слова:* анализ использования фонда рабочего времени, фонд рабочего времени, рабочее время.

Анализ использования рабочего времени помогает оценить эффективное использование трудовых ресурсов, а также условия выполнения трудового плана по труду. От данного использования рабочего времени зависит как эффективность работы предприятия, так и выполнение технико-экономических показателей. Кроме того, анализ использования рабочего времени является неотъемлемой частью аналитической работы предприятия.

Трудовой кодекс Российской Федерации гласит, что рабочее время есть время, в течение которого сотрудник организации в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности [1, 15].

Для проведения анализа использования рабочего времени используются отчетные и базисные данные. Для анализа и учета рабочего времени используются такие единицы измерения как человеко-часы или человеко-дни. Человеко-час – это час времени на одного рабочего, пребывающего в течение смены на предприятии, а человеко-день – это одна рабочая смена на одного рабочего. Каждый сотрудник организации обязан работать так как указано в трудовом договоре. Что касается его рабочего времени, оно так же прописано в договоре, где определена продолжительность смены. Так же согласно трудовому кодексу Российской Федерации, продолжительность рабочего времени не может превышать 40 часов в неделю.

Для анализа использования рабочего времени применяют такие показатели как: среднесписочная численность работников; количество человеко-дней, отработанных всеми рабочими за год; количество человеко-часов, отработанных всеми рабочими за год (фонд рабочего времени, ФРВ); количество дней, отработанных одним рабочим за год; сверхурочно отработанное время; средняя продолжительность рабочего дня.

Рабочее время является частью календарного времени, которое затрачивается на производство продукции и выполнение работ, связанных с его производством. Исходя из этого, календарный фонд рабочего времени является базовым показателем для определения фонда рабочего времени. Для наглядного представления о том, что представляет собой календарный фонд времени, предоставим рис.

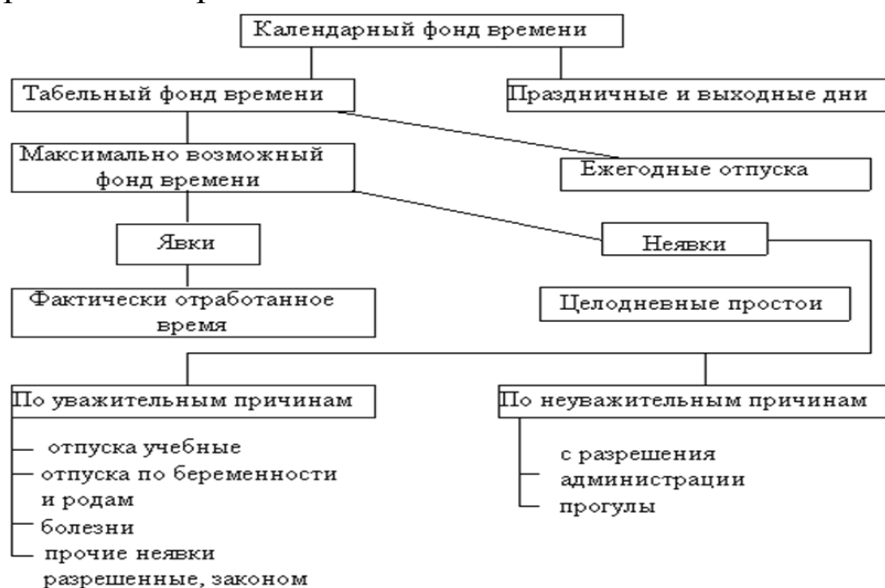


Рис. Календарный фонд времени

Как показывает хозяйственная практика, выделяют 3 вида фонда рабочего времени, такие как календарный фонд рабочего времени, табельный (номинальный) фонд рабочего времени и максимально возможный фонд рабочего времени. Для каждого фонда времени существуют в свою очередь показатели для проведения анализа.

Изучив календарь рабочего времени на 2016 год, нами отмечено, что календарные дни – 366 дней, рабочие дни – 247, выходных 119 из них 20 праздничные дни.

Так же при анализе использования рабочего времени необходимо учитывать потери рабочего времени. Данные потери можно разделить на две группы целодневные – это очередные отпуска, декретный отпуск, простои, прогулы, болезни; и внутрисменные – это ремонт оборудования, отсутствие энергии, перерывы кормящих матерей и так далее. Целодневные и внутрисменные причины могут иметь как субъективный, так и объективный характер. Данные потери могут прямо повлиять на фонд рабочего времени. Все эти потери по отдельности более полно анализируются, но в первую очередь исследуются потери, зависящие от предприятия. Снижение потерь рабочего време-

ни, связанных с трудовым коллективом, является резервом увеличения производства продукции, который не требует привлечения инвестиций [4, 75].

Для снижения потерь рабочего времени мы можем предложить проводить на предприятии мероприятия по улучшению условий труда, мероприятия по снижению заболеваемости, регулярные медицинские обследования, оздоровительно-курортные мероприятия, выдачу продуктов питания (за вредность). Так же необходимо рационально планировать систему организации труда; согласовывать сроки покупки оборудования, устанавливать четкие планы по его установке. Рабочим необходимо иметь навыки работы с оборудованием, чтобы избежать потерь времени на их обучение, или выделять время на обучение согласно плану.

Таким образом, обобщая все вышеизложенное можно сделать вывод, что каждому хозяйствующему субъекту необходимо регулярно проводить анализ фонда рабочего времени с целью определения мероприятий по снижению потерь рабочего времени.

#### **Список литературы**

1. Шевченко И.В. Реализация потенциала государственного регулирования рынка труда в трансформируемой экономике. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук /Северо-Кавказский государственный технический университет. Ставрополь, 2007.
2. Любушин, Н.П. Экономический анализ: учебное пособие / Н.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 424 с. – ISBN 5-238-01126-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119533> (01.03.2016).
3. Производственный календарь на 2016 год. URL: <http://calendar.yoip.ru/work/2016-proizvodstvennyj-calendar.html>.
4. Шевченко И.В. К вопросу о восполнении ресурса труда аграрного сектора АПК в современных условиях // Университетские чтения – 2015. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. 2015. С. 71-76.

## **РЕИНЖИНИРИНГ КАК ОДИН ИЗ СУЩЕСТВЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ БИЗНЕСА**

***Круглова О.В.***

доцент кафедры информационных технологий, математических  
и естественнонаучных дисциплин, канд. экон. наук, доцент,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы,  
Дзержинский филиал, Россия, Нижегородская область, г. Дзержинск

***Горишкова Т.Е.***

ст. преподаватель кафедры информационных технологий,  
математических и естественнонаучных дисциплин,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы,  
Дзержинский филиал, Россия, Нижегородская область, г. Дзержинск

В статье рассматривается важность и необходимость в проведении реинжиниринга бизнес-процессов на предприятии. Особенности реинжиниринга и его причины неудачной реализации.

*Ключевые слова:* реинжиниринг, бизнес-процесс, предприятие, конкуренция.

В условиях глобализации конкуренции, чтобы удержаться на рынке, всем экономическим агентам приходится постоянно совершенствоваться, обновлять, актуализировать свое дело. Без этого просто нереально выдержать соперничество и тем более взять в нем верх.

Предприятия должны постоянно совершенствовать технологии производства и способы организации деловых процессов. Поэтому необходимо переосмыслить способы организации бизнеса и использовать принципиально иной подход, который позволит в полной мере реализовать преимущества новых технологий и человеческих ресурсов.

Этот подход – реинжиниринг, или перестройка существующих компаний. Реинжиниринг бизнес-процессов предприятий используется в случаях, когда необходимо принять обоснованное решение о реорганизации деятельности: радикальных преобразованиях, реструктуризации бизнеса, замене действующих структур управления на новые и пр. [2, с. 21]

Реинжиниринг нацелен на то, чтобы не только каждое звено бизнеса действовало продуктивно, но и на то, чтобы вся система их взаимодействия была нацелена на получение максимального синергического эффекта, т.е. того эффекта, который невозможно получить каждому в отдельности, но возможно реально достичь за счет взаимоувязанных совместных усилий, организованных оптимальным образом.

Компания, руководители которой понимают основы реинжиниринга и привержены его идее, имеет практически стопроцентный шанс добиться успеха. Выигрыш от успешного осуществления реинжиниринга – это не только ярчайшее событие в жизни компании, но и значимое событие для страны, если учитывать огромное влияние, которое окажет на экономику перестройка важнейших компаний, организаций, акционерных обществ и банков, а для России – и финансово-промышленных групп, и собственных монополий.

Систематические исследования попыток реинжиниринга до настоящего времени не проводились, однако экспертные оценки показывают, что до сих пор около 50% проектов реинжиниринга заканчивались неудачей.

Первая причина состоит в том, что менеджеры этих уровней не обладают той широтой взглядов на деятельность компании, которая необходима для реинжиниринга. Их опыт в основном ограничивается знанием функций, которые они выполняют в своем подразделении. Они, как правило, лучше других понимают узкие проблемы своего подразделения, но им трудно увидеть процесс в целом и распознать его слабые стороны. Менеджеры среднего и нижнего уровня успешно осуществляют частичные улучшения, но не реинжиниринг [2, с. 24].

Вторая причина заключается в том, что бизнес-процессы неизбежно пересекают организационные границы, т.е. границы подразделений, поэтому менеджеры нижнего и среднего уровня не имеют достаточного авторитета для того, чтобы настаивать на трансформации процессов. Более того,

радикальные преобразования существующего процесса могут привести к уменьшению влияния и авторитета того или иного менеджера среднего уровня. Менеджеры среднего уровня обычно много вкладывают в существующий способ выполнения процесса, и их будущее, вызванное перестройкой процесса, может оказаться неочевидным. По этим причинам менеджеры среднего и нижнего уровня могут не только не способствовать реинжинирингу, но и препятствовать ему.

Третья причина – недостаточное ресурсное обеспечение инновации. Существенное повышение эффективности деятельности компании, являющееся следствием реинжиниринга, невозможно без значительных инвестиций в программу его проведения. Наиболее важный компонент инвестиций – затраты времени и сил наиболее ответственных сотрудников компании. Недостаточное выделение подобных ресурсов для осуществления реинжиниринга сигнализирует руководству компании о том, что не все осознают важность перестройки и сопротивляются ее проведению.

Четвертая причина – сопротивление сотрудников, не довольных последствиями реинжиниринга. Сопротивление некоторых сотрудников компании изменениям, вызванным реинжинирингом, не должно удивлять никого, в том числе руководителей проекта реинжиниринга, так как противодействие – это естественная реакция на перемены.

Проведение реинжиниринга создает определенное напряжение в атмосфере компании, и затягивать этот процесс весьма опасно. Опыт показывает, что 12 месяцев обычно достаточно для того, чтобы компания прошла путь от декларирования идей до завершения первой действующей версии реконструированных процессов. Большие затраты времени приводят к тому, что сотрудники компании становятся нетерпеливыми, они тревожатся и сбивы с толку, начинают думать, что реинжиниринг – это очередная фальшивая программа преобразований.

Реинжиниринг необходим российскому предпринимательству, так как ему необходимы существенные изменения. Применительно к специфике российской экономики рекомендуется начинать с пробного проекта в той сфере деятельности, в которой он может принести должный успех. Руководство фирмы сможет оценить при этом возможные результаты применения методологии на других сферах деятельности организации. Реализация проектов реорганизации процесса бизнеса приводит к существенным изменениям в его методах в организации. Поэтому первостепенное значение приобретает управление процессом изменений. Здесь недопустимы излишняя поспешность, недостаточное финансирование или неспособность учесть внутреннее сопротивление переменам.

Основными составляющими процесса управления изменениями являются оценка готовности к ним организации и разработка плана их внедрения. Должны быть четко определены роли сотрудников, участвующих в процессе изменений [3, с. 35]. Инициаторы преобразований обязаны иметь полномочия для принятия решений об изменениях и претворять их в жизнь. Весьма важна и роль людей, которые не имеют формальной власти в

организации, но могут использовать свое влияние в коллективе для инициирования процесса изменений.

Консультанты предлагают для России следующую методику использования потенциала реинжиниринга [3, стр. 35].

1. Определение направления развития бизнеса. На этом отрезке организация уточняет цели и принципы своей деятельности, решает ряд важных вопросов, например, определение ключевых рынков, групп покупателей и их основных потребностей. При этом можно ориентироваться на результаты работы конкурентов или опыт других компаний.

2. Определение масштаба и конечных целей проекта, для чего используются средства анализа и моделирования, например, диаграммы потоков данных и методики сравнения текущих результатов деятельности с планируемыми на период после завершения проекта.

3. Планирование процесса, осуществляемое специалистами, которые работают над проектированием отдельных процессов. При этом ставятся такие цели, как сокращение длительности производственного цикла, оптимизация функции контроля и т.д. Определяется система оценки процесса и контроля за его эффективностью.

4. Определение структуры организации и кадровой политики. Необходимо конкретизировать инфраструктуру для обеспечения эффективного функционирования новых процессов. Нужно проанализировать и определить организационные и кадровые последствия предлагаемого решения. Важно установить, какие принципы корпоративной культуры следует заложить в основу новой организационной модели. Это поможет определить различные структурные единицы, рабочие взаимоотношения, распределение полномочий, позволит спрогнозировать количество и виды должностей, необходимый уровень квалификации сотрудников и потребность в их обучении. Полезно также создать модель кадрового планирования.

5. Технологическая поддержка, когда формулируются требования к функциональным, техническим и эксплуатационным характеристикам новых технологий и оценивается их воздействие на работу организации. На основании этого производится выбор технологий, эффективных для данной организации.

6. Определение физической инфраструктуры, когда выявляются характеристики помещения, оборудования, (состав, расположение, назначение, функциональные особенности и др.), согласуются планы и проекты помещений и необходимых систем жизнеобеспечения (энергетическая система, системы водоснабжения, вентиляции и т.д.).

7. Осуществление внутренней политики предприятия и оценка влияния действующего законодательства. Определяются сферы, где для реализации выбранных решений необходимы изменения во внутренней политике. Как правило, необходимость в таких изменениях выявляется на более ранних



этапах проекта и нужно как можно раньше решить, возможно ли изменение политики или же следует строить новые процессы на основе уже существующих.

8. Мобилизация ресурсов для осуществления проекта, когда обеспечивается планирование новых процессов для получения максимально быстрой и эффективной отдачи. Составляется окончательный бюджет затрат (в том числе капитальных и затрат на реализацию), оцениваются преимущества и риски, связанные с каждым бизнес-решением. Внедряется стратегия управления процессом изменений для обеспечения успешной реализации проекта. План работы призван фиксировать цели, сроки, проблемы, ресурсы и ответственных по каждому направлению. Необходимо использовать автоматизированные средства планирования для оптимизации плана работ и контроля за ходом их выполнения.

9. Внедрение. В процессе реинжиниринга появляется возможность достижения быстрого успеха при минимальном привлечении ресурсов. Важно ее ускоренными темпами реализовать. Для проверки действенности выработанных подходов и рекомендаций к разработке новых бизнес-процессов, как уже убедила практика, обычно требуется осуществление пробных (пилотных) проектов, призванных продемонстрировать их жизнеспособность и эффективность. Тем не менее, основу внедрения составляют действия, описанные в плане внедрения.

В российских условиях стратегическая задача предприятия – это посредством осуществления комплексной программы реинжиниринга, включающей качественное совершенствование основных бизнес-процессов с одновременным внедрением новых информационных технологий, добиться модернизации и существенного повышения эффективности бизнеса [3, с. 25].

Реинжинирингу предстоит еще многого достичь: все больше компаний хотят перестроить свою работу с клиентами и поставщиками.

Реинжиниринг – это всерьез и надолго: пока в мире не прекратятся изменения, он останется существенным инструментом бизнеса.

#### **Список литературы**

1. Гончарук В.А. Реинжиниринг: бизнес-процессы или зоны ответственности? // [http://www.cfin.ru/itm/bp\\_or\\_areas.shtml](http://www.cfin.ru/itm/bp_or_areas.shtml)
2. Железко Б.А., Ермакова Т.А., Володько Л.П. Реинжиниринг бизнес-процессов. Минск: «Книжный Дом «Мисанта», 2006.
3. Круглова О.В. Пермичев Н.Ф. Формирование и оценка стратегического потенциала предприятий регионального промышленного комплекса (монография). – Волго-Вятская академия государственной службы.- Н. Новгород, 2010. 130 с.
4. Круглова О.В. Существующие подходы к определению уровня стратегического потенциала (статья). – Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 4.

## **ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ**

***Кузнецова А.С.***

ассистент кафедры общего и стратегического менеджмента,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

***Суржиков М.А.***

доцент кафедры управления персоналом и социологии, д.э.н.,  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),  
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрено состояние развития отечественных инновационных предприятий и определены перспективы перехода России на инновационный путь развития.

*Ключевые слова:* инновации, инновационная экономика, инновационный потенциал, инновационные предприятия, хайтэк-компании.

На сегодняшний день ключевыми элементами внешнеэкономической деятельности России являются экономическая взаимосвязь страны с хозяйствами других стран и рост конкурентоспособности отечественной экономики на мировом рынке. Достижение этих целей в значительной степени определяются позициями отечественных компаний, их способностью выстраивать свою деятельность на глобальном уровне. Инновации сегодня – необходимость выживания, сохранения конкурентоспособности и дальнейшего процветания. Российское правительство также взяло за основу развития отечественной экономики формирование комплексной системы инновационной экономики. Центральная роль в инновационном процессе отводится предприятию. Оно является источником инициативы инновационной деятельности, предъявляет спрос на инновации, осуществляет их реализацию. Приоритетом в вопросе перехода отечественной экономики на инновационный путь развития является повышение активности предприятий по производству товаров, и предприятий сферы услуг, а также для всех видов инноваций (технологических, организационных, маркетинговых, экологических). Инновационная экономика – это экономика общества, основанная на знаниях, инновациях, доброжелательном восприятии новых идей, машин, систем и технологий, готовности их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Она выделяет особую роль знаний и инноваций, прежде всего знаний научных [4].

Под инновационными предприятиями следует понимать предприятия, занимающиеся прикладными научными исследованиями и разработками, проектно-конструкторской деятельностью, внедрением технических нововведений, технологических новшеств, предприятия, которые доводят научные открытия до готовых коммерческих результатов) [3]. Также, в рамках данного понятия необходимо рассмотреть хайтэк-компании – (англ. hightech от

high technology – высокая технология) – компания, внедряющая и применяющая высокотехнологичные разработки, процессы, оборудование [2].

В 2014 году удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в России составил всего 8,7%, в развитых же странах этот показатель превышает 17%. Столь низкие показатели в первую очередь связаны с незначительным количеством инновационных предприятий, так удельный вес организаций, осуществлявших инновации в 2014 году составил 9,9% от общего числа организаций. При этом наибольшей инновационной активностью отличаются крупные предприятия. Согласно статистике средние и крупные предприятия составляют 60% от общего числа инновационных предприятий. При этом инновационные тенденции шире распространяются в сфере производства товаров, а не услуг [1].

Таблица

**Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг [6]**

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Российская Федерация	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7
Центральный федеральный округ	4,3	5,5	10,2	11,4	9,6
Северо-Западный федеральный округ	4,1	5,2	7,3	9,3	8,1
Южный федеральный округ	6,5	3,7	3,0	3,4	4,8
Северо-Кавказский федеральный округ	8,5	9,1	7,8	6,4	7,6
Приволжский федеральный округ	10,2	11,3	12,7	14,2	13,8
Уральский федеральный округ	2,2	2,7	2,1	2,6	2,3
Сибирский федеральный округ	1,5	2,2	2,7	3,3	3,5
Дальневосточный федеральный округ	1,5	20,3	22,6	23,5	25,0
Крымский федеральный округ	...	...	...	...	0,7

Первоочередным в процессе создания и инновационной экономики России является развитие инноваций на российских предприятиях. Наибольшее количество отечественных инноваций возникают в таких стратегически важных отраслях как ВПК, вооружение, космическая отрасль, которые финансируемых государством. На сегодняшний день лишь малая часть коммерческих предприятий рискует (ведь создание инновационной политики на предприятии всегда большой риск) и стремится вкладывать деньги в инновационные разработки, во многом это определяется следующими причинами:

- 1) непонимание руководства роли инноваций;
- 2) очень низкий общий уровень инноваций, инновационных разработок и инновационный опыт в стране;
- 3) экспортно-сырьевая направленность национальной экономики[5].

Инновационная активность предприятий зависит также от отрасли, в которой действует предприятие. По статистике, наибольшим инновационным потенциалом отличаются предприятия нефтегазового сектора. Это связано с тем, что на протяжении последних десятилетий Российская Федерация ведет экспортно-сырьевую политику, в следствие чего нефтегазовые отрасли стали самыми инновационными.

Также следует сказать о том, что географически инновации в России распределены крайне неравномерно. Согласно рейтингу инновационных регионов, проведенным Ассоциацией инновационных регионов России (АИРР) по ряду показателей в 2015 году самыми сильными регионами-инноваторами стали: г. Москва и г. Санкт-Петербург, Московская область, Республика Татарстан, Нижегородская область, Калужская область. АИРР отнес ряд регионов к группе «среднесильных инноваторов» – Ульяновская область, Самарская область, Республика Башкортостан, Красноярский край, Республика Мордовия, Липецкая область. Три региона пока находятся в группе «средних инноваторов» – Иркутская область, Тюменская область, Алтайский край. Позиции «среднеслабых инноваторов» заняли такие регионы как – Архангельская область, Оренбургская область, Сахалинская область, Костромская область. «Слабыми инноваторами» стали – Республика Хакасия, Республика Калмыкия, последние позиции рейтинга заняли Республика Ингушетия и Чеченская Республика.

Регионы «сильные инноваторы» сосредотачивают более половины общего количества российских организаций, выполняющих научно-исследовательскую работу и предлагающих инновационные разработки, в этих же городах выдано порядка 70% патентов на научные разработки, на их территории расположены все крупные наукограды, научные и инновационные центры и кластеры. Только 8 городов Московской области (из 13 по Российской Федерации) имеют статус наукоградов, не говоря об их инновационной инфраструктуре и инновационных центрах как Сколково, научные центры РАН.

Инновационный потенциал страны зависит, прежде всего, от деятельности инновационных предприятий. К сожалению, позиции России в различных рейтингах по уровню инноваций – невысоки. Сегодня развитие инновационного сектора отечественной экономики является приоритетной задачей государственного уровня. Для достижения высоких результатов в инновационной сфере нужно применять системное рассредоточение инноваций, повышение стоимости труда и его качества, проектирования институтов. Именно инновационный потенциал определяет будущее развитие экономики регионов и всей России. РФ должна создавать реальные современные механизмы внедрения инноваций. Дальнейшие перспективы развития инновационных предприятий связаны с модернизацией законодательной базы модернизационной политики Российской Федерации.

#### Список литературы

1. Баклыкова Е.А. Ключевые факторы развития инновационной активности российских предприятий // Креативная экономика. – 2013. – № 9 (81). – С. 64-68.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
3. Добрынин Н.М. Универсальный энциклопедический словарь для всех и каждого. – Современная версия новейшей истории государства. – Новосибирск: Наука, 2012. – 606 с.
4. Дэмба Е. А., Нестерова М. М., Матвеева Е. С., инновационная экономика в России, Концептуальные и методологические вопросы управления маркетинговой и коммерческой деятельностью в условиях глобализации рынков, 2012.

5. Жданкина Н. А. Фабрика инноваций: «Инновационный менеджмент». – Выпуск 1. – М.: Изд. дом МИСиС, 2012. – 312 с.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>

## **ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ЗА СЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ СОБСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

***Куликова Е.И.***

доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»,  
канд. экон. наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ,  
Россия, г. Москва

В статье анализируются факторы дифференциации социально-экономического развития российских регионов, среди которых выделяются: различный уровень сбалансированности региональных бюджетов, соотношение налоговых поступлений в бюджет и межбюджетные трансферты и т.п. Автор доказывает, что социально-экономическое развитие регионов в современных условиях (недостаточности средств Федерального бюджета и санкционной политики западных стран) может осуществляться только за счет более полного использования собственного потенциала, для чего необходимо развивать рыночные инструменты регулирования.

*Ключевые слова:* регион, социально-экономическое развитие, региональный бюджет, межбюджетные трансферты, рыночные механизмы, государственно-частное партнерство.

Характерной особенностью большинства российских регионов является отсутствие сбалансированности их бюджетов, когда доходы бюджета не покрывают расходы. Отметим, что добиться сбалансированности бюджета весьма непросто в силу целого ряда объективных причин: разная степень развития экономики различных регионов; различия в социальной инфраструктуре; а также в динамике изменения социально-экономических показателей. Все эти факторы существенно влияют на объем и структуру бюджетных доходов и расходов, приводят к разному уровню сбалансированности бюджетов. Для оценки качества баланса регионального бюджета рассчитаем коэффициент собственной сбалансированности бюджета, который отражает соотношение расходов бюджета на реализацию собственных полномочий субъекта РФ и доходов бюджета без учета трансфертов. Данный коэффициент исчисляется по формуле:

$$K_{\text{собств}} = \frac{Д-Т}{Р-С}, \quad (1)$$

где Т – межбюджетные трансферты, поступающие в бюджет субъекта РФ;

С – субвенции, перечисляемые из бюджета того субъекта власти, который делегирует свои полномочия другому;

Д – доходы регионального бюджета; Р – расходы регионального бюджета.

Формула показывает, что чем ближе значение коэффициента собственной сбалансированности бюджета к 1, тем, очевидно, бюджет будет более сбалансирован за счет собственных налоговых и неналоговых доходов с

весьма небольшим риском возникновения финансового необеспечения расходных обязательств региона.

На рис. 1 представлены графики динамики коэффициентов сбалансированности региональных бюджетов Курской, Белгородской и Калужской областей.

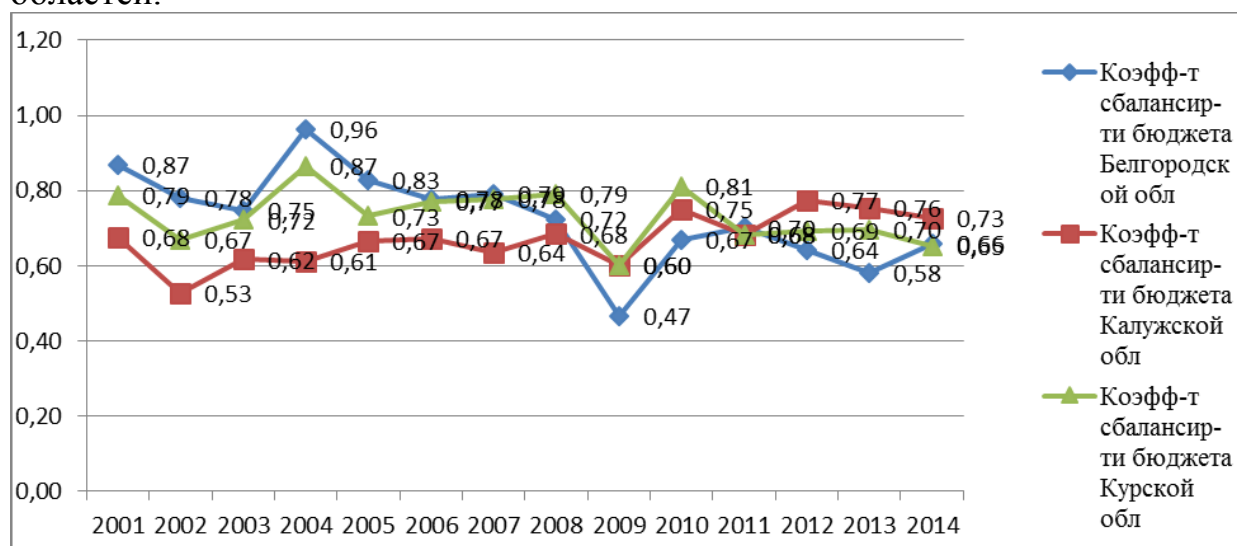


Рис. 1. Динамика коэффициентов сбалансированности региональных бюджетов Белгородской, Калужской и Курской областей (рассчитано автором) [4]

Анализ динамики коэффициентов сбалансированности показывает снижение коэффициентов во всех регионах. Учитывая общую тенденцию снижения безвозмездных поступлений из Федерального бюджета в регионы, что иллюстрируют графики на рис.2, считаем, что регионы должны решать вопрос повышения доходной части своих бюджетов за счет реализации собственного потенциала, поэтому проблема формирования доходной части региональных бюджетов является весьма важной проблемой для устойчивого развития региональных социально-экономических систем.

Анализ основных макроэкономических показателей российских регионов показывает, что основная часть налоговых поступлений в бюджеты регионов изымаются в Федеральный бюджет, а затем частично перераспределяются в виде дотаций, субсидий и субвенций, образуя встречные бюджетные потоки.

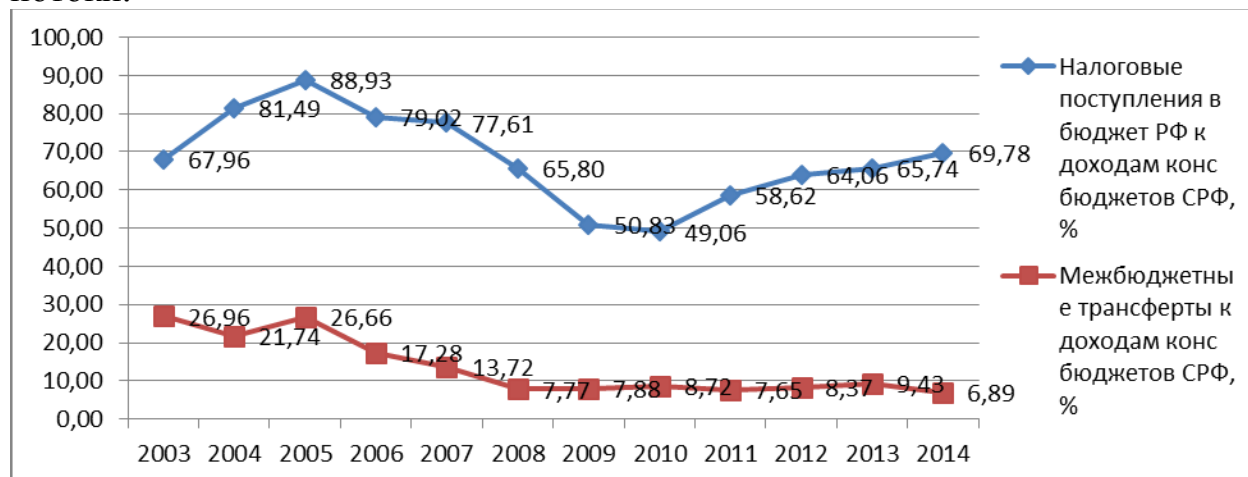


Рис. 2. Динамика встречных бюджетных потоков в российской экономике (составлено автором) [4]

На графике на рис. 2 представлено соотношение налоговых поступлений в бюджет и межбюджетных трансфертов в региональные бюджеты по отношению к доходам консолидированных бюджетов субъектов российской Федерации. Учитывая тот факт, что согласно российскому законодательству для исполнения расходных обязательств субъекта Российской Федерации предназначены: бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) и бюджет территориального государственного внебюджетного фонда (причем законодательство запрещает использование органами государственной власти субъектов Российской Федерации иных форм образования и расходования денежных средств для исполнения своих расходных обязательств), становится очевидным, что для устойчивого развития у регионов совсем не остается финансовых ресурсов.

На примере нескольких областей ЦФО (Белгородской, Калужской и Курской) нами была проанализирована структура налоговых доходов (табл.).

Таблица 1

**Динамика изменения структуры налоговых доходов региональных бюджетов  
Белгородской, Калужской и Курской областей [3]**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Белгородская область</b>								
Соотношение налога на прибыль и общих налоговых доходов, %	76,57	79,51	62,73	66,66	72,80	68,50	62,22	61,32
Соотношение НДС и общих налоговых доходов, %	22,65	22,16	33,21	22,77	17,41	22,00	27,27	32,89
<b>Калужская область</b>								
Соотношение налога на прибыль и общих налоговых доходов, %	40,60	71,21	65,71	60,63	61,69	65,79	61,42	60,67
Соотношение НДС и общих налоговых доходов, %	59,40	39,77	44,22	30,42	32,76	28,88	31,49	37,54
<b>Курская область</b>								
Соотношение налога на прибыль и общих налоговых доходов, %	68,65	70,87	61,16	62,26	65,05	67,01	69,34	69,16
Соотношение НДС и общих налоговых доходов, %	25,52	24,94	30,73	23,94	23,00	24,11	25,69	31,44

Анализ данных таблицы показывает, что в структуре налоговых доходов основной вес приходится на налог на прибыль, а НДС, являющийся региональным налогом составляет в основном треть регионального дохода.

Нельзя обойти вниманием еще одну особенность государственного регулирования региональной экономики в России – неравномерное размещение налогового потенциала по стране, а также оплата налогов не по месту осуществления производственной деятельности, а по месту регистрации предприятия (характерный пример – г. Москва, бюджет которой получает около 39% налоговых доходов от добычи и переработки полезных ископаемых).

Проблема формирования доходной части региональных бюджетов обостряется также и отсутствием налоговой автономии, когда регионы не имеют полномочий по дифференциации региональных налогов. Исследование показало, что региональные власти не могут корректировать налогоплательщиков, объектов налогообложения и налоговую базу по региональным налогам; осуществлять отмену того или иного налога; определять порядок

исчисления налогов; устанавливать налоговый период. Это указывает на отсутствие рычагов влияния не только на перераспределение бюджетных средств, но и на формирование доходной части регионального бюджета. Отсутствие возможностей пополнения региональной казны отрицательно влияет на исполнение социальных программ. Ориентация на поддержание прожиточного минимума не создает условий для развития, поскольку вследствие растущей инфляции денег на поддержания минимума и снижения региональной дифференциации будет требоваться все больше. Следовательно, перечисленные проблемы усиливают региональную дифференциацию в России.

Таким образом, очевидно, что существует необходимость модификации самих принципов, на основе которых должна строиться концепция регулирования регионального рынка, которая обеспечивала бы устойчивое развитие социально-экономической системы региона. Основными принципами должны быть: переход от полного подчинения в отношениях между государством и регионами к установлению границ взаимозависимости между ними; децентрализация системы планирования и введение дифференцированной системы налогообложения в регионах; применение со стороны центра не стандартных, а гибких (рыночных) инструментов реализации региональной политики; системный подход к привлечению инвестиций для реализации региональных проектов на основе партнерских отношений всех участников инвестиционного процесса; полное использование инвестиционного и трудового потенциала с целью повышения качества жизни населения региона.

У большинства российских регионов разработаны инвестиционные программы развития СЭС региона до 2020-2030 гг. Анализ этих документов показал, что несмотря на достаточно высокий уровень их проработки, зачастую, они не ориентированы на интересы хозяйствующих субъектов. В этих документах не прописаны источники финансирования, условия участия инвесторов в конкретном проекте, не определены ответственные, нет логики продвижения к цели, нет экспертизы проектов, не определена приоритетность тех или иных проектов. Оценка выполнения целевых программ осуществляется на основе количественных показателей – сколько открыто, а также, сколько реализовано новых проектов, что не отражает конкретного улучшения уровня жизни населения региона, либо снижения социальных или экологических рисков.

Полагаем, что существует необходимость разработки специального инструментария аккумулирования средств на социально-экономическое развитие регионов для финансирования инфраструктурных проектов, необходимых для конкретного региона, причем региональная «политика должна базироваться на отсутствующем в настоящее время непротиворечивом экономико-правовом инструментарии» [2].

Для нивелирования негативных факторов, воздействующих на социально-экономическое развитие регионов, существует необходимость в разработке новых концептуальных подходов к регулированию социально-экономического развития регионов с учетом минимизации выделенных негативных факторов дифференциации и на основе применения рыночных механизмов и инструментов регулирования. Такими инструментами могут быть:



инвестиционный фонд, аккумулирующий не только средства регионального бюджета, но и средства институциональных и частных инвесторов, эмиссия региональных инфраструктурных облигаций, развитие частно-государственного партнерства, механизмы стимулирования деятельности частных инвесторов. Известно, что «эффективным инструментом снижения таких рисков и стимулирования вложений в инфраструктурные проекты являются механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП). Особенно существенную роль ГЧП играет при реализации крупных проектов» [1]. Отметим, что развитие ГЧП в субъекте РФ требует формирования отдельной системы управленческих процессов, структур и распорядительных документов, а также соответствующей системы мер, включая выработку целей, задач и принципов, направлений развития и мероприятий по их достижению, формализованной в виде документов стратегического планирования.

Таким образом, анализ факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на развитие социально-экономической системы региона, показывает, что для устойчивого роста показателей инвестиционного климата региона, повышения качества жизни населения и, как результат, более эффективного задействования потенциала региона (производственного, инвестиционного, трудового), необходимо создание системы регулирования регионального рынка, отвечающей современным требованиям и тенденциям регионального развития.

Отметим, государственные источники финансирования предназначены для реализации целевых государственных программ, поэтому регионам следует ориентироваться на средства частных и институциональных инвесторов. Тем более, что повышение доли государственных расходов не может стремиться к бесконечности хотя бы по той причине, что вливание государственных средств в экономику после определенного порога становится неэффективным. Поэтому правильное сочетание элементов финансового механизма должно привести к стимулированию инвестиционной активности региона путем активизации привлечения частных источников финансирования и повышения добавленной стоимости. Показатели оценки результативности функционирования модели регулирования регионального рынка должны соответствовать следующим критериям:

1. Быть согласованными со стратегическими задачами региона, направленными на устойчивое экономическое развитие;
2. Отражать вклад результатов показателей функционирования Модели в достижении стратегических приоритетов развития региона;
3. Отражать целесообразность выбора и использования отдельных региональных проектов;
4. Отражать оценку прироста добавленной стоимости от внедрения проекта (портфеля проектов);
5. Отражать соразмерность предоставления финансовой поддержки инвестиционной деятельности со стороны регионального бюджета с другими источниками финансирования проектов;
6. Отражать прозрачность применения методов финансирования.

### Список литературы

1. Куликова Е.И., Дзусова С.С. Финансовое стимулирование инвестиционных процессов в российских регионах // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – Вып. № 27. – С. 285-297.
2. Фрумина С.В. Анализ методологических подходов к содержанию финансовой политики // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 409-412.
3. [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) – официальный сайт Министерства финансов РФ.
4. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) – федеральная служба государственной статистики.

## ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

**Лобачёва Е.Н.**

профессор, зав. каф. «Экономическая теория», д-р экон. наук,  
МГТУ им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

**Хучбаров А.У.**

аспирант кафедры ИБМ-1 «Экономическая теория»,  
МГТУ им. Н.Э. Баумана, Россия, г. Москва

Рассмотрен механизм стимулирования инновационной деятельности в условиях кризиса через привлечение конкурентоспособных информационных продуктов. Дается аргументированный анализ рискованных операций в сфере инноваций. Введено понятие инновационного кругооборота через соотношение прибыли и риска при реализации информационной продукции.

*Ключевые слова:* информация, информационный продукт, инновации, комбинаторные инновации, риск, прибыль, рынок, инновационный потенциал.

Экономическая среда современной России неразрывно связана с возрастанием роли новых технологических решений в сфере инноваций. Препятствуют новые требования к информационной экономической стратегии. Это обусловлено, с одной стороны, необходимостью укрепления национальной безопасности, с другой, – обнаруженной в последние годы ограниченностью рыночных механизмов в области создания и внедрения научно-технических результатов. Прочно вошло в научный обиход понятие «информационная экономика». Так, западная экономическая наука рассматривает информационную экономику как часть экономики, непосредственно связанную с информацией как таковой, а также с компьютерной индустрией. Для России же такое понимание не подходит. В силу сложившихся обстоятельств, в России возникла острая необходимость в стимулировании нововведений. Именно это даёт возможность преодолеть технологическое отставание и постепенно занять подобающее положение в составе высокоразвитых стран мира, чьё производство в настоящее время определяет международный технологический уровень.

Активная роль информации неразрывно связана с эффективной системой государственного управления и государственного стимулирования. Действующая система государственного управления в сфере информации нахо-

дится в стадии становления и далека от совершенства. Переосмысление этой системы и выявление путей повышения эффективности является актуальной задачей для стран с разным уровнем экономического развития.

Последние экономические исследования в информационной сфере обращаются к понятию «комбинаторные инновации». Комбинаторными инновациями являются технологии или набор технологий, создающие широкий спектр компонентов, которые могут быть объединены в комбинации для создания новых информационных продуктов. Возникновение этих компонентов создаёт предпосылки развития информационной экономики через возможности их широкого распространения. Примерами взаимозаменяемых компонентов в своё время были: конвейерное производство; коробки передач, других механических устройств. Впоследствии это привело к появлению так называемой «американской системы производства», давшей начало производству вооружений в Новой Англии. Не стоит забывать, что та же разработка двигателей внутреннего сгорания привела к очередной волне комбинаторных инноваций, так как она была включена в самые разнообразные устройства – от мотоциклов и автомобилей до самолётов и космических аппаратов. В двадцатом веке интегральные схемы оказали огромное влияние на электронную промышленность. Закон Мура<sup>1</sup> привёл к развитию всё более мощных микроэлектронных устройств и революции телекоммуникаций и компьютерной индустрии.

Маршрутизаторы, заложившие фундамент развития Интернет-серверов, хранящих гигантские массивы информации и персональные компьютеры, используемые для доступа к этой информации, использовали микропроцессоры, являющиеся продуктом этих комбинаторных инноваций.

Современная задача, стоящая перед наукой и практикой состоит в том, чтобы понять, как использовать капитальные вложения, улучшив способ производства товаров и услуг. Сейчас мы выходим из спокойной фазы комбинаторных инноваций. Здесь стоит учитывать традиционное определение факторов риска, где ожидаемая величина прибыли от внедрения продуктов комбинаторных инноваций во всё большей степени соотносится с ожидаемой величиной прибыли от инвестиций, которая складывается, как известно, из двух компонентов: а) нерискованного процента дохода; б) риска, связанного с получением дохода от инвестиций.

Сам по себе риск можно разделить на рыночный, неопределяемый риск и специфический, или определяемый, риск. Отношение между риском и прибылью иллюстрирует общая ожидаемая прибыль от капиталовложений.

Немало важное значение приобретает конкурентная борьба в информационной сфере. Известно, что следствием конкурентной борьбы в этой сфере является возникновение эффекта масштаба в предложении информационного продукта.

---

<sup>1</sup> Гóрдон Эрл Мýр (англ. Gordon Earle Moore; 3 января 1929, Сан-Франциско, Калифорния) – почётный председатель совета директоров и основатель корпорации Intel, основоположник «закона Мура».

В ряде случаев конкуренция за использование монопольной силы на рынке приводит на какое-то время к снижению цен для потребителей информации. Отсюда возникает неравенство участников рынка. Компании, задействованные в сфере инновационных технологий, в большинстве случаев снижают постоянные издержки с течением времени, что приводит к появлению большего количества участников рынка, особенно там, где существует дифференцированный спрос на информационный продукт. Если в отношении информационного продукта (например, компьютерного чипа) применяется гибкое ценообразование, зависящее от платежеспособности потребителя, поведение производителя, максимизирующего прибыль, может создавать ситуацию общего снижения спроса на высокопроизводительный и дорогой информационный продукт, снижая его стоимость на рынке.

Провалы рынка в информационной экономике России связаны с отсутствием корреляции между институциональными структурами, механизмами распространения новых технологий и потребностями национальной экономики. Организационное разделение и институциональные барьеры между разработкой наукоёмких технологий и фирмами привели к разрыву между исследовательской деятельностью и инновациями. Старая экономическая система, используемая для обеспечения работы научно-исследовательских институтов была предназначена, прежде всего, для стимулирования исследований, а не инноваций. Возникший дисбаланс между этими двумя видами деятельности привёл к снижению эффективности исследований, их невысокому качеству и, как следствие, низким технологическим стандартам в производстве и в других секторах. Итогом чего стал низкий конкурентный статус отечественной продукции. На сегодняшний день разрыв между наукой и инновациями не ликвидирован. Статистика показывает, что научно-исследовательские организации, а также университеты имеют очень низкий рейтинг в сфере технологических инноваций. Такой низкий рейтинг объясняется их слабой адаптацией к практической реализации. Это реакция: во-первых, на высокую стоимость реализации по причине существенных рисков, во-вторых, – на отсутствие гарантий, обеспечивающих технические параметры, заявленные изначально.

В условиях кризиса трансформируется механизм стимулирования инновационной деятельности. Данный механизм основан на свободном движении инноваций и инвестиционных ресурсов.

Под субъектами инновационной системы при этом понимается лицо, предлагающее на инвестиционном рынке ресурсы. При этом субъекты инновационной деятельности – это часть механизма стимулирования инновационной деятельности, в рамках которого инноваторы, то есть носители инновационной информации и потребители инноваций посредством спроса и предложения устанавливают реальную цену инновационных продуктов, получают информацию об объёмах и ценах инновационных продуктов, а также непосредственно сами инновации.

Условия кризиса диктуют определённые правила к подходу исследования сущности информации через функциональную последовательность смены

этапов формирования рынка информации. При этом следует учитывать, что на данном этапе сформировался новый тип организации информационной экономики. Другими словами, основным предметом труда, экономическим ресурсом, фактором экономического роста и инструментом измерения общественного богатства стала информация. Всё это привело к тому, что возникла настоятельная необходимость в создании научных разработок, адекватных информационной экономике, важнейшими из которых, имеющими практическое значение, считаются разработки в области рынка информации.

Информатизация общества, являющаяся непосредственным фактором инновационного процесса, представляет собой некий динамичный путь, поэтому итоги каждого года дают новый материал для анализа и обобщений. Современная наука, накопив достаточное количество эмпирического материала, готова вести объективный анализ информатизации общества. Исследование сущности и содержания понятия «информация» как объекта информационной экономики является основополагающим в изучении характера преобразований и направлений развития информационной индустрии.

Неотъемлемой частью рыночной среды в сфере информации стала конкуренция. Она же является условием развития международного рынка информационного продукта. В условиях кризиса конкуренция в области информации приобретает статус стратегического фактора экономической среды, потребность в исследовании и анализе которого объясняется его существенным влиянием на деятельность любой структуры, функционирующей на рынке. Одним из основных методов оценки конкурентоспособности можно считать метод, использующий в качестве основного подхода к оценке конкурентоспособности информационного продукта сферы информационного бизнеса. Показателем, оценивающим конкурентоспособность информационного продукта или услуги, является соотношение цены и качества. Наиболее конкурентоспособно то, что имеет оптимальное соотношение этих характеристик. Определение этого соотношения связано с выявлением конкурентного преимущества. Для этого необходимо обеспечить соизмеримость характеристик предоставляемых информационных продуктов по идентичности удовлетворяемых информационных потребностей и структуры их содержания. Отсюда, конкурентоспособность информационного продукта можно оценить показателем:

$$I_k = b (K_a / C_p),$$

где  $I_k$  – конкурентоспособность информационного продукта;

$K_a$  – уровень качества (условная единица);

$C_p$  – затраты потребителя;

$b$  – конъюнктурный коэффициент.

Помня, что спрос является платёжеспособной частью потребности, можно определить стратегию спроса, как предполагаемую перспективу спроса:

$$П = П_{вн.} + П_{экс.} + П_{имп.},$$

где  $П_{вн.}$ ,  $П_{экс.}$ , и  $П_{имп.}$  – потребности в информационном продукте данного производителя соответственно внутреннего рынка, экспорта и импорта.

Оценка же качества информационного продукта с позиций удовлетворения информационной потребности, должна производиться в трёх аспектах: информационно-ценностном, информационно-операционном и информационно-временном.

#### Список литературы

1. Госкомстат РФ. Официальные данные [http://www.gks.ru/wps/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_costs](http://www.gks.ru/wps/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs)
2. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы до 2020 года, 2011.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, 2011.
4. Математическое и компьютерное моделирование социально-экономических процессов: сб. статей /под ред. Ю.Н.Гаврильца. Вып. 2.М., 2001.
5. Доверие бонуса стоит. Future-Labs: WishCoin. РБК daily, 2013, №219 (1752), с.6.URL:<http://pwww.rbcdaily.ru>
6. Зелёная О. Возможности и риски использования биткоин в России.URL:<http://www.silikonrus.com/2013/09>.
7. Мэнкью Н.Г. Принципы макроэкономики: пер. с англ. СПб., 2008.
8. Стратегия развития IT-технологий... №2036-р. URL:<http://www.rg.ru>, а также URL:[http://consultant.ru/document/cons\\_\\_doc\\_LAW\\_154161/](http://consultant.ru/document/cons__doc_LAW_154161/)
9. Хиппонен М. Кибербезопасность: как защитить инновации от преступности. Материалы форума «Открытые инновации» 1-5 ноября 2013 года. РБК daily, 2013, №204 (1737), с.9.URL:<http://www.rbcdaily.ru>
10. Саммит по развитию информационного общества – WSIS URL: [http://www.sb.literaml.ru/assets/files/Fulltext/UNESCO\\_2](http://www.sb.literaml.ru/assets/files/Fulltext/UNESCO_2)

### ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Малкова И.А.**

доцент кафедры бухгалтерского учета и финансов, канд. экон. наук, доцент,  
Вологодская ГМХА им. Н.В. Верещагина, Россия, г. Вологда

В статье финансовый анализ рассматривается в качестве метода организации внутреннего контроля. Анализ финансового состояния современной организации связано прежде всего с оценкой его финансовой устойчивости с помощью абсолютных и относительных показателей, выбор которых должен быть оптимальным, полным, и понятным для принятия управленческих решений относительно финансовых ресурсов в конкретной организации.

*Ключевые слова:* внутренний контроль, финансовый анализ, методы финансового анализа, финансовое состояние, финансовая устойчивость.

В настоящее время анализ как категория, характеризующая метод внутреннего контроля, широко используется как в науке, так и в практической деятельности. Основная цель аналитических процедур – поиск и выявление наличия или отсутствия неверно отраженных фактов хозяйственной и финансовой деятельности, определяющих результаты деятельности и обла-

сти потенциального риска. Особое значение в практике проведения внутреннего контроля имеют методы финансового анализа хозяйственной деятельности организации. Основная цель финансового анализа – выявление существенных связей и характеристик финансового состояния предприятия для выработки оптимального управленческого решения в том числе снижающих предпринимательские риски. Эта цель достигается посредством получения ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в составе активов и пассивов, расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом, аналитика, управляющего и проверяющего сотрудника может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую перспективу или более отдаленный период. Финансовая сторона деятельности предприятия является одним из основных критериев его конкурентного статуса. На базе оценки финансового состояния делаются выводы об инвестиционной привлекательности того или иного вида деятельности и определяется кредитоспособность предприятия. Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности в свете долгосрочной перспективы. Она связана со структурой баланса предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Но степень зависимости от кредиторов оценивается не только соотношением заемных и собственных источников средств. Это более многогранное понятие, включающее оценку и собственного капитала, и состава оборотных и внеоборотных активов, и наличие или отсутствие убытков и т.д. [6, с.82]. Кроме того, финансовое состояние предприятия безразлично налоговым органам – с точки зрения способности предприятия своевременно и полностью уплачивать налоги. Наконец, финансовое состояние предприятия является главным критерием для банков при решении вопроса о целесообразности выдачи ему кредита, размерах процента и срока. Таким образом, от улучшения показателей финансового состояния предприятия зависят его экономические перспективы, надежные деловые отношения с партнерами [8, с.44]. Финансовое состояние обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если они предусмотрены планом, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств. Таким образом, хорошо организованное финансовое планирование, базирующееся на анализе финансовой деятельности, служит залогом хорошего финансового состояния. Устойчивое финансовое состояние формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Определение его на ту или иную дату отвечает на вопрос, насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение отчетного периода. Однако партнеров и акционеров интересует не процесс, а результат, то есть сами показатели и оценки финансового состояния, которые можно определить на базе данных официальной публичной отчетности [8]. Традиционно оценка финансового состояния проводится по пяти основным направлениям: 1) имущественное положение; 2) финансовая устойчивость; 3) платежеспособность и ликвидность; 4) деловая активность; 5) рентабельность и рейтинговая оценка.

В настоящее время разработано и используется множество методик оценки финансового состояния предприятия, таких как методика Шеремета А.Д., Ковалева В.В., Донцовой Л.В., Никифоровой Н.А., Стояновой Е.С., Артеменко В.Г., Белендира М.В. и другие. И отличие между ними заключается в подходах, способах, критериях и условиях проведения анализа. Используемая методика предназначена для обеспечения органов управления финансовым состоянием предприятия и оценки финансовой устойчивости в условиях рыночной экономики.

При проведении финансового анализа используются следующие основные методы исследования бухгалтерских (финансовых) отчетов: горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом; вертикальный (структурный) анализ – выявление влияния каждой позиции отчетности на результат в целом, т.е. определение структуры итоговых финансовых показателей; сравнительный (пространственный) анализ – сопоставление сводных показателей отчетности предприятия с аналогичными показателями конкурентов, межхозяйственный анализ предприятий отрасли, внутрихозяйственный анализ структурных подразделений предприятия; трендовый анализ – определение тренда, т.е. основной тенденции динамики показателя, избавленной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов посредством сравнения каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов. С помощью тренда прогнозируются возможные значения показателя в будущем периоде, а, следовательно, ведется перспективный анализ; факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования. Факторный анализ может быть прямым (собственно анализ), при котором результативный показатель разлагают на составные элементы, и обратным (синтез), при котором по отдельным элементам формируется результативный показатель; анализ относительных показателей (коэффициентов) – метод анализа на основе расчета отношений между отдельными позициями финансовой отчетности с целью определения взаимосвязи показателей. Конкретный метод финансового анализа, проверяющий выбирает исходя из задач анализа, своего опыта и профессиональной квалификации, объема и состава информационной базы финансового анализа [15, с 313]. Таким образом, цель анализа финансового состояния предприятия принимает вид конкретной управленческой задачи, поставленной перед аналитиком – проверяющим. Перед руководством и финансовыми службами предприятия ставятся задачи по оценке финансового состояния и разработке мер прежде всего по повышению финансовой устойчивости [5, с.3]. Поэтому, для решения среднесрочных и стратегических задач по развитию предприятия руководству необходимо иметь соответствующий инструментарий для оценки и прогнозирования изменения финансовой устойчивости, который должен разрабатываться, утверждаться и использоваться в практике системы внутреннего контроля организации. Практически применяемые сегодня в России методы анализа финансово-экономического состояния предприятия отстают от развития ры-



ночной экономики. Несмотря на то, что в бухгалтерскую и статистическую отчетность уже внесены и вносятся изменения, в целом она ещё не соответствует потребностям управления предприятием в рыночных условиях, поскольку существующая отчетность предприятия не содержит официального специального раздела или отдельной формы, посвященной оценке финансовой устойчивости отдельного предприятия. Финансовый анализ предприятия проводится факультативно и не является обязательным [8, с.6]. Анализ финансового состояния традиционно проводится по двум направлениям: 1) сравнение расчетных оценочных коэффициентов с нормативными значениями; 2) анализ динамики изменения показателей. Некоторые нормативные значения показателей финансового анализа регламентируются рядом официальных материалов [9,10], использованием европейских стандартов. Нормативные значения других показателей установлены экспертным путем на основании статистической информации и носят рекомендательный характер. При анализе коэффициентов необходимо учитывать, что нормативные значения являются приблизительными средними ориентирами, полученными на основе обобщения мирового опыта. Российские условия хозяйствования отличаются от общемировых, поэтому нормативные значения не всегда являются точными индикаторами прочного финансового положения. Кроме того, условия хозяйствования различных предприятий также значительно отличаются друг от друга [4, с.25]. Считаем, что, существующий подход к оценке финансового состояния не всегда дает достоверной информации для принятия эффективных управленческих решений. Его использование зачастую возможно для проведения экспресс-анализа внешними пользователями. Искажения при проведении оценки связаны, во-первых, с недостаточно адаптированной к российским условиям нормативной базой оценки, во-вторых, с отсутствием методического единства при расчете оценочных показателей.

При организации и проведения внутреннего контроля результаты анализа готовятся для внутренних пользователей, прежде всего для руководства организации, поэтому, необходим более тщательный выбор методов и направлений анализа финансового состояния организации, с использованием обоснованных оценочных показателей, особенно при анализе финансовой устойчивости. Считаем, что, финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия в условиях рыночной экономики. Если предприятие финансово устойчиво, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля и привлечений инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не ступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату – рабочим и служащим, дивиденды – акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним. Чем выше финансовая устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства.

В российской практике обобщающим показателем финансовой устойчивости компании является излишек или недостаток средств для формирования запасов и затрат, получаемый в виде разницы величины источников средств и величины запасов и затрат. Это по сути дела абсолютная оценка финансовой устойчивости [8, с.16]. Соотношение стоимости запасов и величин собственных и заемных источников их формирования – один из важнейших факторов устойчивости финансового состояния предприятия. Степень обеспеченности запасов источниками формирования выступает в качестве причины той или иной степени текущей платежеспособности (или неплатежеспособности) организации [14, с.155]. Углубленный анализ финансовой устойчивости предполагает использование финансовых коэффициентов, рассчитываемых на основе бухгалтерской отчетности и требующих данных аналитического учета. Проанализировав достаточно большой набор имеющихся коэффициентов финансового состояния, по нашему мнению, достаточно ограничиться следующими семи показателями, использование которых является оптимальным для обеспечения функционирования системы внутреннего контроля: 1) коэффициент соотношения заемных и собственных средств; 2) коэффициент долга; 3) коэффициент автономии; 4) коэффициент финансовой устойчивости; 5) коэффициент маневренности собственных средств; 6) коэффициент устойчивости структуры мобильных средств; 7) коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования [1, с.16].

В настоящее время на страницах экономических журналов дискутируются вопросы о количестве коэффициентов, используемых в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий [8]. Высказывается мнение, что их чересчур много. Следует учесть, что кроме большого количества коэффициентов ликвидности и устойчивости исчисляются коэффициенты рентабельности, оборачиваемости оборотных средств, фондоотдачи. Есть такая точка зрения, что число коэффициентов не должно превышать семи, так как если число объектов наблюдения превышает семь, то человеческий контроль над ними легко теряется [1, с.31]. Вышеизложенный перечень показателей убеждает, что он может быть продолжен, так как далеко не все возможные соотношения разделов и статей бухгалтерского баланса в нём охвачены. Вместе с тем ясно, что спор о количестве показателей, которыми следует ограничиться, не может найти решения до тех пор, пока заинтересованные стороны не придут к убеждению, что показатели для оценки финансового состояния и в том числе финансовой устойчивости предприятия должны представлять собой не набор, а систему, то есть не противоречить друг другу, не повторять друг друга, не оставлять «белых пятен» в деятельности предприятий [14, с.32]. Для оценки финансовой устойчивости есть один критерий, универсальный по отношению ко всем предприятиям: владельцы предприятия предпочитают разумный рост доли заемных средств; наоборот, кредиторы отдают предпочтение предприятиям, где велика доля собственного капитала, то есть тем предприятиям в которых выше уровень финансовой автономии [5, с.85]. Особое внимание следует уделять анализу финансовой устой-

чивости организации, в оценке которого возможно использование ряда показателей, которые дополняют коэффициенты финансовой устойчивости. В международной практике и в настоящее время в практике прогрессивных российских фирм проводят относительную оценку финансовой устойчивости организации с помощью следующих финансовых коэффициентов, которые могут быть полезными в практике внутреннего контроля: 1) соотношением собственных и заемных средств; 2) темпами накопления собственных источников; 3) соотношением долгосрочных и краткосрочных обязательств; 4) обеспечением материальных оборотных средств собственными источниками. Их нормативный уровень зависит от многих факторов: отраслевой принадлежности предприятия, условий кредитования, сложившейся структуры источников средств, оборачиваемости оборотных активов, репутации предприятия и т.д. Поэтому приемлемость значений перечисленных коэффициентов, оценка их динамики и направлений изменений могут быть установлены только для конкретного предприятия, с учетом условий его деятельности. Возможны некоторые сопоставления по предприятиям одинаковой специализации.

Таким образом, расчет показателей финансового состояния и финансовой устойчивости дает менеджеру-руководителю информацию, необходимую для принятия решения о целесообразности привлечения дополнительных заемных средств, узнать, как компания может расти без привлечения заемных источников финансирования, как эффективно использовать имущественный потенциал, найти пути повышения рентабельности деятельности прежде всего за счет внутренних резервов и потенциала организации [15, с.74]. Использование в системе внутреннего контроля методов финансового анализа позволит обеспечить наиболее эффективное управление современной организацией.

#### **Список литературы**

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. М.: Дело и Сервис, 1998. 180 с.
2. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости и процедуры, связанные с банкротством. М.: Ось – 89, 2005. 80 с.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2010. 384 с.
4. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. – 6-е изд., – М.: Дело и сервис, 2008.
5. Дружинин А.И., Дунаев О.Н. Управление финансовой устойчивостью, Екатеринбург: ИПК УГТУ, 2010. 113 с.
6. Задачи финансового менеджмента / Под ред. Л.А. Муравья, В.А., Яковлева. М.: Финансы – Юнити, 1998. 258 с.
7. Кондраков Н.П. Основы финансового анализа. М.: Главбух, 2014. 114 с.
8. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. 435 с.
9. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. – Распоряжение ФУДН от 12.08.94. № 31-р.
10. Методические рекомендации по реформе предприятия (организации). – Приказ Министерства экономики РФ от 01.10.97 г. № 118.

11. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: российская практика. М.: Финансы и статистика, 1997. 118 с.
12. Управление предприятием и анализ его деятельности / Под ред. В.Н. Титаева. М.: Финансы и статистика, 1998. 420 с.
13. Финансовое управление фирмой / Под ред. В.И. Терехина. М.: Экономика, 2000. 98 с.
14. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 2008. 512 с.
15. Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит. Учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 352 с. – (Серия "Высшее образование").

## **ЗАКУПОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

***Маслова Е.А.***

студентка кафедры торговой политики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

***Тимяшева А.Т.***

студентка кафедры менеджмента и маркетинга,  
Московский государственный лингвистический университет, Россия, г. Москва

***Тимяшева Е.Т.***

студентка кафедры торговой политики,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

***Никишин А.Ф.***

доцент кафедры торговой политики, канд. технич. наук,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье рассматриваются основные направления закупочной работы в розничной торговле. Рассматриваются особенности таких вариантов закупочной работы, как закупка товара у предприятий оптовой торговли или же непосредственно у производителей.

*Ключевые слова:* торговля, розничная торговля, закупочная работа, выбор поставщика.

Закупочный процесс играет важную роль в обеспечении деятельности торгового предприятия. На высокий товарооборот оказывают влияние не только ценовая политика [1], торговое обслуживание (внимательность персонала, эргономичность торгового помещения), но и процесс формирования ассортимента [11], что непосредственно связано с закупочной деятельностью.

Выбор правильных каналов закупки товаров является ответственной задачей для торговых предприятий [2]. От верно сформированного ассортимента зависит успешность торговой организации: ее притягательность для потребителей, размер выручки и, разумеется, прибыли [9]. Закупочную деятельность торговые предприятия в основном осуществляют двумя способа-

ми: закупка товаров у оптовиков и закупка товаров напрямую у производителей [10]. Первый способ закупочной деятельности присущ, как правило, небольшим торговым предприятиям, не имеющим возможности приобретать товары большими партиями. Крупные торговые организации (розничные сети) зачастую избегают посредников и приобретают продукцию непосредственно у производителей. И тот и другой способы имеют свои положительные и отрицательные стороны.

Покупка товаров у оптовиков позволяет небольшим торговым предприятиям формировать ассортимент магазина и осуществлять торговую деятельность [3]. Однако наличие посредников в закупочной системе приводит к удорожанию товаров и, следовательно, к увеличению розничной цены [12]. Осуществляя свою деятельность, оптовики стремятся не только покрыть расходы (на транспортировку, хранение, продвижение товаров), но и получить прибыль. В российской практике число посредников между производителем и розничным торговым предприятием может достигать пяти-шести. Такое количество промежуточных оптовых звеньев приводит к искусственному удорожанию товаров на рынке. В западных же странах в закупочной системе присутствуют всего два-три оптовика [5].

Возможностью закупать товары у производителей обладают только крупные торговые предприятия – розничные торговые сети [4,6]. Приобретая крупные партии товаров напрямую у производственных предприятий, розничные сети получают большие скидки [7]. Однако такое ценовое стимулирование от производителей не приводит к существенному снижению цен в рознице. Торговые сети при установке цен на товары ориентируются в основном на рыночные цены.

Стать поставщиком розничных торговых сетей с каждым годом становится все сложнее и сложнее. Обладая проверенной базой поставщиков, торговые сети предъявляют весьма жесткие требования к новичкам. Для выбора нового поставщика розничные сети часто разыгрывают тендеры. Поставщик должен соответствовать всем критериям, выдвинутому торговой сетью: обеспечивать необходимый объем поставок в установленное время, обладать необходимым ассортиментом, поставлять товары по низким ценам. С выбранным поставщиком розничная сеть подписывает контракт. Сроки действия контракта зависят от надежности поставщика и вида поставляемого товара. Привилегированным положением обладают поставщики, являющиеся монополистами на рынке. Предлагая исключительный товар, они могут диктовать свои условия розничным торговым сетям.

На сегодняшний день ни один поставщик не сотрудничает с торговыми сетями без уплаты ретро-бонусов. Под ретро-бонусом понимают денежную сумму, которую поставщик должен уплатить розничной сети для размещения своих товаров на полках магазина. Ретро-бонус может взиматься в виде фиксированной денежной суммы или в виде процента от стоимости поставляемого товара. Наличие системы ретро-бонусов препятствует свободному выходу на рынок мелких производителей.

Закупочную деятельность торговые предприятия осуществляют как внутри страны, так и за рубежом. Таможенные пошлины на импортные товары приводят к увеличению розничных цен. Основными зарубежными поставщиками потребительских товаров в Россию в докризисный период являлись страны Запада, СНГ, Китай. Выбор поставщика зависит от специфики закупаемого товара и сегмента потребителей, на которых ориентируется торговое предприятие. Так, например, магазин, реализующий дешевую одежду для всей семьи, закупает товар в основном у китайских поставщиков. Торговое же предприятие, позиционирующее себя как магазин модной дорогой одежды, старается искать поставщиков в западных странах, известных своими брендами на весь мир [8].

С обострением политических и экономических отношений со странами Запада в России был взят курс на импортозамещение. Производственные предприятия не только получили субсидии на развитие своей деятельности, но и льготные условия выхода на рынок. Введенное эмбарго опустошило полки многих торговых предприятий, и розничные торговцы стали искать новых поставщиков среди отечественных производителей. Российские промышленники ускоренно стали налаживать выпуск молочных продуктов (сыров, масла, сметаны) и обеспечивать ими не только свои регионы, но и соседние. В южных районах страны (в частности в Крыму) возобновилось выращивание плодовых деревьев и сельскохозяйственных культур. В Московской области многие фермеры обустроили тепличные хозяйства. Разумеется, тех объемов продукции, выпускаемой российскими производителями, недостаточно для полного обеспечения всего рынка и отказа от импорта. Однако сложившаяся ситуация позволяет отечественным промышленникам заявить о своем товаре, воспользоваться шансом нарастить масштабы производства и укрепить свои позиции в роли постоянных и крупных поставщиков.

Необходимо констатировать, что на сегодняшний день многие крупные торговые сети, используя мошеннические схемы, продолжают ввозить санкционную продукцию, ссылаясь на то, что российские производители не могут обеспечить их необходимым объемом товаров. Однако хочется верить, что в ближайшем будущем российские поставщики смогут усилить свои позиции на рынке и вытеснить ряд зарубежных конкурентов.

Таким образом, закупочная деятельность розничных торговых предприятий представляет собой сложный процесс, тесно связанный с происходящими в стране как политическими, так и экономическими событиями. Усложнение отношений с западными странами позволило розничным торговым предприятиям произвести ротацию поставщиков и поддержать отечественных производителей.

#### **Список литературы**

1. Kuznetsova A.A., Nikishin A.F., Mayorova E.A. Managing price policy of trade organizations in the internet. В сборнике: The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. Vienna, 2015. С. 130-132.
2. Tyunik O.R., Nikishin A.F., Pankina T.V. Improvement of goods flow in current economic environment // Proceedings of the 7th International Conference on Economic Scienc-

es. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 7-10.

3. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в российской федерации и перспективы его развития // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8. С. 7-10.

4. Красильникова Е.А. Развитие региональных рынков потребительских товаров в современных условиях экономики // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1607-1616.

5. Кузнецова А.А., Феоктистова Е.М. Повышение эффективности хозяйственной деятельности оптовой торговли на начальной стадии. В сборнике: Проблемы социально-экономического развития регионов. Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян А. А.. 2015. С. 57-60.

6. Куренкова В.П. Торговля России: регулирование и саморегулирование в условиях рынка // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1542-1556.

7. Магомедов Г.Д., Магомедова Д.Г. Формирование программы реструктуризации экономики региона // Вестник Дагестанского государственного университета. – 2006. – № 5. – С. 21-23.

8. Майорова Е.А. Анализ и оценка эффективности применения нематериальных активов розничными торговыми организациями // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-1 (45-1). С. 745-749.

9. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. Некоторые особенности управления сбытовой политикой предприятий малого бизнеса // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 4. С. 51-54.

10. Тюник О.Р. Организация хозяйственных связей в торговле. В сборнике: проблемы социально-экономического развития регионов Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян А. А.. 2015. С. 132-135.

11. Феоктистова Е.М. Управление формированием ассортимента в розничных сетях: учебное пособие. – М.: РГТЭУ, 2008.

12. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора на деловой климат в секторе розничной торговли России // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 15. С. 2483-2498.

## **ПАРАДОКС ГИБСОНА. В ПОИСКАХ РЕШЕНИЯ**

***Мусеев Н.А.***

доцент кафедры математической статистики и эконометрики, к.э.н.,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,  
Россия, г. Москва

Данная статья посвящена исследованию парадокса Гибсона. Представлены эмпирические зависимости динамики процентных ставок и индексов цен в различных регионах, на основе которых можно сделать вывод о том, что парадокс Гибсона до сих пор имеет место быть. Проведенный анализ позволил заключить, что не представляется возможным выявить направление влияния процентной ставки на инфляцию, руководствуясь только эмпирическими данными. Для полноценного исследования парадокса Гибсона перспективным является мультиагентный подход.

*Ключевые слова:* Парадокс Гибсона, инфляция, ключевая процентная ставка, моделирование макроэкономических процессов, количественная теория денег.

Статья направлена на исследование и возможное объяснение прямой зависимости величины процентных ставок и уровня цен, что является не до конца исследованным феноменом, иначе известным как Парадокс Гибсона. Одними из первых экономистов, обнаруживших и занимавшихся данным явлением, являлись Кнут Виксел (Knut Wicksell, 1907) и Джон Мейнард Кейнс (John Maynard Keynes, 1930, №2). Кейнс назвал парадокс в честь финансового журналиста Арнольда Гибсона (Arnold Gibson), который подчеркивал тесную связь между процентной ставкой, представленной консолидированной рентой в Великобритании в начале 20-ого века, и уровнем цен, измеряемым как уровень оптовых цен. Кейнс назвал этот эффект парадоксом, так как он противоречил теоретическим представлениям классической монетаристской теории, которая утверждает, что зависимость должна быть отрицательной вследствие того, что высокая процентная ставка ограничивает рост денежного предложения, что должно неминуемо привести к падению цен или замедлению их роста. С тех пор многие экономисты посвящали свои труды Парадоксу Гибсона, пытаясь объяснить его причины с точки зрения экономической теории. Однако Парадокс до сих пор остается без убедительных теоретических объяснений. Милтон Фридман (Milton Friedman, 1976, с. 288) писал: «Парадокс Гибсона остается эмпирическим феноменом без теоретического объяснения», Ирвинг Фишер (Irving Fisher, 1930, с. 399) говорил: «Ни одна проблема в экономике еще не была настолько широко обсуждаема, как проблема различных зависимостей уровня цен и процентных ставок».

В данной статье мы обратимся к современной макроэкономической статистике 20-21-ого веков. На графиках ниже можно проследить временную динамику величины процентных ставок по различным долговым инструментам и динамику индекса потребительских цен, наблюдаемых в различных регионах.

Анализируя приведенные временные ряды, можно проследить практически синхронные колебания процентных ставок и годовых уровней инфляции, наблюдаемые в крупнейших мировых экономиках. Данный вывод говорит нам о том, что парадокс Гибсона до сих пор имеет место в мировой экономике.

Для того чтобы получить возможное объяснение данного явления отметим, что центральные банки исследуемых экономических регионов в своих действиях по монетарной политике руководствуются количественной теорией денег. То есть при слишком высокой инфляции государственный регулятор ведет политику повышения процентной ставки, а при дефляционных рисках – понижает ставку. Таким образом ключевая ставка по кредитам в некотором роде движется в унисон с темпом роста цен. По мнению автора, статистические методы, применяемые для выявления взаимосвязей между инфляцией и процентной ставкой, могут привести исследователей к ложным выводам относительно государственной монетарной политики. К примеру, если мы построим некоторую регрессионную модель зависимости темпа инфляции от других макроэкономических индикаторов, то в абсолютном большинстве случаев изменение ставки по кредитам будет входить в модель с по-



ложительным коэффициентом вне зависимости от периода моделирования и региона, на экономике которого строится модель. Этот факт невольно наводит на мысль о том, что возможно для сдерживания инфляции необходимо опустить ставку, а не поднимать, и наоборот: для разгона темпов роста цен нужно повысить процентную ставку вместо того, чтобы понижать. Но на самом деле такой вывод, сделанный на основе регрессионной модели, нельзя считать рациональным.

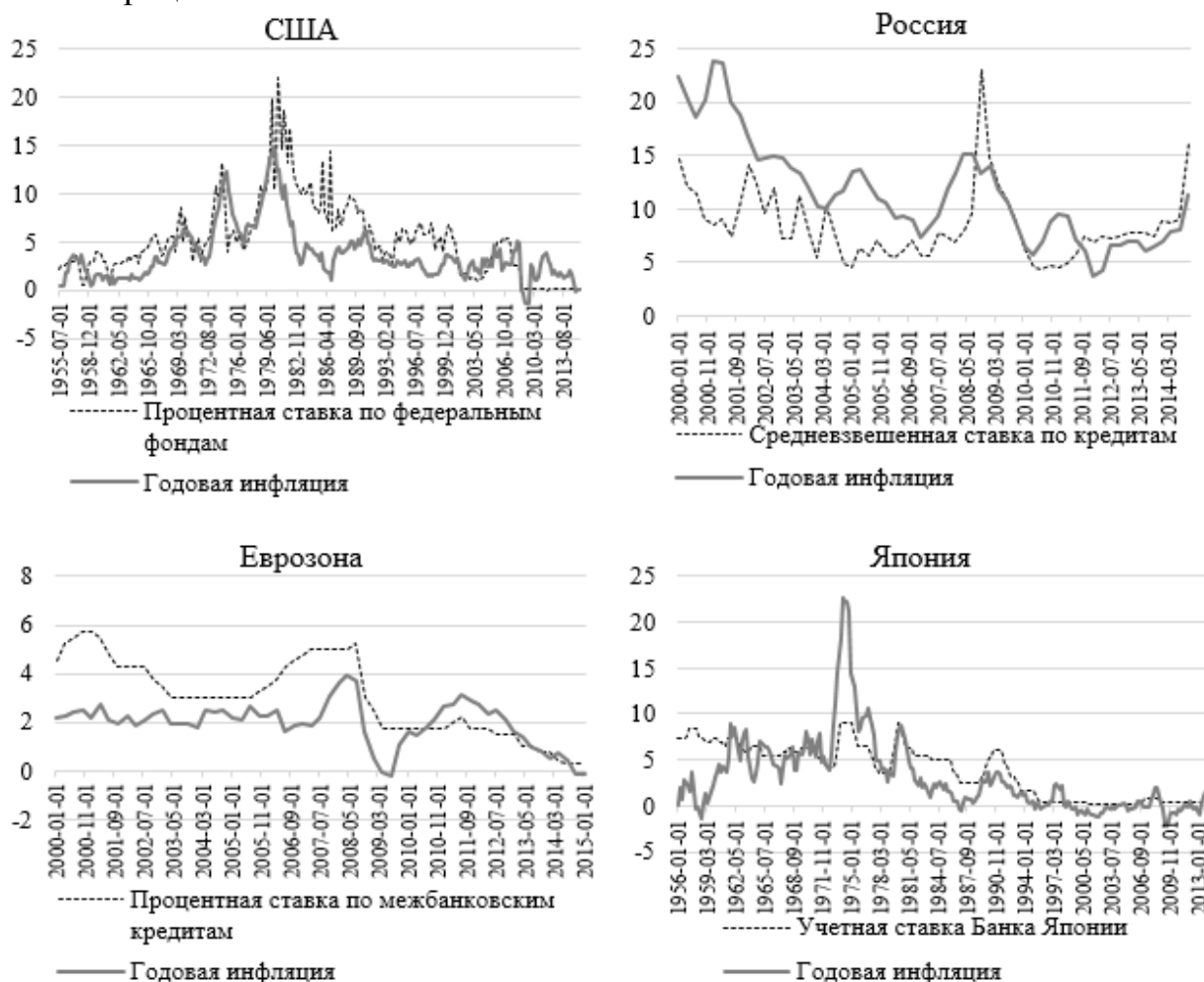


Рис. Динамика процентных ставок и инфляции

Дело в том, что для проведения корректного исследования влияния процентной ставки на индекс цен следует проводить сравнение динамики инфляции при измененной ставке и при неизменной. То есть, если бы у нас была возможность возвращаться в прошлое, то мы могли бы в полной мере провести эмпирическое исследование, меняя ставку в определенный момент времени и наблюдая за динамикой инфляции, а затем, возвращаясь назад во времени, снова проводить подобные эксперименты. Тогда можно было бы сделать полностью обоснованные утверждения о том, как влияет процентная ставка на индекс цен. А поскольку у нас нет возможности эмпирически проверить что было бы, если бы в определенный момент времени ставку бы подняли, оставили неизменной или понизили, мы находимся в состоянии неопределенности. Так как, например, наблюдая рост цен после повышения

ставки, вполне резонно предположить, что если бы ставка была понижена, то инфляция могла бы быть еще выше.

Исходя из вышесказанного, автор предполагает, что решение парадокса Гибсона может быть достигнуто с помощью мультиагентного моделирования, путем построения модели экономической системы и проведения экспериментов над этой искусственной экономикой.

#### **Список литературы**

1. Моисеев Н.А., Ахмадеев Б.А. Факторная модель динамики инфляционных процессов в инновационной экономике. Наука и практика. 2014. № 2 (14). С. 40-52.
2. Fisher, I. (1930). The Theory of Interest. New York: Macmillan.
3. Friedman, M., & Schwartz, A. J. (1976). From Gibson to Fisher. Explorations in Economic Research, 3(2), 288-291.
4. Friedman, M., & Schwartz, A. J. (1982). Monetary Trends in the United States and the United Kingdom, Their Relation to Income, Prices and Interest Rates, 1867-1975. Chicago: The University of Chicago Press.
5. Gibson, A. H. (1923, January). The Future of High Class Investment Values. Bankers', Insurance Managers' and Agents' Magazine, 15-23.
6. Gibson, A. H. (1926, November). The Road to Economic Recovery: Some Reflections. Bankers', Insurance Managers' and Agents' Magazine, 595-612.
7. Keynes, J. M. (1958). A Treatise on Money (Vol. 1 & Vol. 2). London: Macmillan.
8. Wicksell, K. (1907). The Influence of the Rate of Interest on Prices. Economic Journal, 17, 213-220. <http://dx.doi.org/10.2307/2220665>

### **СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ КАК ВИД МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИИ**

***Морозова А.В.***

студентка кафедры торговой политики, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

В статье рассматривается такой вид маркетинговой коммуникации, как стимулирование продаж. Актуальность данной темы определяется тем, что в сложившейся ситуации в торговой сфере страны предприятия всеми способами стараются привлечь покупателя и реализовать ему свой товар. В статье рассматриваются как ценовые, так и неценовые методы стимулирования продаж.

*Ключевые слова:* торговля, розничная торговля, маркетинговые коммуникации, стимулирование продаж.

На сегодняшний день покупатель, заходя в магазин, видит огромное количество и разнообразие товаров, которые конкурируют между собой. Из-за наличия данной конкуренции покупателю достаточно тяжело сделать правильный выбор. Производители, дабы привлечь покупателя на свою сторону, используют различные маркетинговые коммуникации [11]. Они включают в себя следующие средства продвижения товаров на рынке: реклама, связи с общественностью, личные продажи и стимулирование сбыта [7]. Основной задачей комплекса продвижения (маркетинговые

коммуникации) состоит в том, чтобы создать потребность в данном товаре, в данное время у целевой аудитории данной торговой марки/ производителя товара [6,13].

В качестве субъектов стимулирования продаж могут выступать: конечные потребители, торговый персонал, торговые посредники [10].

Зачастую стимулирование продаж взаимодействует с рекламой, образуя своеобразный тандем [3]. Как и реклама, так и стимулирование продаж имеет задачу: содействие продаже товаров. Только стимулирование продаж предполагает тот факт, что покупатель знает товар и его все равно необходимо побудить к совершению покупки на особых условиях. Реклама же, в свою очередь, показывает и называет причины, почему именно этот товар так необходим покупателю.

Доведение информации о товарах до конечного потребителя определяет социальную роль торговли [8]. В процессе коммуникации потребители получают достаточно информации о товаре, в их сознании формируется положительный имидж как конкретного торгового предприятия, так и торговой отрасли в целом.

Стимулирование сбыта происходит на всех этапах товародвижения товаров: начиная от производителя, заканчивая конечными покупателями [1,4].

При решении о проведении мероприятий по стимулированию продаж конечных потребителей предприятие преследует такие цели, как увеличение объема продаж, сохранение и увеличение доли, занимаемой на рынке, продолжение позиционирования бренда, увеличение числа потребителей, частоты покупок и размера «среднего чека», и, в целом, повышения своей конкурентоспособности [5].

В зависимости от используемых средств, выделяют следующие виды стимулирования: ценовое стимулирование; натуральное стимулирование; игровое (активное) стимулирование; услужливое стимулирование; мерчандайзинг.

Под ценовым стимулированием можно понимать такой вид стимулирование конечного покупателя, в основе которого лежит снижение цены с реализуемого товара [2]. Такой вид стимулирования имеет свои «плюсы» и «минусы». К преимуществам можно отнести: быстрый рост сбыта, избавление от товарных залежей, привлечение новых покупателей. К недостаткам относится: непостоянство целевой аудитории марки (покупатели очень чувствительны к изменениям цен, они отдадут в большей степени предпочтение товарам, на которые есть скидки. Поэтому, товар будет актуален для потребителя только в момент скидки, и после ее прекращения, вероятно, что покупатель «уйдет» от данной марки), снижение вероятности покупки в ближайшем будущем, так как имеется возможность создания запаса данного продукта у покупателя. К методам ценового стимулирования относятся, в первую очередь, технологии предоставления скидок, реализуемые различными способами. Оставшиеся методы (натурального, активного, услужливого стимулирования) относятся к неценовым. Очень часто можно встретить

сочетание нескольких методов стимулирования продаж между собой. Например, при проведении демонстрации или выставке товара участвуют в таком мероприятии консультанты, которые дают посмотреть на товар в действии, а в зависимости от самого товара предложить его дегустацию (если речь, к примеру, идет о продовольственных и частично непродовольственных товарах), также покупатели могут наблюдать и снижение цены на товар, который предлагается на выставке или презентуется. Мискование между собой различных методов стимулирования напрямую зависит от типа товара – продовольственные или непродовольственные.

При применении средств стимулирования сбыта стоит правильно ставить временные рамки проведения данного мероприятия, так как чрезмерно долгое проведение стимулирования может нанести и ущерб компании посредством того, что у покупателя сложится мнение как о магазине с постоянными скидками, а это поспособствует ухудшению образа фирмы [9].

При стимулировании продаж большое внимание должно уделяться качеству обслуживания [12,14]. Зачастую встречаются ситуации, когда персонал, при отсутствии должного контроля со стороны руководства, не исполняет свои обязанности по проведению компании по стимулированию продаж, что резко снижает ее эффективность.

В заключении необходимо отметить, что стимулирование сбыта является прекрасным средством для привлечения клиентов, повышения работоспособности и для улучшения положения компании на рынке, но оно будет работать эффективно тогда, когда будет правильно организован план проведения мероприятий с четкой постановкой задач и целей, которые организации хотелось бы достигнуть.

#### **Список литературы**

1. Tyunik O.R., Nikishin A.F., Pankina T.V. Improvement of goods flow in current economic environment // Proceedings of the 7th International Conference on Economic Sciences. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 7-10.
2. Kuznetsova A.A., Nikishin A.F., Mayorova E.A. Managing price policy of trade organizations in the internet. В сборнике: The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. Vienna, 2015. С. 130-132.
3. Zhurkina L.S., Ukhanova Ju.A., Nikishin A.F. Promotional activities in trade and different ways to improve them // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2015. № 5-6. С. 157-158.
4. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в российской федерации и перспективы его развития // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8. С. 7-10.
5. Брагин Л. А., Иванов Г. Г., Стукалова И. Б. и др. Торговля: состояние и перспективы развития: сборник научных статей и докладов на научно-практических конференциях. -Ч. 2. -М.: Спутник+, 2011.
6. Журкина Л.С. Особенности управления BTL – рекламой в современных условиях. В сборнике: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 118-121.

7. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Разработка маркетинговой стратегии и система контроллинга в антикризисном управлении предприятием // Вопросы структуризации экономики. – 2010. – № 3. – С. 228-233.
8. Майорова Е.А., Никишин А.Ф. Влияние социальной ответственности на эффективность розничных торговых организаций // Сборник научных трудов Sworld. – 2014. Т. 26. № 4. С. 23-24.
9. Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Нематериальные активы и их влияние на социально-экономическую эффективность торговли // Экономика и предпринимательство. 2016. № 1-1 (66-1). С. 1133-1136.
10. Маслова Е.А., Тимяшева А.Т., Тимяшева Е.Т., Никишин А.Ф. Современные тенденции в стимулировании продаж // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 1-11. С. 84-87.
11. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. Некоторые особенности управления сбытовой политикой предприятий малого бизнеса // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 4. С. 51-54.
12. Тимяшева Е.Т., Маслова А.Е., Никишин А.Ф. Качество обслуживания как фактор увеличения эффективности хозяйственной деятельности торговых организаций // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 7-4 (51). С. 14-17.
13. Уханова Ю.А. Повышение эффективности управления персоналом при организации ВТЛ активности. В сборнике: Проблемы внедрения результатов инновационных разработок. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. Уфа, 2015. С. 248-252.
14. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора на деловой климат в секторе розничной торговли России // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 15. С. 2483-2498.

## СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

***Никишин А.Ф.***

доцент кафедры торговой политики, канд. техн. наук, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

Розничная торговля, в силу ее близости к потребителю, играет важную социальную функцию. Одним из направлений повышения качества данной функции является электронная торговля. В статье рассматриваются такие социальные функции электронной торговли, как снижение уровня цен, формирование ассортимента товаров и другие функции.

*Ключевые слова:* торговля, розничная торговля, электронная торговля, электронная коммерция, социальная роль торговли.

Хозяйственная деятельность коммерческих организаций ставит своей основной целью максимизацию получаемой прибыли. Одним из основных факторов, определяющих объем получаемой прибыли, являются доходы, зависящие от интенсивности покупательского потока. Тем не менее, с целью увеличения своей прибыли торговые организации вынуждены минимизировать собственные издержки, в том числе затраты, связанные с товародвижением.

Организации розничной торговли осуществляют непосредственный контакт с населением, во многом определяя качество его жизни [10]. Этим определяется высокая социальную ответственность торговых организаций в современной экономике [7,11]. Тем не менее, стремление торговых организаций оптимизировать затраты на товародвижение ведет к снижению предлага-

емого ассортимента [5], сужает возможности потребительского выбора [20]. В ситуации сокращения государственных доходов от экспорта нефти, правительство вынуждено вводить новые налоги [21], что, в свою очередь, также ведет к росту затрат организаций торговли.

В настоящее время чем ниже плотность населения, тем уже предлагаемый потребителям ассортимент товаров, и тем выше затраты на организацию товародвижения [2]. Это объясняется тем, что, с одной стороны, стоимость доставки товаров в регионы выше, а с другой стороны, меньше вероятность покупки товаров покупателями. Важной задачей регионального товародвижения является снижение уровня цен на реализуемые товары. К сожалению, меньшая плотность населения регионов ведет к тому, что стоимость товаров делится на меньшее количество человек, что ведет к увеличению стоимости товаров.

Организация большого количества региональных децентрализованных товарных связей является более сложной задачей, чем использование хабовой системы товароснабжения. Эффективность инвестиций в создание такой системы является достаточно высокой.

Основным фактором, определяющим реализуемый ассортимент товаров, являются потребности покупателей. Решению данной задачи является использование механизмов электронной коммерции.

Обеспечение доступности населению товаров является важной социальной задачей организаций торговли [4,8,13]. Однако в традиционной торговле, как сказано было выше, решению указанной задачи мешают высокие затраты на товародвижение.

Современным направлением развитие торговли является электронная торговля [19]. Развитие электронной торговли в первую очередь определялось развитием информационных технологий, однако в своем развитии такой вид торговой деятельности обладает рядом преимуществ [17]. Одним из них является потенциально более низкий уровень цен в электронной торговле по сравнению с традиционной [1]. Потенциал снижения цен электронной торговли формируется на основе более низких затрат на организацию торговотехнологического процесса, а также, по рыночным механизмам, определяется более высоким уровнем конкуренции. Низкие цены, системы скидок позволяют реализовать товары социально-незащищенным группам населения [14]. В условиях экономического кризиса роль данного фактора сильно возрастает, и низкий уровень издержек ведет к улучшению конкурентного положения торговой организации на потребительском рынке [6].

Технологии электронной торговли позволяют оптимизировать обеспечение торговой организации товарными ресурсами [9]. Механизмы электронной торговли позволяют торговым организациям формировать товарные запасы на основе потребительского выбора, используя информацию о поведении потребителя в сети Интернет [3]. Формирование товарных запасов на основе потребительского выбора обладает рядом преимуществ как для покупателя, так и для продавца – покупатель получает возможность приобрести именно те товары, которые ему необходимы, выбирая из достаточно широкого ассортимента товарного предложения, а продавец не несет затраты на закупку товаров, на которые отсутствует покупательский спрос. Изначально продажи товаров предполагались в научных работах с использованием услу-

ги доставки товаров покупателю [18,19], однако практика показала большую популярность услуги самовывоза товаров [15]. Реализация товаров с использованием услуги самовывоза товаров позволяет, для покупателя, реализовать процесс покупки товаров максимально похожим на традиционную форму, в то время как торговые организации имеют возможность сформировать оптимальный товарный ассортимент.

Огромное значение электронная коммерция имеет для лиц с ограниченными физическими возможностями. Именно электронная торговля в этом случае позволяет произвести покупку товаров самостоятельно, не выходя из дома.

Одним из направлений развития электронной торговли является реализация цифровых товаров [16]. В качестве реализации социальной роли при реализации таких товаров являются ауди-книги, получившие широкое распространение в сегменте потребителей пенсионного возраста.

Использование информационных сетей также играет важную роль при проведении социальных исследований [12]. Автоматизированная обработка собранных данных увеличивает скорость, повышает надежность их обработки [9].

В заключении необходимо отметить высокую социальную функцию электронной торговли, а также большой потенциал ее развития.

#### **Список литературы**

1. Kuznetsova A.A., Nikishin A.F., Mayorova E.A. Managing price policy of trade organizations in the Internet В сборнике: The Ninth International Conference on Economic Sciences Proceedings of the Conference. 2015. С. 130-132.
2. Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Современное состояние регионального товародвижения в Российской Федерации и перспективы его развития // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8. С. 7-10.
3. Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Факторы, определяющие поведение покупателей в сети Интернет // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6-4 (50). С. 24-26
4. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Корпоративная социальная ответственность в торговом бизнесе // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 20. С. 3569-3582.
5. Иванов Г.Г., Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Шипилова С.С. Управление ассортиментом торговой организации // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2015. № 6 (73). С. 13.
6. Ильяшенко С.Б., Солдатов Н.Ф. Инструменты повышения продаж в электронной торговле в период кризиса // Экономика и управление в машиностроении. 2015. № 6. С. 48-50.
7. Куренкова В.П. О социальной роли розничных предприятий на потребительском рынке. В сборнике: Развитие предпринимательства в торговле и услугах: проблемы и перспективы Материалы Международной научно-практической конференции. Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов в 2 частях. под редакцией Рагулиной Ю. В.; Московская академия предпринимательства при Правительстве Москвы. 2013. С. 33-36.
8. Куренкова В.П. Доступность розничных предприятия как социальная задача государственного регулирования торговой деятельности. В сборнике: Развитие экономики и предпринимательства в условиях экономических стратегий импортозамещения Материалы международной научно-практической конференции, сборник научных статей преподавателей, аспирантов и студентов. под ред. Малышкова В.И. Москва, 2015. С. 81-84.
9. Леонова Ю.Г. Основные аспекты рыночных исследований в предприятиях торгового сервиса. В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 89-90.

10. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Новые технологии в сфере розничной торговли: современный подход // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 3. С. 395-397.
11. Майорова Е.А. К вопросу о социальной эффективности торговли // Успехи современного естествознания. 2015. № 1-4. С. 718.
12. Майорова Е.А., Иванов Г.Г. Результаты исследования восприятия покупателем социальной ответственности торговых структур // Наука и бизнес: пути развития. 2015. № 5. С. 129-132.
13. Майорова Е.А., Никишин А.Ф. Влияние социальной ответственности на эффективность розничных торговых организаций // Сборник научных трудов SWorld. 2014. Т. 26. № 4. С. 23-24.
14. Митяева О.А. Сегментация рынка по мотивам потребительского выбора // Социология. 2011. № 4. С. 158-171.
15. Никишин А.Ф., Панкина Т.В., Шипилова С.С. Услуга самовывоза как фактор развития электронной торговли // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 10 (50). С. 36-39.
16. Панкина Т.В. Особенности организации торговли цифровыми товарами. В сборнике: Проблемы социально экономического развития регионов. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Сукиасян А.А.. Уфа, 2015. Т. 2. С. 65-67.
17. Панкина Т.В. Современное состояние электронной торговли в России и за рубежом//Вопросы экономических наук. -2008. -№ 6. -С. 93-99.
18. Панкина Т.В. Электронная коммерция и электронная торговля: подходы к классификации//Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. - 2008. -№ 5. -С. 80-84.
19. Панкина, Т. В. Теоретико-методическое обеспечение процесса развития электронной торговли в малом бизнесе: автореф. дис.. канд. экон. наук/Т. В. Панкина. М., 2011. С. 9.
20. Тимирьянова В.М., Красильникова Е.А., Жилина Е.В. Региональные особенности потребления и развития рынка потребительских товаров. В сборнике: Проблемы и перспективы развития регионов и предприятий в условиях глобализации экономики Российской экономической университет имени Г.В. Плеханова, Уфимский институт (филиал) Дрезденский технический университет, Словацкий технологический университет, Институт экономики УрО РАН. 2014. С. 141-146.
21. Шинкарёва О.В., Майорова Е.А. Оценка влияния введения торгового сбора на деловой климат в секторе розничной торговли России // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 15. С. 2483-2498.

## **ПРИНЦИПЫ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

***Новожилова Ю.В.***

аспирант, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова,  
Россия, г. Ярославль

В статье обсуждаются современные тенденции развития интегрированной отчетности. Автор рассматривает вопросы классификации принципов учетного процесса с целью построения устойчиво функционирующего бизнеса.

*Ключевые слова:* интегрированная отчетность, принципы учетного процесса, принципы бизнеса, устойчивое развитие бизнеса.

Весьма актуальными и обсуждаемыми научным сообществом являются вопросы, связанные с формированием интегрированной отчетности и её ис-



пользованием. В результате трехлетнего периода разработана и опубликована 9 декабря 2013 г. «версия 1.0» Международного стандарта по интегрированной отчетности, которая определяет основную её цель – «объяснение поставщикам финансового капитала, как организация создает стоимость в течение долгого времени» [1, с. 9]. Данный стандарт устанавливает ведущие принципы и элементы содержания интегрированной отчетности, а также фундаментальные концепции, лежащих в её основе. При этом он не определяет конкретные показатели деятельности компаний, которые должны быть раскрыты в отчете: организации самостоятельно на основе профессионального суждения должны установить, оценить и отобрать показатели, которые характеризуют их деятельность (количественно и/или качественно), отразить существенные факторы, влияющие на создание стоимости в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе.

Вместе с тем, можно утверждать, что экономические субъекты стремятся иметь средства для собственного развития и удовлетворения потребностей собственника. Считаем, что они должны ориентироваться на будущее и отвечать требованиям устойчивого развития бизнеса. При этом под устойчивым развитием следует понимать такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. С учетом сказанного, одной из целей организаций должно стать создание устойчиво функционирующего бизнеса, а также максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периодах. А современным пониманием благосостояния является максимизация стоимости компании.

По нашему мнению, экономический субъект, принявший решение формировать интегрированный отчет, должен разработать внутренний документ, который будет регламентировать процесс его построения. Считаем, что проблема разработки такого документа немаловажна при внедрении модели устойчивого развития бизнеса в деятельность экономического субъекта. Он призван четко объяснять на основе каких правил, принципов и стандартов сформирована отчетность организации. Считаем, что в нём следует отразить ведущие принципы, которые лежат в основе подготовки интегрированного отчета [1, с. 7]: 1. Стратегический фокус и ориентация на будущее; 2. Связность информации; 3. Взаимодействие с заинтересованными сторонами; 4. Существенность; 5. Краткость; 6. Достоверность и полнота; 7. Постоянство и сопоставимость.

При этом находим целесообразным рассмотрение принципов учетного процесса в их гармонизации с принципами устойчивого развития бизнеса [3, с. 53]. Стоит отметить, что практически нет публикаций, пытающихся объединить принципы бизнеса и учетного процесса. Первые служат базисом, ключевыми правилами, по которым строится и осуществляется деятельность каждой организации. Встречаются разные подходы к определению принципов бизнеса. На наш взгляд, интересным является подход, основанный на 14 принципах качества Э. Деминга [2, с. 53], которые по сей день остаются основой для управления качеством работы организаций во всем мире (рис.).

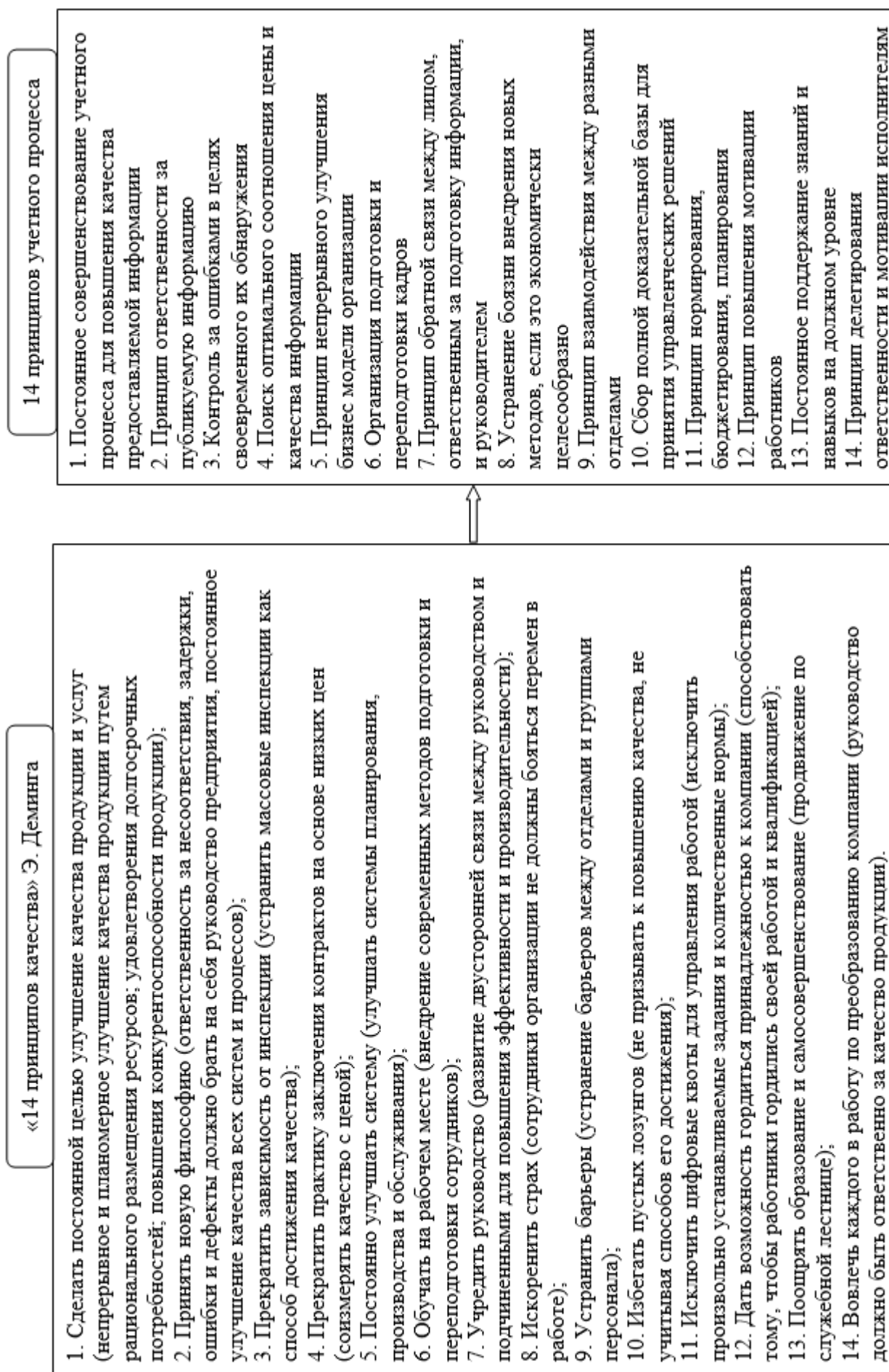


Рис. Классификация принципов учетного процесса исходя из «14 принципов качества» Э. Деминга

Схема 1 показывает предложенную нами классификацию, основанную на «14 принципах качества» Э. Деминга, из которых выведены соответствующие принципы учетного процесса. Следует отметить, что она в первую очередь интересна для организации управленческого учета компании. При этом синхронизация принципов учетного процесса и бизнеса является значимым шагом для эффективного использования возможностей учета в достижении поставленных целей организации и обеспечении устойчивого развития [3, с. 54]. Вместе с тем, находим приоритетным дальнейшее исследование концептуальных основ интегрированной отчетности с точки зрения построения устойчиво функционирующего бизнеса.

#### **Список литературы**

1. Международный стандарт <ИО> // International Integrated Reporting Council ('IIRC'), 2013. URL: [http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx\\_en-US\\_ru-RU.pdf](http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf) (дата обращения: 14.02.2016).
2. Нив Г. Организация как система: Принципы построения устойчивого бизнеса Эдвардса Деминга / Генри Нив ; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 370 с.
3. Новожилова Ю.В. Новый подход к классификации принципов учетной политики для обеспечения устойчивого развития бизнеса // Новая российская экономика: движущие силы и факторы: материалы межд. научн-практ. конф. молодых ученых, аспирантов и магистров / под ред. А.А. Костровой; Ярославский гос. Ун-т им. П.Г. Демидова. — Ярославль: ЯрГУ, 2015. С. 52-54.

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

***Павлова А.В.***

аспирант кафедры «Экономика и экономическая безопасность»,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации, Орловский филиал, Россия, г. Орел

В статье представлена оценка преимуществ функционирования интегрированных объединений организаций на примере кластерных структур. Данные преимущества представлены в их видовой авторской группировке с отдельной характеристикой преимуществ для участников кластера, для региона и страны в целом. Развитие кластеров и применение данной перспективной формы межорганизационного взаимодействия не имеет в нашей стране необходимого правового обеспечения. Доказано, что решение важнейшей проблемы разработки системы нормативно-правового регулирования функционирования кластерных объединений организаций имеет важное значение и находится во взаимосвязи с развитием отечественной экономики.

*Ключевые слова:* кластер, преимущества кластерных образований, нормативно-правовое регулирование кластерных структур.

Развитие сетевого межорганизационного взаимодействия создает условия и открывает новые возможности для экономического роста субъектов хозяйствования. В настоящее время в целях повышения конкурентоспособности и эффективности хозяйственной деятельности для отечественных пред-

приятий является актуальным использование кластерной концепции, которая получила широкое распространение в развитых странах. Кластерная форма организации имеет ряд преимуществ. На основе исследований Шарф А.А., нами выделены группы преимуществ кластера для субъектов кластерных образований, для региона и для страны в целом [5].

Таблица

**Преимущества кластерных образований**

Для предприятий кластера	Для региона	Для страны
<b>1. Экономические</b>		
Снижение себестоимости продукции, рост ресурсной обеспеченности, повышение показателей эффективности хозяйственной деятельности, снижение барьеров для выхода на рынок, осуществление конкуренции внутри кластера	Повышение инвестиционной привлекательности региона, усиление конкурентных позиций региона, увеличение доходов бюджета за счет налоговых поступлений	Появление новых методов конкуренции, экономическое развитие смежных отраслей, увеличение налоговых поступлений в бюджет, переход от политики выравнивания социально-экономического положения территорий к политике поддержки регионов.
<b>2. Инфраструктурные</b>		
Возможность развития существующих и создания новых направлений деятельности, создание инфраструктуры для исследований, разработок и реализации продукции	Развитие инфраструктуры региона (транспортной, инновационной, социальной, инвестиционной, сбытовой, образовательной и т.д.), стимулирование развития новых компаний	Повышение уровня развития инфраструктуры страны, создание благоприятных условий для динамичной работы рынков
<b>3. Коммуникационные</b>		
Доступ и интенсивный обмен информационными ресурсами участников, развитие взаимосвязей и взаимоотношений между субъектами кластера, создание технологической, производственной, сбытовой и информационной сети	Развитие форм и способов взаимодействия между представителями бизнеса, науки и государства	Взаимодействие и скоординированность действий государства, науки и представителей бизнеса, с целью выявления проблем и активизации инновационно-инвестиционной деятельности
<b>4. Социальные</b>		
Повышение уровня квалификации кадров.	Снижение безработицы, увеличение занятого населения, рост уровня заработной платы, повышение потребительской удовлетворенности	Решение проблем на рынке трудовых ресурсов и повышение качества жизни населения, снижение социальной напряженности
<b>5. Репутационные</b>		
Формирование престижности участие в кластере, повышение качества и конкурентоспособности продукции	Укрепление позиций региона, повышение его рейтинга	Повышение имиджа и престижа в международной среде
<b>6. Производственные</b>		
Оптимизация производственно-технологических процессов, рост производительности	Активизация производственной деятельности региона	Наращивание производственного потенциала страны

В Российской Федерации существуют проблемы, связанные с реализацией кластерного подхода, одной из которых является несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей кластеризацию в стране.

Нормативное регулирование отношений, возникающих в процессе создания и функционирования кластерных образований отстает от темпов научного прогресса.

В законодательстве встречаются различные варианты трактовки понятия «кластер». Кластер определяется как договорная форма кооперации организаций; группа географически локализованных взаимосвязанных инновационных фирм; объединение разного рода предприятий и организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации; совокупность инфраструктуры территории, участников проекта и механизмов взаимодействия; совокупность особых экономических зон одного типа или нескольких типов, управление которой осуществляется одной управляющей компанией [2, с. 244].

Кроме того, в настоящее время отсутствует единый подход к типологии кластеров, его субъектного состава, не освещены вопросы регулирующие порядок создания кластера, постановку на налоговый учёт, отчётность кластерного образования, контроль за его деятельностью, критерии оценки эффективности функционирования кластера, порядок реорганизации и ликвидации элементов кластерной структуры. Также не определены механизмы координации деятельности федеральных, региональных и местных органов власти, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики.

Основой экономического успеха любой организации, в том числе и их интегрированных кластерных объединений, является разработка, внедрение и коммерциализация инноваций, их прогнозирование, контроль и анализ эффективности инновационных процессов в целях обеспечения роста национального продукта и повышения конкурентоспособности организаций [3, с. 14].

Инновационная компонента является характерной чертой кластерных образований. На современном этапе активно развивается законодательство, регулирующее инновационную деятельность, что может служить базой создания кластерной политики. В зависимости от особенностей кластерных структур положительное влияние на их развитие может оказать совершенствование гражданского, таможенного, налогового, бюджетного, земельного, сельскохозяйственного законодательства и законодательства в сфере информационных технологий [4, с. 103]. Безусловно, наибольший эффект будет иметь разработка и применение мер и инструментов поддержки в рамках кластерной политики.

Зарубежный опыт показывает, что кластерная политика в развитых странах Северной Америки (США, Канада) и Западной Европы (Франция, Германия, Финляндия) реализуется «снизу-вверх» – от регионального уровня к федеральному. В России наоборот направления развития определяются федеральной властью, а нижестоящие уровни должны подстраиваться под цели и стратегии вышестоящих структур [1].

В целях эффективного управления кластерными структурами в России должны быть приняты меры по нормативно – правовому обеспечению деятельности кластера на федеральном, региональном, местном уровнях и на уровне кластера. На наш взгляд, целесообразно создание законопроекта на

федеральном уровне, регулирующего вопросы формирования и функционирования кластерных структур, а на его основе необходимо разработать нормативно-правовые акты на уровне субъектов РФ и муниципальных образований с учетом их социально-экономических условий.

На уровне кластерных образований должны приниматься стратегии и формироваться акты, закрепляющие создание кластера, регулирующие его деятельность, определяющие систему управления и иные локальные акты по усмотрению субъектов кластерного образования.

Перспективные кластерные образования должны формироваться и функционировать при серьезной поддержке государства, одним из компонентов которой является формирование нормативно-правового обеспечения деятельности кластера на различных иерархических уровнях.

#### **Список литературы**

1. Бочкова Е.В. Вопросы нормативно-правового обеспечения реализации кластерного подхода в России // Экономика и социум. 2015. №1-2(14). URL: [https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.iupr.ru%2Fdomains\\_data%2Ffiles%2Fzumal\\_14%2FBochkova%2520E.V.%2520\(osnovnoy%2520razdel\).pdf&name=Bochkova%20E.V.%20\(osnovnoy%20razdel\).pdf&lang=ru&c=56cc23aca408](https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.iupr.ru%2Fdomains_data%2Ffiles%2Fzumal_14%2FBochkova%2520E.V.%2520(osnovnoy%2520razdel).pdf&name=Bochkova%20E.V.%20(osnovnoy%20razdel).pdf&lang=ru&c=56cc23aca408) (дата обращения 20.02.2016)
2. Брагина Е.В. О правовой модели кластерного образования // Научные исследования: от теории к практике: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 6 нояб. 2015 г.). В 2 т. Т. 2– Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – № 4 (5). – С. 243–246.
3. Проняева Л.И. Управленческий учет и инновационно-инвестиционная политика в АПК // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 19. С. 12-21.
4. Туликов А.В. Государственная поддержка инновационных кластеров: проблемы правового регулирования // Интеллектуальная собственность: теория и практика: Сб. докл. научно-практической конференции «Петербургские коллегияльные чтения – 2009»– СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2009. – С. 101-104.
5. Шарф А.А. Кластерная политика как элемент инновационной экономики // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 1 . URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/01/7226> (дата обращения: 20.02.2016).

### **ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК ДВИЖУЩЕЙ СИЛЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ**

***Потехина Е.В.***

профессор кафедры прикладной математики, д.э.н., доцент,  
Российский государственный университет, Россия, г. Москва

Мировой экономический кризис, побудивший к серьезным попыткам осмысления происходящих социально-экономических процессов в масштабах, как российской экономики, так и зарубежных экономических систем, постепенно теряет свою остроту, и мировая экономическая система переходит в новое состояние, в новую фазу экономического развития. В данной работе рассмотрено развитие автомобильной промышленности в качестве движущей силы мировой экономики.

*Ключевые слова:* автомобильная промышленность, автомобильный рынок, производство, экономический спад, тенденция, статистические данные, ценовой сегмент.

Для российской экономики в 2014 г. было характерно дальнейшее замедление темпов роста на фоне ухудшения условий сотрудничества с основными зарубежными партнерами и резких колебаний конъюнктуры на сырьевых и валютных рынках. В результате, к концу года, экономика России вошла в фазу стагнации и столкнулась с реальными рисками экономического спада в начале 2015 г. [2. С.122]

Определяя основы развития автомобильной промышленности как движущей силы мировой экономики и ее перспективы для макроэкономического роста страны, следует отметить, что анализ состояния, структуры и перспектив рынка легковых автомобилей подразумевает рассмотрение параметров автомобильной промышленности как основы национальной структуры продаж легковых автомобилей [1. С.109].

В соответствии с действующей в РФ классификацией видов экономической деятельности (ОКВЭД) автомобильная промышленность структурируется по следующим подотраслям:

- производство легковых автомобилей (моторных транспортных средств для перевозки не более девяти человек, включая водителя; спортивных и гоночных автомобилей, жилых автофургонов, специализированных автомашин скорой помощи и автокатафалков);
- производство автобусов и троллейбусов (автобусов и других автомобилей для перевозки 10 человек или более, включая водителя; троллейбусов);
- производство грузовых автомобилей (бортовых, фургонов, тягачей для автоприцепов, самосвалов (кроме внедорожных) и прочих специализированных грузовых автомобилей);
- производство автомобилей специального назначения (автомобилей-самосвалов, предназначенных для использования вне дорожной сети, автокранов, автомобилей, предназначенных для движения по снегу, для гольфовых площадок, прочих автомобилей специализированного назначения).

Указанные подотрасли характеризуются существенными различиями в факторах формирования спроса и предложения, в связи, с чем представляется целесообразным исследование объема и динамики автомобильного рынка в разрезе данных сегментов.

Соотношение стоимостных долей указанных сегментов показывает (по стоимости производимой продукции), что производство легковых автомобилей составляет более 90 % общего объема производства отрасли. В связи с этим, подходы и методы анализа и прогнозирования автомобильного рынка в данной работе будет рассматриваться на примере рынка легковых автомобилей.

Автомобильный рынок России в общем понимании включает в себя все находящиеся в сфере обращения в пределах юрисдикции страны новые и бывшие в употреблении легковые автомобили. При этом современный автомобильный рынок сильно неоднороден по своей структуре, а также тенденциям развития его составных частей.

Рассмотрено динамическое соотношение сегментов рынка легковых автомобилей, выделенных на основании стоимости товарной единицы, и оцененных в количественном выражении (которое позволяет исключить влияние изменений ценовой политики) за 2010-2013 годы (рисунок).

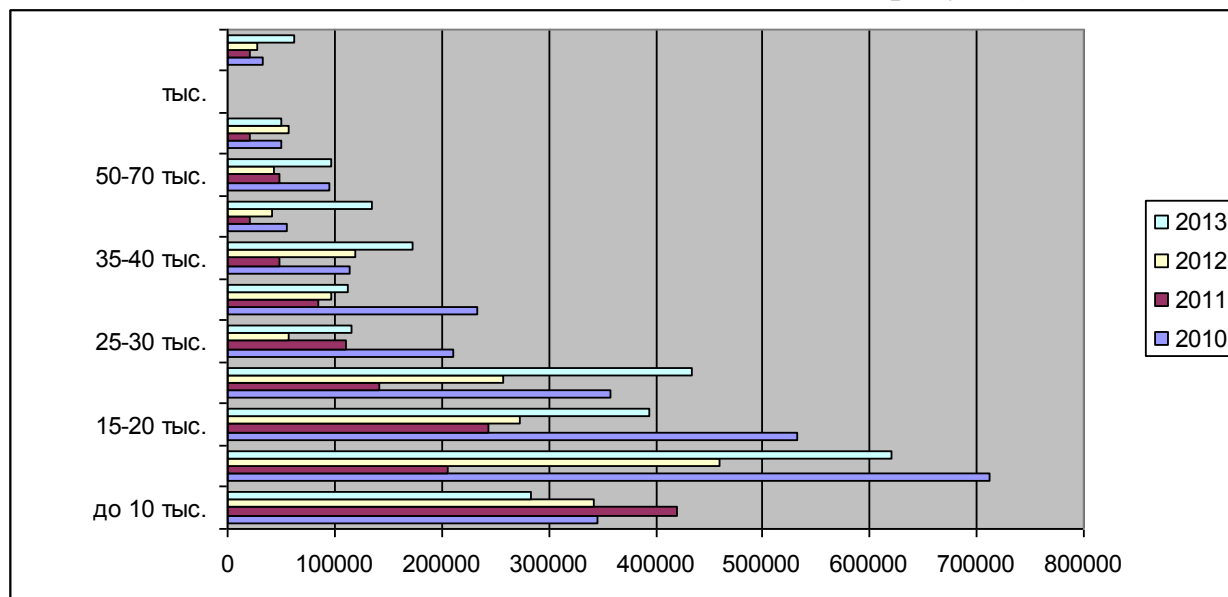


Рис. Распределение количества (штук) реализованных легковых автомобилей в РФ по стоимостным сегментам за 2010-2013 гг.<sup>1</sup>

Исходя из анализа, можно выделить следующие однородные ценовые сегменты:

- 1) сегмент до 10 тыс. долл. США;
- 2) сегмент от 10 до 20 тыс. долл. США (разрыв цепи товарных субститутов между диапазонами до и свыше 15 тыс. долл. США не установлен);
- 3) сегмент от 20 до 25 тыс. долл. США;
- 4) сегмент от 25 до 35 тыс. долл. США;
- 5) сегмент от 35 до 50 тыс. долл. США (разрыв цепи товарных субститутов между диапазонами до и свыше 40 тыс. долл. США не установлен);
- 6) сегмент от 50 до 70 тыс. долл. США;
- 7) сегмент свыше 70 тыс. долл. США.

Выделенные ценовые сегменты существующего ассортимента легковых автомобилей могут быть использованы в качестве базы для дифференцированного прогнозирования рыночного спроса в рамках данных однородных сегментов. Дальнейшая дифференциация внутри выделенных сегментов может быть произведена исходя из анализа соотношений потребительских качеств моделей легковых автомобилей как внутри сегмента, так и между близкими ценовыми сегментами.

Продажи новых легковых автомобилей по итогам 2014 года составили около 2,3 миллиона штук, по данным исследования, проведенного агентством "АвтоСтат"<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> По данным справочного издания «Автомобильный рынок России-2014» Аналитического агентства «Автостат».

<sup>2</sup> Там же.



Данный показатель на 11% ниже результатов 2013 года, когда в России было продано 2,61 млн. новых машин. Эксперты отмечают, что общий объем перерегистраций автомобилей с пробегом за 2014 год увеличился до 6 млн. единиц, что на 4% выше прошлогоднего результата (5,75 млн. шт.).

Продажи автомобилей с пробегом у официальных дилеров выросли в среднем на 20-30% – через дилерские центры в 2014 году прошло более 400 тысяч подержанных машин.

Рынок коммерческих автомобилей по итогам 2014 года снизился еще сильнее. В сегменте легких коммерческих автомобилей (LCV) за 12 месяцев было продано порядка 135 тыс. машин, что на 18% меньше результата 2013 года. В результате падения объема продаж производство автомобилей в России в 2014 году сократилось почти на 10%, при этом импорт упал на 25%. По оценкам экспертов, в 2015 году продажи новых автомобилей в России могут составить 1,5-2 миллиона штук<sup>1</sup>.

Таким образом, основой для дифференциации структуры рынка легковых автомобилей с целью выделения его однородных сегментов должно выступать выделение сегментов потребительских предпочтений с последующим анализом возможного перемещения части спроса в ближайшие ценовые сегменты.

Прогнозом Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук (ИНП РАН) «Стратегия развития автомобильной промышленности России», сформированным на базе общего прогноза долгосрочного развития экономики РФ на период до 2015 года, (составлен в апреле 2005 г. на базе данных МЭРТ РФ), были предусмотрены два сценария развития ситуации на автомобильном рынке страны. Первый – инерционный (сохранение текущих тенденций в развитии отрасли), второй – целевой (предполагал ускоренное развитие внутреннего производства и значительную экспортную экспансию).

За основу расчетов был принят наиболее оптимистичный вариант развития экономики РФ, в качестве целевых индикаторов которого были выделены достаточно разноплановые показатели.<sup>2</sup>

I. Внутренние экзогенные условия: снижение темпов инфляции потребительских цен: 7-7,5%, 6-6,5% и 4-5 % в 2006-2008 гг. соответственно; плавный рост среднегодового курса доллара: 27,8, 28,8 и 29,2 руб. за долл. в 2006-2008 гг. соответственно; выполнение государственных обязательств по удвоению за 4 года средней заработной платы работников бюджетной сферы и среднего размера пенсий; увеличение доли государственных инвестиций в ВВП на 0,4 % в 2006 году и около 0,15 % в последующие годы;

II. Внешние экзогенные условия: уровень цен на нефть Urals на уровне 34, 33 и 33,5 долларов за баррель в 2006 г. и последующих годах; добыча нефти на стабильном с тенденцией к росту уровне 486, 491 и 494 млн.т. в

---

<sup>1</sup> По данным справочного издания «Автомобильный рынок России-2014» Аналитического агентства «Автостат».

<sup>2</sup> Стратегия развития автомобильной промышленности России (анализ альтернатив и обоснование политики). М.: ИНП РАН, апрель 2005 г. ([www.ecfor.ru](http://www.ecfor.ru)).

2006-2008 гг.; экспорт нефти на стабильном с тенденцией к росту уровне 280, 285 и 288 млн. т. в 2006-2008 гг.; темпы роста мировой экономики на стабильном уровне 4,4, 4,2 и 4,3% в год в 2006-2008 гг.; рост прямых иностранных инвестиций в экономику РФ: 13, 16 и 18 млрд. долл. США в 2006-2008 гг. соответственно.

В качестве основных экзогенных переменных в модели использовались следующие показатели: темп роста отраслевого потребления домашних хозяйств; темп роста государственного потребления; динамика производственного накопления капитала; динамика непроизводственного накопления капитала; отраслевая динамика экспорта (сырьевые отрасли); отраслевая динамика импорта; индекс потребительских цен; курс доллара США; отраслевая динамика цен; базовые долгосрочные нормативы изменения материалоемкости; доля косвенно измеряемых услуг посредничества к валовой добавленной стоимости; динамика основных элементов третьего квадранта (оплата труда, налоги на продукты, налоги на производство, смешанный доход, субсидии на производство); динамика импортных пошлин на продукцию отдельных отраслей.

Согласно прогнозу ИНП РАН объем рынка новых легковых автомобилей в 2012 г. должен был составить 2,5 млн. шт. в инерционном варианте и 3,1 млн. шт. – в целевом. Таким образом, фактические сложившиеся условия замедления экономического роста и макроэкономического кризиса в РФ обусловили отставание рынка от прогноза на 29 % (фактические продажи составили 1776 тыс. шт.), причем прогнозный уровень был, достигнут рынком с временным лагом в 1 год (продажи 2013 года составили 2478,4 тыс.шт.).

При этом предполагалось следующее распределение объемов по сегментам рынка: согласно инерционному прогнозу, объем производства отечественных легковых автомобилей в 2012 году должен был составить 1,3 млн. шт., иномарок российской сборки – 600 тыс. шт., импорт иномарок – 600 тыс. шт.; согласно целевому – 1,5 млн. шт., 1,2 млн. шт., 0,4 млн. шт. соответственно. По факту можно констатировать, что инерционный прогнозный уровень по рынку иномарок был, полностью достигнут – продажи составили – 1219 тыс. шт., а вся величина недовыполнения прогноза пришлась на российские марки автомобилей – фактический размер рынка составил 557 тыс. шт., т.е. 42,8 % от прогнозного значения.

Что касается дальнейшей перспективы развития автомобильного рынка, рассматриваемой прогнозной моделью определяется дальнейшая повышательная динамика с достижением рубежа в 3500 тыс. легковых автомобилей. Вместе с тем при включении в модель фактора развития потребительского кредитования и анализе динамики доходов населения с учетом факторов кредитного расширения платежеспособного спроса – натуральная величина спроса на легковые автомобили была оценена в среднем по 4 предполагаемым сценариям на 2015 год в 4202 тыс. шт.

Следует отметить, что целевой вариант указанного прогноза скорее служит для демонстрации потенциальных максимальных возможностей развития положительных факторов, формирующих конечный спрос на новые легковые автомобили.

В более раннем прогнозе автомобильного рынка (июнь 2002 г.) – работе Государственного университета – Высшей школы экономики «Перспективы создания Общеввропейского экономического пространства в области автомобильной промышленности» был также применен сценарный подход. Инерционный сценарий предполагал сохранение существовавших тенденций в сфере производства автомобилей и сложившуюся структуру рынка, в то время как активный сценарий предусматривал создание Общеввропейского экономического пространства в области автомобильной промышленности и предполагал три основных изменения в регулирующей политике государства:

- повышенные импортные пошлины на период модернизации производства;
- взаимное снижение импортных пошлин в десятилетний срок до нуля в торговле автомобильной продукцией между Россией и ЕС;
- заранее объявленное опережающее повышение технических стандартов в области безопасности и экологических норм с целью гарантированного привлечения наиболее передовых технологий.

Согласно данному прогнозу объемы рынка более точно отразили фактически достигнутые параметры:

- по инерционному сценарию в 2010 г. прогнозируемая цифра совокупного спроса на новые легковые автомобили в России совпала с нижней границей правительственного прогноза, представленного в «Концепции развития автомобильной промышленности в России» и составила 2,2 млн. шт.;
- согласно активному сценарию за счет более высокого уровня цен на автомобили, который обусловлен переходом на более совершенные технологии производства и, в некоторой степени, возможным эффектом от возникновения дефицита на рынке автомобилей в результате введения временных пошлин, прогнозируемая цифра совокупного спроса оказалась меньше, чем в инерционном варианте и составила 1,9 млн. шт.

Следует отметить, что более ранние прогнозы развития автомобильного рынка отличались еще более скромной цифрой: крупнейший отечественный производитель ОАО «АВТОВАЗ», например, в начале 2001 г. оценил объем рынка новых легковых автомобилей в России к 2015 году всего в 1,7 млн. автомобилей<sup>1</sup>.

Таким образом, в рамках проведенного анализа, следует отметить, что автомобилестроение следует рассматривать в качестве движущей силы мировой экономики и ее перспективы для макроэкономического роста страны.

#### **Список литературы**

1. Потехина Е.В. Привлечение иностранных инвестиций для развития автомобильной промышленности. Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. № 6-8 С. 108-113.
2. Потехина Е.В., Бондоренко А.В. Взаимосвязь объема реальной денежной массы и кризисных явлений в Российской экономике. Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 122-125.

---

<sup>1</sup> Годовой отчет ОАО «АВТОВАЗ»-2001. (<http://www.vaz.ru/go2001/12.htm>).

## **МОТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ И ИСТОЧНИКИ СИНЕРГИИ В СТРУКТУРНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА**

*Рерих Л.М.*

старший преподаватель кафедры финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления, Россия, г. Новосибирск

В статье предложен комплексный подход к анализу источников синергетического эффекта во взаимосвязи с мотивами интеграционных преобразований. Особое внимание уделено факторам создания синергетической стоимости в структурных образованиях инновационного типа.

*Ключевые слова:* синергетический эффект, источники синергии, интеграция, конкурентные преимущества, инновационные преобразования, синергетическая стоимость, структурные образования инновационного типа.

В настоящее время в качестве важнейшей причины интеграционного взаимодействия корпоративных образований ученые и практики единодушно выделяют стремление получить и усилить синергетический эффект, то есть взаимодополняющее действие активов двух или нескольких предприятий, совокупный результат которого намного превышает сумму результатов отдельных действий этих компаний [3,5]. В тоже время среди ученых-экономистов не сложилось единого мнения в отношении источников синергии и классификации синергетических эффектов.

Так, И.Ансоффом была обоснована необходимость определения потенциальных синергизмов в разрезе различных направлений бизнеса и последующее их сравнение с профилем деловых способностей компании. Исходя из этого методологического положения, им определены следующие разновидности синергетических эффектов:

- торговые;
- операционные;
- инвестиционные;
- управленческие.

В зависимости от видов деятельности и их взаимосвязей (материальных и нематериальных) представлена классификация синергии у М.Портера. Он выделяет три вида синергетического эффекта, а именно, операционную, инвестиционную и финансовую синергии [4].

По мнению А. Дамодарана, следует различать операционные и финансовые синергетические эффекты, в основу которых положены одноименные мотивы интеграции [1].

В каждом отдельном случае формируются приоритеты целей и выбираются формы проведения интеграционных преобразований, определяются потенциальные возможности создания стоимости. Важным при этом является выяснение природы источников формирования синергетической стоимости [3]. Под последней, мы понимаем «приращенную стоимость структурного образования, полученную в результате реализации операционной, финансо-

вой, инвестиционной, инновационной синергии путем укрепления существующих или создания новых конкурентных преимуществ» [4].

Конкурентные преимущества как факторы создания синергетической стоимости в рамках интеграционных преобразований, представлены в таблице.

Таблица

**Конкурентные преимущества как факторы создания синергетической стоимости в рамках процессов интеграции**

Конкурентные преимущества, создающие синергетическую стоимость	Результат реализации конкурентных преимуществ
Увеличение масштабов деятельности, связанное с расширением	Увеличение массы прибыли и финансовых резервов
	Сокращение условно-постоянных затрат
	Приращение чистого денежного потока
Увеличение доли рынка	Сокращение затрат на единицу выпускаемой продукции
	Увеличение массы и нормы прибыли
	Улучшение показателей ликвидности и финансовой устойчивости
Диверсификация производства	Приращение чистого денежного потока
	Улучшение показателей ликвидности и финансовой устойчивости
	Повышение рентабельности вложений
Инновационные преобразования	Рост потенциала прибыльности
	Повышение инвестиционной привлекательности
	Повышение финансовой привлекательности

Таким образом, любой мотив интеграции несет в себе потенциал для реализации синергетического эффекта. Но только инновационные преобразования, запланированные в рамках конкретного типа стратегии интеграции, становятся "локомотивом экономического роста" [4], формируют новые свойства в системе, порождая долгосрочные конкурентные преимущества, повышающие инвестиционную и финансовую привлекательность объединенной компании и влияющие в наибольшей степени на величину синергетической стоимости.

По своей сути долгосрочная синергия представляет собой инновационный потенциал, который может быть реализован при правильной организации процесса интеграции и грамотном распределении ресурсов.

#### Список литературы

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран; Пер. с англ. 7-е изд.- М.: Альпина Паблишер. 2011.
2. Дементьева Н.М., Дементьев Д.В. Региональные кластеры в инновационном развитии территории // Инновационный потенциал бухгалтерского учета и экономического анализа: Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции. под ред. А.А Шапошникова. Новосибирск. 2014. С. 139-147.
3. Рерих Л.М. Источники синергетического эффекта интеграции корпоративных структур в экономических кластерах // Инновационный потенциал бухгалтерского учета и экономического анализа: Сборник научных трудов по материалам международной науч-

но-практической конференции. под ред. А.А. Шапошникова. Новосибирск, 2014. С. 380-390.

4. Рерих Л.М. Синергетический эффект интеграции в кластерных структурных образованиях // Вестник НГУЭУ. 2015. № 3. С. 67-79.

5. Рерих Л.М. Синергия как инструмент повышения эффективности процессов интеграции в условиях инновационной экономики // Вопросы теории и практики банковского бизнеса в условиях глобализации: Сборник научных статей. под ред. А.И.Шмыревой. Новосибирск. 2014. С. 131-140.

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

*Сайфуллина С.Ф.*

доцент кафедры экономики и управления на предприятии нефтяной и газовой промышленности, канд. экон. наук, Уфимский государственный нефтяной технический университет, Россия, г. Уфа

В статье рассматриваются составляющих инновационного потенциала экономической системы. Предложены направления повышения инновационного потенциала на основе развития научно-технического и человеческого потенциалов.

*Ключевые слова:* инновационный потенциал, инновационное развитие, научно-технический потенциал, человеческий потенциал.

Как на уровне государства, так и на уровне отдельных отраслей и компаний наиболее приоритетной стратегией развития является стратегия инновационного развития. Инновационное развитие, как правило, включает в себя разработку и внедрение новшеств в различные сферы деятельности компаний, а на уровне экономики страны – широкую диффузию инноваций, в первую очередь в наукоемких и высокотехнологичных.

Главными субъектами инновационного развития страны становятся компании, реализующие инновационные проекты, которые могут быть разработаны как внутри компании, так и за ее пределами [4], в научно-исследовательских институтах, наукоградах, технопарках, технологическими платформами и т.д.

Основу инновационного развития компании, как экономической системы составляют ресурсы, которыми компания в настоящий момент обладает или может быстро привлечь для реализации инновационных проектов. Большинство авторов [2, с. 64; 8, с. 160] предлагает оценивать инновационный потенциал как интегральный показатель, в который, как правило, включают следующие составляющие.

- Научно-технический потенциал, представляет собой совокупность законченных разработок, патентов, а также проводимых компанией исследований, которые находятся на различных стадиях. Также на величину научно-технического потенциала влияет наличие у компании научных кадров выс-

шей квалификации (доктора и кандидаты наук) и материально-технической базы для проведения исследований.

- Производственный потенциал, представляет собой совокупность основных и оборотных производственных фондов, находящихся в распоряжении предприятия. Величина производственного потенциала определяется степенью их соответствия современному уровню технического развития в отрасли.

- Финансово-экономический потенциал, оценивается через наличие у компании финансовых ресурсов для реализации инноваций, достигнутый уровень экономической эффективности, финансовой прочности, ликвидности и независимости от кредиторов [1; 7].

- Человеческий потенциал, может оцениваться через наличие знаний, навыков, способностей у работников организации. Человеческий потенциал складывается из двух составляющих: квалификации работников и их психологической готовности участвовать в реализации инновационных преобразований.

Основными направлениями повышения инновационного потенциала, на наш взгляд должно стать развитие научно-технического потенциала и наращивание человеческого потенциала. Главной проблемой в повышении научно-технического и человеческого потенциалов является отставание сектора науки и образования в России от реальных потребностей для инновационного развития страны [4, с. 30]. Следствием такого отставания стала низкая производительность труда в ключевых отраслях [6], которая в свою очередь определила низкую эффективность отраслей экономики по сравнению с развитыми странами и низкую восприимчивость экономики к инновационным преобразованиям.

Ключевым вопросом в развитии инновационного потенциала в России становится подготовка научных кадров и кадров высшей квалификации в системе высшего образования. Однако помимо подготовки кадров высокой квалификации система высшего образования должна также формировать у обучающихся психологическую готовность к внедрению инноваций в свою деятельность, развивать навыки разработки и реализации инновационных проектов, отличающихся высокой степенью неопределенности [5, с. 10].

#### **Список литературы**

1. Валинурова Л.С., Казакова О.Б., Исхакова Э.И., Евтушенко Е.В. Инструментарий финансового менеджмента на инновационно-ориентированном предприятии / учебное пособие. – Уфа, 2012.

2. Евтушенко Е.В., Юсупова Э.Р. Оценка инновационного потенциала предприятия // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2014. – №5 (121). – С. 63-68.

3. Евтушенко Е.В. Экономическое образование и экономическая наука на пороге радикальных реформ // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2008. – №1. – С. 28-35.

4. Котов Д.В. Методология и концепции инновационного развития современной экономики / Монография. М., 2008.

5. Котов Д.В. Механизм развития инновационной среды сектора высшего образования // Инновации и инвестиции. – 2011. – №1. – С. 9-14.

6. Лейберт Т.Б., Гайфуллина М.М., Халикова Э.А., Земцова В.Д. Оценка факторов, влияющих на динамику производительности труда в отраслях топливно-энергетического комплекса // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2015. – №3(125). – С. 43-50.

7. Рафиков И.Р., Ибрагимова Н.В. Сущность устойчивого развития предприятия / В сб.: Проблемы и достижения современной науки Материалы Междунар. науч.-практ. конференции: в 2-х частях, под ред. Т.С. Искужина., 2014. – С. 125-129.

8. Тухватуллина Е.В., Евтушенко Е.В. Оценка инновационного потенциала экономических систем / Е.В. Тухватуллина, Е.В. Евтушенко // Нефтегазовое дело. – 2013. – №11-3. – С. 160-164.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ТЕКУЩЕГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЕТОДОЛОГИИ**

***Салтанова Т.А.***

доцент кафедры инновационного менеджмента и предпринимательства,  
канд. эконом. наук, доцент, Ростовский государственный экономический  
университет (РИНХ), Россия, г. Ростов-на-Дону

***Алямин А.Ю.***

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

В статье рассмотрены современные проблемы методологии экономической теории, наиболее часто рассматриваемые при определении многообразия методов исследования, установлении связей с представителями других наук, повышении теоретической культуры экономистов.

*Ключевые слова:* методология экономической теории, логико-когнитивистское направление, социально-конструктивистское направление, социально-политические и культурные факторы, экспериментальная и поведенческая экономика.

Современные проблемы методологии экономической теории формируются исходя из понимания:

- во-первых, того, как реально устроена и функционирует современная экономическая наука во всей своей сложности;
- во-вторых, необходимости устранения информационных асимметрий;
- в-третьих, повышения теоретической культуры экономистов.

Выявленные проблемы экономической методологии сегодня стремятся решать за счет большего разнообразия методов, укрепления связей с экономистами и представителями других наук, дальнейшего концептуального экспериментирования, подкрепленного конкретным материалом case-studies.

Основным препятствием для их дальнейшего успешного решения может явиться усложнение самих предметных областей, теоретического языка и понятийного инструментария как в экономической науке, так и в её методологии.

В текущем развитии экономической методологии существуют два ключевых направления исследований, которые условно можно определить как логико-когнитивистское и социально-конструктивистское.



1. Логико-когнитивистское направление связано с тем, что в последнее время становится все более популярным так называемый натурализм в философии экономической науки. Это означает, что экономическая теория должна изучаться строгими методами, как самой экономической теории (economics of economics), так и современных теорий научного познания. Такой подход предполагает, что процесс познания анализируется исходя не только из логического анализа результата этого знания, но и из научного (когнитивно-психологического, поведенческого, экспериментального, даже психофизиологического) анализа процесса научного познания. Сегодня всё больший вес в научном сообществе приобретает идея синтеза экономической теории (особенно через экспериментальную и поведенческую экономику), психологии и науки о высшей нервной деятельности. Синтез должен стать одной из разновидностей когнитивного подхода – то есть исследования принятия решений, экономических взаимодействий и их результатов в контексте изучения человеческого сознания, рассматриваемого как сложная сеть, как процесс обработки информации, действующий по аналогии со сложными вычислительными системами.

Изучение такими же новейшими экспериментальными методами экономической теории и выстраивание на их основе натуралистической, логико-когнитивистской программы в экономической методологии привлекательно для современных исследователей. Но Болдырев И.А. полагает, что «...рано или поздно этот подход столкнется с проблемой сложности социальных взаимодействий, с невозможностью исчерпывающим образом анализировать системы, в которых всегда есть метауровень, в которых встроен наблюдатель второго порядка (если пользоваться терминологией Н. Лумана), которому всегда известны самые сложные модели и который всегда может ими воспользоваться, чтобы ускользнуть от всевидящего ока теоретика» [3. с. 62].

2. Более перспективное направление социально-конструктивистское. Оно позволяет изучать экономическую науку как социальный институт и как форму общественной деятельности (сквозь призму школ, направлений, стремления к институциональной обособленности, логики академической жизни и т. д.). Представление данного направления основано на том, что научное знание формулируется научным сообществом и подвержено воздействию социально-политических и культурных факторов, что оказывает серьезное воздействие на экономический анализ экономической науки и на её историю. Что представляется вполне естественным ввиду эмпирического и исторического характера исследований в рамках социологии науки.

Социально-конструктивистский подход отличает анализ форм существования экономической науки в обществе в связи с ее особым статусом социально-гуманитарной науки. Социальное принимается, с одной стороны, как воздействие реальности на экономическую науку: темы симметрии, и рефлексивности; с другой стороны, в контексте обратного воздействия науки на реальность: проблематика перформативности.

Конечно, возникает множество вопросов и один из них – если наука воздействует на общество, то насколько она остается наукой и не превраща-

ется в идеологический инструмент? Тезис о перформативности ведёт свое происхождение от программы эдинбургской школы социального конструктивизма, что предполагает буквальное конструирование экономической реальности в соответствии с закономерностями, выявляемыми в моделях. Однако, радикальность тезиса не отменяет важности рассматриваемой проблемы, привлекающей внимание методологов и социологов.

Видимо, два представленных направления будут интенсивно развиваться, поскольку в каждом из них возможны серьезные эмпирические исследования. По мнению Болдырева И.А. [3. с. 64.], которого мы также придерживаемся, второе направление кажется более плюралистичным и, вследствие этого, – более продуктивным. Предпочтение основано на том, что:

- во-первых, последствия воздействия экономической теории на социальную реальность должны серьезно изменить наше представление о теории;
- во-вторых, расширено поле анализа: в теориях и моделях мы должны видеть не только познавательную, но и социальную составляющую;
- в-третьих, современная социальная теория представляет собой не до конца освоенный теоретический ресурс, поскольку методологи редко к ней обращаются.

#### **Список литературы**

1. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: Методологический анализ/ О.И. Ананьин. – М. : Наука, 2005. – 243 с. – (Экономическая теория и стратегия развития). – ISBN 5-02-033365-4 : 108.00.
2. Блауг М. Рикардо, Давид // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – СПб.: Экономикс, 2008. – С. 246-251. – 352 с. – (Библиотека «Экономической школы», вып. 42). – 1 500 экз. – ISBN 978-5-903816-01-9.
3. Болдырев И.А. Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений / [Электронный ресурс]:05.09.2013. shkolnie.ru>ekonomika/78259/index.html
4. Либман А.М. Теоретические и эмпирические исследования в современной экономике: проблемы коммуникации// Вопросы экономики №6 2008. С. 4-19.
5. Новая философская энциклопедия./ [Электронный ресурс] : 2003 г. terme.ru>dictionary/879

## **ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ**

**Сафина Д.М.**

доцент кафедры финансового менеджмента, канд. экон. наук, доцент,  
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Россия, г. Казань

Статья посвящена вопросам повышения эффективности организации современного наукоемкого производства. Одним из факторов повышения эффективности организации производства выступает методология проектного менеджмента как основа организации и реорганизации производства.

*Ключевые слова:* организация производства, проектный менеджмент.

Наукоемкое производство всегда было и остается одним из наиболее затратных видов производств: процесс разработки наукоемкой продукции требует значительно больше времени, нежели продукции, не требующей инвестиций в научные разработки. Негарантированный результат такого рода разработок снижает количество предпринимателей, занятых в данной сфере. Как следствие, высокая доля предприятий с государственным участием и поддержкой, занятых в наукоемком производстве.

Очевидно, что без наукоемкого производства Россия в настоящих условиях может оказаться в очень сложной ситуации. Инновационная составляющая играет исключительно важную роль в формировании конкурентного потенциала целых стран. Вопросы влияния научно технического прогресса на показатели эффективности производства интересовали людей давно, и большое количество научных трудов, посвященных данной проблеме, доказывают высокую эффективность капиталовложений в научные разработки новых видов продукции и технологий [2].

Одной из основных проблем в организации современного наукоемкого производства является организация взаимодействия между коллективами разработчиков на стадии фундаментальных научных разработок, опытно-конструкторских работ и производства. В [3] дана общая схема применения проектных методов в организации производства, которая может быть распространена на организацию производства любого масштаба и специфики, в том числе и наукоемкого. Применение проектного подхода при организации наукоемкого производства может иметь высокий потенциал по повышению эффективности, связанный со специфической методологической базой проектного менеджмента в области постановки целей, мониторинга их реализации и контроля процесса достижения целей проекта.

Одной из существенных проблем при организации современного наукоемкого производства является обеспечение взаимодействия между коллективами разработчиков научной базы разработки и коллективами специалистов, которые будут реализовывать опытно-конструкторские образцы и, в дальнейшем, обеспечивать коммерциализацию разработанной продукции. Целевая направленность исследований, разработок и производства наукоемкой продукции безусловным образом свидетельствует о возможности эффективного применения методов и моделей проектного управления к наукоемким проектам [1,4].

Проектный менеджмент дает четкую методологическую базу, позволяющую получить целый ряд конкурентных преимуществ. Например, применения проектного подхода малым бизнесом значительно упрощает получение финансовых ресурсов, как из коммерческих кредитных учреждений, так и государственного финансирования, а также открывает возможности для частного инвестирования и взаимодействия с крупными партнерами, что для малых предприятий является крайне важным аспектом деятельности. Причем, подобного рода преимущества имеются на всех этапах ведения бизнеса [5].

Представим процесс производства наукоемкой продукции в виде трех крупных этапов: этап фундаментальных и прикладных научных исследова-

ний; этап опытно-конструкторских разработок; этап коммерческого производства. Причем, под коммерческим производством наукоемкой продукции будем понимать не только непосредственную реализацию продукции, но и ее возможное некоммерческое, но широкое использование. Как можно увидеть из табл., представленной ниже, использование проектной методологии способно принести преимущества на всех этапах разработки и производства наукоемкой продукции.

Таблица

**Матрица преимуществ проектного менеджмента по этапам разработки и производства наукоемкой продукции**

Фактор повышения эффективности организации производства	Этап 1. Фундаментальные и прикладные научные исследования	Этап. 2. Опытно-конструкторская разработка наукоемкой продукции	Этап 3. Коммерческое производство наукоемкой продукции
Сквозная постановка целей и задач исследования, разработки и производства	Обеспечение эффективной инициации проектов	Повышение контролируемости процесса достижения целей с использованием заранее установленных стоимостных и временных критериев	
	Тщательная оценка коммерческого, социального и проч. потенциала разработки	Раннее выявление отклонений от намеченного плана	
	Контроль соблюдения целей в ходе каждого этапа разработки и производства эффективными единообразными методами		
Организация взаимодействия обособленных научных и производственных коллективов в рамках одного проекта	Облегчение передачи результатов интеллектуальной деятельности за счет соответствующего документирования проекта в соответствии со стандартом управления проектами		
	Появление возможности обратной связи от коллективов, занимающихся последующими этапами разработки		
	Своевременная корректировка целей и задач, в особенности, на начальном этапе осуществления проекта		
Следование международным стандартам проектного менеджмента	Повышение возможности взаимодействия с крупными промышленными и государственными организациями, зарубежными партнерами в области фундаментальных научных исследований и бизнеса		Повышение вероятности широкой коммерциализации результатов проекта
	Увеличение вероятности получения финансирования, расширение спектра источников финансирования (кредитное, государственное, частное, венчурное)		
	Получение более выгодных условий финансирования		
	Облегчение контрольных и учетных функций		
	Улучшение координации людей и других ресурсов для реализации идеи		

В целом можно сказать, что проектная методология в организации наукоемкого производства способна обеспечить разработчикам серьезные конкурентные преимущества за счет повышения гибкости управления, обеспечения возможности своевременного переориентирования бизнеса, а также за счет общего повышения управляемости.

### Список литературы

1. Родионов В.В. Методы и модели проектного управления. Казань: Изд-во Казан. гос. техн. ун-та, 2007. – 228 с.
2. Родионов В.В. Влияние научно-технического прогресса на показатели эффективности производства [Текст] // Экономика и управление. – 1987. №4. С.71.
3. Родионов В.В., Суетина Т.А. Проектное управление организацией машиностроительного производства [Текст] // Российское предпринимательство. – 2010. №. 10-1. № 1. С. 95-100.
4. Родионов В.В, Суетина Т.А. Методика оценки затрат инновационного проекта [Текст] // Вестник Казанского государственного технического университета им. А. Н Туполева. – 2002. – №4. – С. 69-73.
5. Суетина Т. А., Рахимова Г. С. Проектный менеджмент в малом бизнесе: проблемы и перспективы [Текст] // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – №31. – С. 40-46.

## ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

*Сидорова Е.В.*

студентка факультета экономической безопасности и таможенного дела  
кафедры «Экономическая безопасность», Саратовский социально-  
экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,  
Россия, г. Саратов,

В статье анализируются проблемы финансирования науки в России. В федеральном бюджете РФ на 2016 год на науку выделена малая доля – 0,3%, к тому же есть риск сокращения финансирования. В связи с этим, наблюдается отставание российской научной сферы от других развитых стран. Рассмотрены и такие проблемы как непривлекательность науки для бизнеса в России, отсутствие базового закона, кадровая составляющая.

*Ключевые слова:* финансирование науки, кризис, бюджет 2016 года, бизнес.

Связь между уровнем жизни в стране и ее научными мощностями сегодня очевидна почти любому: чем больший вклад ученых в ВВП, тем лучше себя чувствует экономика государства. Чтобы процент научных разработок и патентов не уменьшался, государства вкладывают значительные деньги в исследования и развитие. Россия, к сожалению, далека от лидеров гонки.

Финансовый кризис, начавшийся в России в 2014 году и продолжающийся по сей день, привел к значительному ухудшению экономической обстановки, вызванной введением экономических санкций в отношении России и резким снижением цен на энергоресурсы, реализация которых составляет основную часть доходов бюджета страны.

Кризис приводит к оттоку иностранного капитала из страны, к истощению фондовых рынков, к проблемам на межбанковском рынке, к затруднению с ликвидностью и платежеспособностью, к увеличению инфляции, к значительному ухудшению ситуации в ряде отраслей российской экономики и к уменьшению реальных доходов населения страны [1].

Не меньшее влияние данная ситуация оказывает на развитие российской науки. Нынешний кризис сильно ударил по ней, вызвав сокращение финансирования, в том числе космических программ. Кроме того, очевидно, что низкие цены на нефть ударят по научным разработкам, связанным с новыми источниками энергии (термоядерная и возобновляемая энергетика).

Финансирование науки падает быстрыми темпами. В федеральном бюджете на 2016 год на «гражданскую» науку выделено всего 0,3 % ВВП. Этот факт с негодованием прокомментировал Арнольд Тулохонов – член-корреспондент РАН, директор Байкальского института природопользования СО РАН: «Все статьи расходов: на здравоохранение, физкультуру, спорт, кинематографию, ЖКХ идут с расшифровкой, с указанием процентного отношения расходов к ВВП. Наука же стоит в списке последней, без указания процентов. Видимо, сами авторы посчитали, что 0,3 % (это я уже сам подсчитал исходя из выделенной нам суммы) не стоят того, чтобы о них говорить серьезно. И это при том, что В. Путин говорил о необходимости довести финансирование науки до 1,77 %» [4].

При росте суммарных расходов федерального бюджета, расходы на гражданские исследования и разработки составят порядка 308 млрд. руб. Это на 52 млрд. меньше, чем на науку выделялось в 2015 году. Выходит, что по сравнению с 2012 годом финансирование упало вообще в три раза. Но как модернизировать страну и выходить из кризиса без науки? Во всем мире науку в основном финансирует бизнес, но у нас в стране, пожалуй, нет ни одного бизнесмена, который вкладывал бы деньги в фундаментальную науку как, к примеру, это делает западная фирма «General Motors», которая не может существовать без науки. Однако для российских бизнесменов не является привлекательным вкладывать в то, результат чего фундаментальные исследования могут дать только через 10 лет.

Мировым лидером научного локомотива являются США с показателем 2,7% от бюджета страны (около \$405 млрд.). Следом расположился Китай, который тратит на исследования и эксперименты 2,08% (\$338 млрд.) своего ВВП. Далее идут Япония, Люксембург. Швеция и Финляндия, которые в пересчете с каждого гражданина собирают на науку одни из самых крупных сумм в мире, в общем рейтинге расходов оказались в конце. Хотя они вкладывают по 3,3% и 3,1% своего бюджета, на фоне лидеров выходят смешные суммы – по \$12 и \$6 млрд. соответственно.

После встречи В. Путина с президентом РАН В.Фортовым летом 2015 года, Фортов сообщил: «Я очень доволен этой встречей. Президент однозначно заверил, что наша наука должна развиваться, ее финансирование не будет сокращаться, что всем надо думать о том, как повысить эффективность науки».

Чуть ранее, премьер-министр Д. Медведев так же говорил о сохранении финансирования российской науки, несмотря на все сложности в экономике. Дмитрий Анатольевич даже отметил, что если ситуация будет меняться в лучшую сторону, то правительство готово разморозить ряд научных проектов[3]. Несмотря на это, спустя год, ситуация значительно изменилась. В

2016 году финансирование науки в бюджете России может быть сокращено на 10%, об этом сообщил помощник президента России, председатель попечительского совета Российского научного фонда А. Фурсенко[5]. Однако это пока только соображения, точного решения нет. Затраты на фундаментальную науку при этом сохраняются.

Вместе с тем, помимо недостаточного финансирования, наука испытывает на себе и другие трудности. У такой важной для России сферы, как наука, до сих пор нет базового закона. Над законопроектом уже трудятся и во второй половине 2017 года он должен быть внесен в Госдуму.

Еще одна ключевая проблема – кадры. Если в среднем в мире на тысячу человек приходится 8,5 научных работников, то у нас – около 6. А в Финляндии, например, – 17 [2]. Проблемы связаны и с тем, что бизнес не хочет вкладывать в науку, о чем говорилось выше, 80-90% средств на исследования идет из бюджета.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что совершенствование научной и образовательной политики государства должно стать одним из приоритетов нашей страны, в этом залог ее будущего, успехов в экономической, инновационной, социальной и даже политической сферах. И для того, чтобы добиться этих успехов, нужно вкладывать в те сферы, где спрос не исчезнет. Оздоровление экономики реально через пищевую и легкую промышленность. А так же необходимо все больше привлекать в науку молодежь.

#### **Список литературы**

1. Бердникова Л. Ф., Фаткуллина Э. Р. Финансовый кризис 2014-2015 гг. и его влияние на Россию // Молодой ученый. – 2015. -№11.3. – С. 10-13.
2. «Российская газета» – Федеральный выпуск №6894 (26).
3. «Российская газета» – Федеральный выпуск №6632 (61).
4. <http://www.mk.ru>
5. <http://tass.ru/nauka/2695645>.

### **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ УЧАСТНИКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ**

*Солонинкина А.М.*

Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Региональные инновации становятся одним из важнейших вопросов в региональном развитии. В связи с этим в статье представлена необходимость налаживания взаимодействия между региональными системами управления и присутствующими в них учреждениями, предприятиями и людьми с целью развития инновационного потенциала регионов.

*Ключевые слова:* инновации, инновационная система, институциональная инфраструктура, модель «Тройная спираль», инновационный потенциал.

Нынешнее состояние мировой экономики находится под влиянием процесса глобализации, призывая отдельные государства и регионы спра-

виться с его влиянием и создать условия для постоянной реструктуризации своих экономик. Наращивание потенциала для восстановления безработицы до приемлемого уровня, преодоления экономического и общественного кризиса и создания высокого уровня жизни зависит от способности регионов внедрять инновации на предприятиях в продукцию и услуги.

Инновации – это постоянно меняющееся явление, находящееся в динамичной и постоянно развивающейся системе. Смесь потребностей пользователей, потребительского спроса, маркетинговых стратегий и организационных методов способствуют внедрению инноваций в секторах производства и услуг.

В соответствии с определением, предложенным ОЭСР в «Руководстве для Осло» («Oslo Manual») в версии 2005 г., инновация – это «превращение идеи в продукт или услугу, которые можно коммерциализовать, в процедуру изготовления или эксплуатационного распределения (нового или усовершенствованного) или в социальный метод оказания услуг» [4, с.1].

Инновации – это более широкое понятие, нежели техническое (или технологическое) изменение; «оно включает в себя идеи, знания, которые предшествуют самим инновациям, обучение посредством приобретаемого опыта и синтез знаний и дополнительных активов для их использования с выгодой» [2, с. 376].

На региональном уровне инновационная система представляет собой институциональную инфраструктуру, имеющуюся в регионе для продвижения и поддержания региональной динамики инноваций. Она является инструментом для развития региональной экономики и стимулирования конкуренции между фирмами и регионами. Но для эффективности инновационной системы, требуются взаимодействия между региональной системой управления и учреждениями, отраслями и людьми, присутствующими в этих регионах.

Государственная политика традиционно поддерживает инновации в различные виды бизнеса за счет субсидий на исследования и разработки (НИОКР). Однако успех инноваций зависит от взаимодействия между «различными государственными и частными организациями, которое опирается на разнообразные умения, навыки и потенциал как небольших, так и крупных компаний, университетов, государственных структур» и т.д. [1, с. 6].

В линейке системных подходов к инновациям, модель «Тройная спираль», предложенная Лойетом Лейдесдорфом и Генри Ицковицем считается эксклюзивным двигателем к инновациям и способствует региональной динамике инноваций. В рамках модели тройная спираль, взаимодействие между компаниями-правительством-университетами (высшими учебными заведениями) играет важную роль в продвижении инноваций.

Опыт развития инновационного потенциала своих регионов развитыми странами, в частности Францией, подтверждает данную теорию.

Французский Национальный план реформирования направлен на увеличение частных инвестиций в исследования и инновации и повышение эффективности финансируемых государством научно-исследовательских проектов с целью поддержки распространения инноваций в национальной эко-



номике. Программа также предоставляет инструменты, такие как упрощение трудового законодательства, налоговые льготы, облегчение доступа к финансированию, распространение информационных и коммуникационных технологий, выделение значительных ресурсов на территориальное развитие и развитие транспортной и энергетической инфраструктуры. Исследования, инновации и промышленная политика являются основами французской Национальной программы реформирования.

В связи с этим правительство Франции занимается привлечением значительных финансовых ресурсов в крупные технологические программы. Кроме того, поддержка инновационной деятельности сфокусирована на развитии сектора исследований и разработок. Французская налоговая система благоприятствует научно-исследовательской деятельности, «гарантируя возврат до 50% расходов на исследования и разработки» [3, с. 50].

Кроме того, созданное французское инновационное агентство OSEO является одним из государственных банков, поддерживающих малый и средний бизнес во Франции, и одним из ключевых игроков в сфере инноваций, поддерживающих важные технологические инновационные проекты. Группа OSEO имеет 25 региональных филиалов во Франции, что делает его предложения легкодоступными для предпринимателей, потенциальных бенефициаров и, как следствие, способствует развитию инновационных потенциалов регионов. OSEO вовлечена в следующие виды деятельности, направленные на поддержку малого и среднего бизнеса: поддержка и финансирование инноваций, технологический трансфер, поддержка в создании инновационных компаний, предоставление поручительств по банковским займам и предоставление инвестиционных средств.

Однако самой интересной идеей обновления и оживления французской региональной промышленной политики являются полюса конкурентоспособности [*rôles de compétitivité*], которые являются центральной частью французской Национальной программы реформирования – Приоритет 3.2 «Возобновление и оживление промышленной политики». Они являются сочетанием промышленной политики с территориальной логикой. Полюса конкурентоспособности «объединяют воедино предпринимателей, исследовательские центры и учебные заведения, как частные, так и государственные, вокруг совместных инновационных проектов, характеризующихся высокой добавленной стоимостью» [3, с. 51].

Полюса конкурентоспособности – ключевой инструмент новой региональной инновационной промышленной политики Франции, основанный на интенсивном сотрудничестве между участниками национальной инновационной системы. Основными задачами полюсов конкурентоспособности являются создание на территориях Франции благоприятных условий для развития промышленной деятельности с сильной технологической и инновационной составляющей и стимулирование занятости и экономического роста.

Таким образом, опыт Франции доказывает, что региональные экономические системы обладают эффективным способом организации инновационных процессов и развития своего инновационного потенциала посредством

совершенствования, накопления и рекомбинации разнородных знаний всех участников модели «Тройная спираль» в условиях экономической, технической и научной неопределенностей.

#### **Список литературы**

1. Evaluation of Innovation Activities: Guidance on methods and practices. European Union, 2012. 64 p.
2. Manfred M. Fisher, Peter Nijkamp. Handbook of regional science. Springer- Verlag Berlin Heidelberg, 2013. 1732 p.
3. Matylda Bojar. Innovative Regional Development. Lublin: Politechnika Lubelska, 2013. 138 p.
4. Natário, Int J Econ Manag Sci. Regional Competitiveness: Innovation, Entrepreneurship and Triple Helix // International Journal of Economics and Management. 2014. Volume 3, Issue 4. P.1-5.
5. The Measurement of Scientific and Technological Activities: Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. OECD Publishing, 2005. 93 p.

### **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ И УСИЛЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН (ТАРИФОВ) В ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИИ И ТЕПЛОСНАБЖЕНИИ**

*Степанищева М.И.*

аспирант, КГЭУ «Казанский государственный энергетический университет»,  
Россия, г. Казань

В статье рассмотрены основные меры и ключевые события, направленные на контроль и усиление административной ответственности за нарушение законодательства Российской Федерации в области регулирования цен (тарифов) в электроснабжении и теплоснабжении, а также повышению открытости, качества и общественного контроля.

*Ключевые слова:* тарифы, регулирование цен, теплоснабжение, электроснабжение, энергетика.

#### **Основные направления и ключевые события**

**Направление 1.1.** Установление цен (тарифов) для регулируемых ФСТ России инфраструктурных организаций.

**Ключевое событие 1.1.1.** Приняты решения ФСТ России по установлению цен (тарифов) для регулируемых ФСТ России инфраструктурных организаций в установленном законодательством Российской Федерации порядке и сроке.

**Направление 1.2.** Переход на долгосрочные параметры регулирования в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2012 №291-ФЗ – в сферах электроснабжения, теплоснабжения, газоснабжения, водоснабжения и водоотведения.

**Ключевое событие 1.2.1.** Реализован план подготовки проектов актов Правительства Российской Федерации, необходимых для реализации Феде-

рального закона от 30.12.2012 г. № 291-ФЗ в части компетенции ФСТ России, утвержденного распоряжением Правительства Российской Федерации от 13.05.2013 г. №764-р (в рамках реализации Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2012г. №600, п2,пп.г, абз.4), пункт 7 Плана.

**Ключевое событие 1.2.2.** Реализованы акты Правительства Российской Федерации, необходимые для реализации Федерального закона от 30.12.2012 г. №291-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части совершенствования регулирования тарифов в сфере электроснабжения, теплоснабжения, газоснабжения, водоснабжения и водоотведения».

**Ключевое событие 1.2.3.** Проведен мониторинг решений регулируемых организаций на основании принятых нормативно-правовых актов по переходу на долгосрочные параметры регулирования в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2012 №291-ФЗ – в сферах электроснабжения, теплоснабжения, газоснабжения, водоснабжения и водоотведения.

**Направление 1.3.** Совершенствование регулирования цен (тарифов) в электроэнергетической отрасли.

**Ключевое событие 1.3.1.** Разработан и внесен в Правительство Российской Федерации нормативный правовой акт о внесении изменения в Основы ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 29.12.2011 г. № 1178 (поручение Правительства Российской Федерации от 16.07.2014 г. № АД-П9-5322).

**Ключевое событие 1.3.2.** Разработан и внесен в Правительство Российской Федерации проект постановления Правительства Российской Федерации «О внесении изменений в Стандарты раскрытия информации субъектами оптового и розничных рынков электрической энергии» (поручение Заместителя Председателя Правительства Российской Федерации А.В. Дворковича от 14.10.2014 г. № АД-П9-7728).

**Ключевое событие 1.3.3.** Разработан и внесен в Правительство Российской Федерации нормативный правовой акт о внесении изменений в Правила оптового рынка электрической энергии и мощности, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 27.12.2010 г. №1172, и в Правила вывода объектов электроэнергетики в ремонт и из эксплуатации, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 26.07.2007 № 484 (п.9 протокола заседания Правительственной комиссии по вопросам развития электроэнергетики от 13,19 ноября 2014 г. № 17).

**Направление 1.4.** Внедрение системы комплексного стимулирующего регулирования (в рамках реализации «дорожной карты» «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики»).

**Ключевое событие 1.4.1.** Разработан и внедрен Единый государственный портал раскрытия информации регулируемыми инфраструктурными организациями и органами регулирования.

**Направление 1.5.** Разработка предложений по механизму перехода на долгосрочное регулирование тарифов на природный газ, электроэнергию и грузовые перевозки железнодорожным транспортом с перспективой на 10-15

лет (поручение Правительства Российской Федерации от 21.08.2014 г. № АД-П9-6331).

***Ключевое событие 1.5.1.** В Правительство Российской Федерации направлен доклад по проработке вопроса и подготовке предложений по механизму перехода на долгосрочное регулирование тарифов на природный газ, электроэнергию и грузовые перевозки железнодорожным транспортом с перспективой на 10-15 лет.*

Данные меры приведут повышению открытости государственного регулирования тарифов и обеспечению более жесткого государственного контроля в области регулируемых цен и тарифов. Помимо этого, комплекс принятых мер по изменению в нормативно-правовых актах, направленных на защиту потребителей и развитие международного сотрудничества и интеграцию.

#### **Список литературы**

1. <http://www.fstrf.ru/> Федеральная служба по Тарифам.
2. ФЗ от 27.07.2012 №190 «О теплоснабжении».
3. Постановление Правительства РФ от 22.10.2012 №1075 «О ценообразовании и в сфере теплоснабжения».

## **ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГОСИСТЕМЫ**

**Токаева Б.Б.**

доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения, к.э.н., доцент,  
ФГБОУ ВПО Северо-Осетинский государственный  
университет им. К.Л. Хетагурова, Россия, г. Владикавказ

Статья посвящена анализу развития энергетической инфраструктуры и факторам, определяющим проблемы реформирования регионально энергосистемы. Раскрыта необходимость и особенности региональных энергетических стратегий. Предложены некоторые подходы реформирования энергетики в РСО-Алания.

*Ключевые слова:* электроэнергетика, энергетика, энергосбережение, энергосистема, энергетические ресурсы, реформирование.

Электроэнергетика является базовой отраслью экономики Российской Федерации. Надежное и эффективное функционирование электроэнергетики, бесперебойное снабжение потребителей – основа поступательного развития экономики страны и неотъемлемый фактор обеспечения цивилизованных условий жизни всех ее граждан [1]. Рассмотрение основных подходов, методов и технических приемов по энергосбережению, инвестиционной политики, а также технико-экономического анализа проектов для принятия решения по снижению энергозатрат и оптимизации использования имеющихся энергетических ресурсов становится приоритетной задачей сегодняшнего состояния энергетики страны. Задача выхода российской энергетики (в том числе и региональной) из кризиса отнюдь не проста. Для ее успешного решения

необходимо стабильное развитие отрасли. Развитие электроэнергетики РСО-Алания требует проведения новой политики, адекватной требованиям рынка и основанной на сочетании правового и экономического регулирования [2].

Существующие трудности в энергоснабжении, возникающие периодически в разных регионах, в основном определяются противоречием интересов субъектов рынка энергоносителей и недостаточно четким исполнением федеральных законов и нормативных актов в регионах.

Уровень развития электроэнергетики оказывает воздействие на всю экономику страны и в целом республики, обеспечивая их энергетическую и национальную безопасность [3]. Экспорт электроэнергии из России в январе – сентябре 2015 вырос в 1,5 раза по сравнению с аналогичным периодом 2014 года — до 14,143 млрд кВт-ч. Доходы от экспорта электроэнергии выросли на 17 % – до 585,6 млн долл. Большая часть экспорта приходится на долю стран дальнего зарубежья. Объем поставок туда вырос в 1,2 раза и составил 8,289 млрд кВт-ч. Поставки в страны СНГ увеличились в 2,2 раза – до 5,853 млрд кВт-ч. Доходы от экспорта электроэнергии в страны дальнего зарубежья снизились на 3,5 % – до 337,4 млн долл., в страны СНГ – выросли в 1,7 раза, до 248,2 млн долл. Импорт электроэнергии в Россию за девять месяцев 2015 вырос в 1,4 раза – до 5,698 млрд кВт-ч. В денежном выражении импорт электроэнергии вырос в 1,2 раза – до 248,8 млн долл. [4].

Энергосистемы, являясь объектом управления, должны рассматриваться как системы развивающиеся. Соответственно этому должна развиваться и совершенствоваться система управления энергетикой [5]. Можно утверждать, что система управления энергетикой вообще никогда не может стать завершенной в том смысле, как это иногда понимают, рассматривая задачу управления энергетикой как задачу статическую. Анализ энергосистемы РСО-Алания показал, что производство энергии полностью подчинено ее потреблению; ПАО «Севкавказэнерго» оказывает решающее влияние на развитие и функционирование всей инфраструктуры Республики Северная Осетия-Алания, обеспечивает централизованное электроснабжение потребителей республики, в качестве энергетической основы всех отраслей экономики и региональная производственная инфраструктура служит основой повышения благосостояния населения

Из-за систематических неплатежей предприятий и организаций за потребляемую ими электроэнергию чрезвычайно осложнился вопрос электроснабжения республики. Сегодня решаются вопросы по реализации Комплексного плана мероприятий по снижению задолженности республики за поставленные энергоресурсы [6].

Следует также учитывать, что энергетическая отрасль, являясь определяющей в развитии народного хозяйства страны, консолидирует отдельные регионы, обеспечивает общегосударственное единство. Это предъявляет особые требования к управлению ею, заключающиеся в необходимости функционирования единого общегосударственного органа управления.

### Список литературы

1. Вигура А.Н. Основные направления реформирования электроэнергетики РФ //URL: <http://www.oaoesp.ru> (дата обращения 12.02.2016)
2. Токаева Б.Б. Основные направления развития энергетической системы Северной Осетии. //Реконструкция экономических и социальных систем Северной и Южной Осетии. Выпуск 4. Владикавказ: Изд-во СОГУ, 2001. С. -160 -164
3. Токаева Б.Б., Токаева А.Б. Оценка региональной энергосистемы. // Наука вчера, сегодня, завтра: Сборник статей студентов аспирантов, молодых ученых и преподавателей. -Уфа: РИО МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2015. В 3 ч. Ч.1. С.232-234
4. Россия за 2015 года увеличила экспорт электроэнергии в 1,5 раза // URL: <http://www.rusenergy.com/ru/news/news.php?id=76949> (дата обращения 12.02.2016)
5. Токаева Б.Б. Направления формирования механизмов управления региональной энергосистемой (на материалах Республики Северная Осетия-Алания). Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Владикавказ, 2002
6. Токаева Б.Б. Перспективы развития энергетических систем Республики Северная Осетия-Алания // Успехи современного естествознания. 2014. № 12. С. 187.

## УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ И СПОСОБЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ БАНКА

*Тугева Т.Ю.*

магистр первого курса кафедры «Банки и банковский менеджмент»,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Статья посвящена особенностям управления кредитного портфеля коммерческих банков. Представлена специфика современных условий, в которых функционирует и осуществляет кредитную деятельность современный банк, проанализирована сущность и современное содержание понятий «кредитный портфель банка» и «качество кредитного портфеля». Рассмотрена классификация ссуд по уровню риска, а также качественные и количественные показатели, с помощью которых можно оценить качество кредитного портфеля.

*Ключевые слова:* коммерческий банк, кредитный портфель, качество кредитного портфеля, критерии качества кредитного портфеля, ликвидность, доходность, уровень кредитного риска, уровень целенаправленности.

Текущая ситуация в экономике, волатильность валютного рынка, падение цен на нефть, санкции западных стран, закрывшие доступ крупным российским банкам на мировой рынок, повышение ключевой ставки ЦБ заметно отразились на банковском секторе. Выросла доля просроченной задолженности по кредитам, что приводит к снижению качества кредитного портфеля коммерческого банка. Если в 2014 году доля просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам составляла 1978 млрд. руб., то уже на 1.01.16 она составила 3046,6 млрд.руб. Причем просроченная задолженность в валюте за этот период выросла более чем в 2 раза.

**Динамика просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим  
размещенным средствам [5]**

Показатель	1.01.2014	1.01.2015	1.01.2016
Просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам, млрд. руб	1398,0	1978,0	3046,6
Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банковского сектора, %	3,5	3,8	5,3
Просроченная задолженность в рублях			
- млрд.руб	1257,9	1725,9	2537,1
- в % от общей суммы кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях	4,0	4,7	6,8
Просроченная задолженность в иностранной валюте			
- млрд.руб	140,1	252,1	509,5
- в % от общей суммы кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в иностранной валюте	1,5	1,7	2,5
- в долларовом эквиваленте, млрд. долл	4,3	4,5	7,0
Просроченная задолженность по кредитам и прочим средствам, предоставленным нефинансовым организациям	933,7	1250,7	2075,9
- доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов и прочих средств, предоставленных нефинансовым организациям	4,2	4,2	6,2
Просроченная задолженность по кредитам и прочим средствам, представленным физическим лицам	440,3	667,5	863,8
— доля просроченной задолженности в общем объеме кредитов и прочих средств, представленных физическим лицам.	4,4	5,9	8,1

Следовательно, вопросы управления кредитным портфелем становятся особенно актуальными в наши дни.

Кредитование, как одно из основных видов банковской деятельности, обеспечивает коммерческим банкам доходность и стабильность существования. Путем выдачи кредитов физическим и юридическим лицам, банк формирует свой кредитный портфель.

В работах отечественных ученых-экономистов встречаются разные подходы к понятию «кредитный портфель». Одни авторы рассматривают данное определение в широком смысле, включая в него экономическое содержание (активы и пассивы банка), другие делают упор на том, что кредитный портфель – это некая система, образующая множество финансово-кредитных отношений, следующая группа ученых связывают данное понятие только с ссудными операциями банков.

Например, заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук О. И. Лаврушин приводит следующее определение «кредитный портфель-это совокупность выданных ссуд, которые классифицируются на основе критериев, связанных с различными факторами кредитного риска или способами защиты от него» [3]. На наш взгляд данное определение наиболее полно раскрывает сущность кредитного портфеля.

С понятием «кредитный портфель» неразрывно связано его качество. Под качеством кредитного портфеля понимают «такое свойство его структуры, которое обладает способностью обеспечивать максимальный уровень процентной доходности при допустимом уровне кредитного риска и ликвидности баланса» [3].

Качество портфеля можно оценить с помощью различных количественных и качественных показателей, которые сопоставляются друг с другом и на их основе делается вывод. Конечно, при анализе полученных результатов необходимо учитывать и текущую экономическую ситуацию.

Так, качество кредитного портфеля можно оценить с помощью классификации, предложенной в Положении Банка России № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», где все ссуды классифицируются по уровню риска на 5 категорий качества:

- 1) 1-я (высшая) категория – стандартные, безрисковые ссуды;
- 2) 2-я категория – нестандартные ссуды с умеренным кредитным риском ( $\leq 20\%$ );
- 3) 3-я категория – сомнительные ссуды со значительным кредитным риском (от 20 до 50%);
- 4) 4-я категория – проблемные ссуды с высоким кредитным риском ( $\geq 50\%$ );
- 5) 5-я (низшая) категория – безнадежные ссуды, где вероятность возврата равна нулю.

Ряд ученых считают, что качество кредитного портфеля банка можно оценить с помощью системы показателей:

- доля кредитов, в общем объеме активов банка (критерий, не более 65%);
- удельный вес долго-, средне-, краткосрочных ссуд и ссуд до востребования в общей сумме кредитного портфеля банка;
- объема просроченной задолженности;
- отношение дохода от ссудных операций к величине собственных средств;
- отношение между резервом на покрытие убытков по ссудам и объемом кредитного портфеля банка (критерий, около 5%);
- отношение нетто – и брутто-активов (критерий – 0,65-1) и другие.

Каждый из показателей имеет экономический смысл. Показатели исследуются комплексно, в динамике и позволяют судить об эффективности банковской политики в целом и её отдельных составляющих, например, рациональности структуры кредитного портфеля, прибыльности и рентабельности деятельности банка и многих других.

В современных условиях, следует учитывать еще один важный критерий при оценке качества кредитного портфеля, такой как целенаправленность, который характеризует способность кредитного портфеля удовлетворять потребности экономики в поддержании кредитными ресурсами стратегически значимых отраслей. При этом, на наш взгляд, для таких банков должна осуществляться государственная поддержка в виде, например, упро-



щения доступа к инструментам поддержания ликвидности, снижение резервных требований, использование механизма усреднения отчислений в обязательные резервы. Таким образом, критерий целенаправленность позволяет связать интересы банковского сектора и экономики с учетом масштабов деятельности банков и их статуса.

В настоящее время, при оценке качества кредитного портфеля, необходимо системно использовать максимальное количество критериев из выше перечисленных, что позволит более точно оценить кредитный портфель с позиции его рискованности. При этом их можно ранжировать на основные, которые используются независимо от сложившейся экономической ситуации, и дополнительные. Такие показатели должны отражать эффективность использования привлеченных ресурсов; должны быть простыми в исчислении; у каждого показателя должна быть определена рекомендуемая величина.

Как говорилось выше, качество кредитного портфеля, и как следствие оценка эффективности управления им, могут быть оценены с помощью количественных и качественных показателей. Среди таких показателей, на наш взгляд, можно выделить показатели, отраженные в таблице 2.

Таблица 2

**Показатели для оценки качества кредитного портфеля и управления качеством кредитного портфеля**

Критерий	Показатели	
	Оценка качества кредитного портфеля	Оценка управления качеством кредитного портфеля
1	2	3
Ликвидность	1) Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2) $H_2 = \frac{Лам}{О_{ВМ} - О_{ВМ}^*} \cdot 100\% \geq 15\%$ 2) Норматив текущей ликвидности банка (Н3) $H_3 = \frac{Лат}{О_{ВТ} - О_{ВТ}^*} \cdot 100\% \geq 50\%$ 3) Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4) $H_4 = \frac{Крд}{К + ОД + О^*} \cdot 100\% \leq 120\%$ 4) Норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) $H_6 = \frac{Крз}{К} \cdot 100\% \leq 25\%$ 5) Норматив максимального размера крупных кредитных рисков (Н7) $H_7 = \frac{\sum Кскр i}{К} \cdot 100\% \leq 800\%$ 6) Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1) $H_{9.1} = \frac{\sum Кра i}{К} \cdot 100\% \leq 50\%$	1) нарушение экономических нормативов и количество таких нарушений; 2) секьюритизация кредитного портфеля; 3) сбалансированность сроков между источниками денежных средств и выданными кредитами; 4) доля кредитного портфеля в активах банка; 5) уровень удовлетворенности кредитных заявок заемщиков за счет заемных и собственных средств

1	2	3
Доходность	1) рентабельность кредитного портфеля; 2) процентная доходность кредитного портфеля; 3) значение коэффициента доходности кредитного портфеля; 4) значение коэффициента прибыльности; 5) процентная маржа	1) поступления процентных доходов от заемщиков; 2) своевременность таких поступлений (согласно условиям договоров); 3) наличие процентной маржи; 4) конкурентный (рыночный) уровень процентных ставок; 5) соответствие расходов на формирование РВПС качеству кредитного портфеля.
Уровень кредитного риска	1) обесценение кредитного портфеля; 2) убытки от невозврата кредита и процентов по кредиту; 3) значение коэффициента потерь по портфелю; 4) начисление резервов на возможные потери по ссудам (РВПС); 5) размер списанного РВПС с баланса банка, в счет нереальных для взыскания кредитов; 6) значение коэффициента миграции просроченной задолженности для разных групп заемщиков; 7) коэффициент качества портфеля.	1) тщательное определение кредитоспособности заемщика; 2) применение грамотной системы кредитного скоринга; 3) уровень диверсификации по кредитному портфелю; 4) процент сделок, осуществляемых с применением кредитных историй; 5) процент договоров, осуществляемых с привлечением коллекторских агентств; 6) оперативность принятия кредитных решений; 7) продолжительность оформления кредитной сделки; 8) темпы роста уровня кредитного риска как показателя качества кредитного портфеля; 9) процент кредитов, возвращаемых посредством вторичного источника; 10) наличие внутреннего регламента документов и их соответствие нормативным требованиям и точность их исполнения
Уровень целенаправленности	Доля кредитования предприятий из стратегического списка, сформированного государственными органами на федеральном и региональном уровнях	Соответствие приоритетам кредитной политики критерию целенаправленности портфеля

Анализ представленной таблицы показывает, что для оценки качества кредитного портфеля банка используются количественные показатели, а для оценки управления качеством кредитного портфеля – качественные.

Таким образом, можно сделать вывод, что основной целью управления кредитным портфелем банка является предоставление ссуд заемщикам с наименьшим риском для банка. Данная цель может быть достигнута при решении некоторых задач: системная организация управления качеством кредитного портфеля; своевременное выявление основных факторов внешней среды; постоянный мониторинг индикаторов качества кредитных операций банка. Достижение такой цели позволит более динамично развиваться бан-

кам, обеспечит им финансовую устойчивость, посредством оптимальной его структуры с учетом меняющейся внешней среды.

#### **Список литературы**

1. Инструкция Банка России № 139-И от 3 декабря 2012 года «Об обязательных нормативах банков». – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
2. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П (ред. от 1.09.2015г.). – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».
3. Банковский менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. доктора экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2016.– 554 с.
4. Терновская Е.П., Гребеник Т.В. Качество кредитного портфеля российских банков: особенности оценки и управления // Интернет-журнал «Науковедение». 2014 -№3.
5. Обзор банковского сектора российской федерации (аналитические показатели), [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system)

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ**

***Шевченко И.В.***

доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов,  
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ», Россия, г. Пятигорск

***Ткачёва С.А.***

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

В статье рассматриваются передовые методики экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия, находящие широкое применение в аудиторской деятельности. Дав характеристику и краткий анализ каждой из них, нами были выявлены главные недостатки, с которыми может столкнуться аудитор в процессе проведения проверки.

*Ключевые слова:* экономический анализ, аудиторская проверка, методики экономического анализа.

В современной действительности любой хозяйствующий субъект осознает, что для достижения успешного развития необходимо правильное распределение финансовых средств и максимально эффективное управление. Из этого следует, что для поступательного развития компании требуется проведение определенных процедур, позволяющих своевременно выявить ошибки и проблемы. Таким образом, всесторонний и непрерывный анализ всевозможных данных, непосредственно связанных с деятельностью компании, позволит ей успешно развиваться. Одним из наиболее эффективных и популярных способов анализа экономической, статистической и бухгалтерской отчетности является проведение аудиторской проверки [3, с.216].

Аудитору, в процессе своей профессиональной деятельности, необходимо ознакомиться с показателями деятельности аудируемого лица и получить информацию о перспективах дальнейшего развития. Это положение закреплено в федеральном правиле (стандарте) №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» [2].

Особое место в перечне рекомендуемых стандартом процедур занимают аналитические процедуры. Они предназначены для обнаружения показателей и тенденций, указывающих на проблемы, способные влиять на достоверность всей отчетности проверяемого лица.

Выявление текущего финансового состояния и перспектив развития предприятия можно провести с использованием инструментов комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности [4, с. 72]. Такого рода анализ заключается в глубоком и всеобъемлющем изучении экономической информации о функционировании аудируемого лица. В качестве цели выступает оценка выполнения намеченных планов, выявление слабых мест.

Функциями экономического анализа являются следующие:

- планирование (на этапе подготовки проверки разрабатываются планы и мероприятия по ее проведению);
- поиск возможностей повышения производительности предприятия;
- контроль за выполнением запланированных мероприятий;
- оценка результатов деятельности (своевременное выполнение планов, уровень развития производственных мощностей, задействование всех резервов).

В системе комплексного экономического анализа можно выделить основные блоки:

- оценка степени вовлечения всех ресурсов предприятия в производство;
- анализ результативности предприятия;
- анализ имущественного и финансового положения фирмы.

На сегодняшний день существует целый спектр методик экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия, которому придерживаются ведущие отечественные экономисты-аналитики. М.В. Бибнев считает, что осуществлять факторный анализ основных показателей необходимо, учитывая взаимосвязи текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. С.Г. Чеглакова применяет показатель чистых активов предприятия для оценки качества формирования источников собственного капитала. Н.А. Тычинина и Е.В. Смирнова предлагают использовать трехмерную матричную модель в качестве метода анализа состояния и перспектив развития предприятия [1, с. 239].

Недостатки существующих подходов, на наш взгляд, можно охарактеризовать следующим образом:

- не существует официально утвержденных показателей по сферам, типам и отраслям производства, что негативно сказывается на определении финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия;

- до конца не установлены приоритеты тех или иных показателей оценки финансового состояния. Более того, на практике не исключается возможность того, что из рекомендованных показателей часть будет соответствовать требованиям, а другая нет;

- показатели, базирующиеся на бухгалтерской отчетности, отражают ретроспективное состояние предприятия, в то время как для эффективного экономического анализа необходимо выявить перспективы организации;

- часть существующих методик достаточно трудоемка и не подходит для целей аудиторской проверки. Как правило, такие расчеты проводятся внутренними соответствующими службами предприятия, и аудитор принимает решение, необходимы ли ему эти данные для понимания деятельности клиента;

- в представленных методиках не всегда уделяется внимание темповым показателям, которые позволяют с большей точностью прогнозировать финансовое состояние предприятия.

Таким образом, анализируя результаты, полученные путем проведения экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия с использованием современных методик, аудитор может снизить оценку риска существенных искажений отчетности.

#### **Список литературы**

1. Панкова, С.В. Применение инструментов комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия в процессе аудиторской проверки / С.В. Панкова, О.В. Киселева // Вестник Оренбургского государственного университета, 2014. – С. 237-242.

2. Правило (стандарт) аудиторской деятельности №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности»: постановление Правительства Российской Федерации от 23 сентября 2002 года №696 [Электронный ресурс] – URL:<http://www.consultant.ru/ru/>

3. Шевченко И.В., Ткачёва С.А. Проблемы развития аудита в России // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2015. № 6-1. С. 216-218.

4. Шевченко И.В. К вопросу о восполнении ресурса труда аграрного сектора АПК в современных условиях // Университетские чтения – 2015. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. 2015. С. 71-76.

### **ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

***Шевченко И.В.***

доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов,  
ФГБОУ ВПО «ПГЛУ», Россия, г. Пятигорск

***Ткачёва П.А.***

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

В статье изложена краткая история возникновения и формирования экономического анализа хозяйственной деятельности в России. Выделены три периода и представлена

оценка развития данной отрасли в каждом из них. Проведенная работа позволила нам сформулировать основные направления развития экономического анализа в Российской Федерации.

*Ключевые слова:* экономический анализ, история развития, перспективы развития.

В настоящее время проведение экономического анализа хозяйственной деятельности является главной составляющей успешного развития предприятий. Экономический анализ выступает в качестве инструмента выявления недостатков и проблем финансовой деятельности организации и позволяет в полной мере оценить достижения хозяйствующего субъекта в целом и его подразделений в частности.

Исторически возникновение экономического анализа обусловлено объективными требованиями и закономерностями. Со временем простого наблюдения и фиксирования экономических процессов стало недостаточно для комплексного изучения хозяйственной деятельности организации, возникла необходимость в аналитических исследованиях, способных объяснить суть экономических законов. Первоначально функции экономического анализа рассматривались в рамках таких дисциплин, как экономика, статистика, бухгалтерский учет. Формирование методики, инструментов и теории экономического анализа происходило постепенно, и позже он выделился в отдельную отрасль знаний [1, с. 24].

Отечественные ученые выделяют три периода развития экономического анализа в Российской Федерации:

- царский период;
- послереволюционный период;
- период перехода к рыночным отношениям [3, с. 34].

В царской России экономический анализ главным образом заключался в оценке бухгалтерского баланса (который сводился к анализу статей актива и пассива), финансовых результатов деятельности и поиске внутренних резервов, способствующих увеличению прибыли. Специализированная литература, раскрывающая данную проблематику, в этот период не издавалась. Однако, стоит отметить, что уже имелись некоторые аналитические разработки, журнал «Счетоводство» публиковал рекомендации, касающиеся бухгалтерского учета. Кроме того, важную роль играли инструкции коммерческих банков о проверке кредитоспособности клиентов.

Начало послереволюционного периода для экономического анализа характеризуется в большей степени развитием теории: формируются принципы, источники, объекты, инструменты. Авторами первой учебной литературы были А.Я. Усачев, П.Н. Худяков и Н.Р. Вейцман. Большой вклад в развитие экономического анализа как дисциплины внес С.К. Татура своей работой «Анализ хозяйственной деятельности» 1940 г.

Государством, в лице Госбанка СССР, были разработаны таблицы, включающие пояснения методики их составления, способ расчета отдельных показателей, которые впоследствии приобрели название «показатели финансово-хозяйственной деятельности организации». Большое развитие аналити-

ческие разработки получили в период НЭПа, они позволяли анализировать выполнение плана, оценивать себестоимость продукции, а также результаты деятельности предприятий в целом. Анализ позволял выявлять резервы повышения эффективности производства, без него невозможно было бы разрабатывать обоснованные пятилетние планы для всех отраслей народного хозяйства.

Несмотря на все это, командно-административная система, господствующая в то время, сдерживала развитие экономического анализа хозяйственной деятельности. Это выражалось в отсутствии практического применения анализа на отдельных предприятиях, изучения рынков сбыта, объемов производства и формирования цен.

Период перехода к рыночным отношениям ознаменовал собой изменения формы собственности, механизма хозяйствования, принципов управления [4, с. 217]. С этого момента главным заинтересованным лицом в проведении комплексного экономического анализа становится собственник предприятия. Экономического анализа в том виде, в котором он существовал до этого, становится недостаточно для обеспечения финансовой устойчивости. Невозможно эффективно управлять организацией без целенаправленного анализа, базирующегося на экономико-математических методах, программировании и экспертных оценках.

В настоящее время отечественные компании заинтересованы в объективной оценке своей стоимости, точном прогнозировании финансового и экономического кризиса и всех вероятных последствий, расчете упущенной выгоды и оценочных резервов.

В дальнейшем экономический анализ будет ориентироваться не на отражение ошибок и их устранение, а в большей степени на мобилизацию резервов. В качестве объекта анализа будут выступать организация, производимая продукция, оказываемые услуги, факторы производства, контрагенты и политическая ситуация [2, с. 97].

Перспективным направлением экономического анализа, по нашему мнению, станет изучение преимуществ развития экономики развитых стран, финансовых инструментов, социальных и технологических факторов.

#### **Список литературы**

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева. – М.: Инфра-М, 2011. – 718 с.
2. Климова Н.В. Экономический анализ: история и перспективы развития / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика, 2012. – С. 87-99.
3. Сердечная Е.В. Экономический анализ: перспективы развития / Е.В. Сердечная // Проблемы современной науки и образования, 2014. – С. 34-35.
4. Шевченко И.В., Ткачёва П.А. Проблемы перехода на международные стандарты аудиторской деятельности // Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2015. № 6-1. С. 216-218.

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

**Шевченко И.В.**

доцент кафедры экономики, менеджмента и финансов, канд. эконом. наук,  
Пятигорский государственный лингвистический университет,  
Россия, г. Пятигорск

**Шидова З.А.**

студентка 4 курса Высшей школы политического управления  
и инновационного менеджмента, Пятигорский государственный  
лингвистический университет, Россия, г. Пятигорск

Для обеспечения устойчивого развития и получения высоких экономических результатов, компаниям необходимо научиться применять инструменты стратегического анализа. Наиболее известными и эффективными моделями выступают: GAP- анализ, модель PIMS и SPACE-анализ. В статье рассмотрены преимущества и недостатки представленных инструментов и возможность их применения организациями различных направлений деятельности.

*Ключевые слова:* стратегический анализ, стратегическое планирование, модель PIMS-анализа, модель SPACE-анализа, GAP-анализ.

В современной динамично развивающейся бизнес-среде качественный процесс управления организацией немыслим без применения эффективных инструментов и методов стратегического планирования, одним из которых выступает стратегический анализ. Большинство современных компаний признают основополагающую роль стратегического планирования и стараются внедрять его методы, включая стратегический анализ, в процесс своей деятельности.

Стратегический анализ представляет собой тщательную оценку внутренних и внешних факторов окружающей среды компании и проводится с целью получения емкой и достоверной информации о рыночных условиях и тенденциях, о сильных и слабых сторонах компании. Полученная в ходе такого анализа информация способствует принятию правильных стратегических решений и обеспечивает долгосрочный успех на рынке.

Так как современная внешняя среда любой коммерческой компании характеризуется постоянным нарастанием факторов сложности и неопределенности, то и стратегический анализ такой среды должен проводиться профессионально и быть многофакторным и действительно системным [1, с. 94].

На сегодняшний день существует большое количество методик стратегического анализа, среди которых можно выделить: модель PIMS-анализа, модель SPACE-анализа, и GAP-анализ.

В таблице дается сравнительная характеристика данных подходов.



**Сравнение подходов стратегического анализа**

Модель	Преимущества	Недостатки
PIMS-анализ	Четкое определение стратегических факторов, влияющих на деятельности компании.	Механическое применение общих формул для решения конкретных задач; Неполное отражение показателей.
SPACE-анализ	Возможность применения для различных отраслей; Простота и прозрачность (предполагает графическую форму интерпретации).	Высокий уровень зависимости от квалификации работников и исходной информации; Разработка только общих целей, без детализации.
GAP-анализ	Широкий перечень возможностей изменения стратегической позиции компании.	Отсутствие действенных шагов по выбору и реализации стратегии развития;

Проведенное исследование демонстрирует, что каждая из рассмотренных моделей имеет свои достоинства и недостатки. Если использование моделей SPACE и GAP требуют привлечения большого количества специалистов из различных областей, а также работа по сбору и обработке – большого объема исходной информации, то для модели PIMS-анализа достаточно рассчитать ряд показателей, большая часть которых содержится в финансовой отчетности компании.

Модель комплексного делового PIMS-анализа состоит в определении уровня влияния выбранной стратегии на прибыльность компании; анализ основан на использовании эмпирической модели, связывающей широкий спектр стратегических и ситуационных переменных [2, с. 101]. Цель данного анализа – определение правильной стратегии следует с учетом конкретных рыночных условий.

Модель SPACE-анализа позволяет контролировать функционирование компании по четырем показателям, характеризующим прямое и косвенное окружение компании, а также ее внутренний потенциал: привлекательность отрасли, стабильность экономической среды, конкурентное преимущество фирмы, финансовое положение [2, с. 149]. SPACE-анализ может быть использован для контроля качественных показателей стратегии и дальнейшего ее уточнения.

Метод GAP-анализа используется для стратегического анализа рыночных разрывов (брешей) и направлен на поиск шагов для заполнения этих брешей, включая определение текущего значения, определение максимального значения, прогноз развития и разработку планов по достижению поставленных целей.

Каждая из рассмотренных методик стратегического анализа может быть использована в качестве инструмента стратегического планирования в компаниях различных направлений деятельности [3, с. 72]. Можно сделать вывод, что в российской хозяйственной практике применение методик стратегического планирования находится в стадии развития, но становится очевидным их воздействие на эффективное функционирование компаний, реше-

ние стратегических проблем, рациональное использование имеющихся ресурсов.

#### **Список литературы**

1. Попов С.А. Актуальный стратегический менеджмент. М.: Издательство Юрайт, 2010. 448 с.
2. Тебекин А.В. Стратегический менеджмент. М.: Издательство Юрайт, 2012. 320 с.
3. Шевченко И.В. К вопросу о восполнении ресурса труда аграрного сектора АПК в современных условиях // Университетские чтения – 2015. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. 2015. С. 71-76.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ**

***Эсенбекова Э.О.***

доцент кафедры экономики и менеджмента, канд. эконом. наук,  
Институт социального развития и предпринимательства,  
Кыргызская Республика, г. Бишкек

В статье была рассмотрена одна из поставленных задач в среднесрочной перспективе для развития системы пенсионного обеспечения, при этом анализируется система пенсионного страхования Кыргызской Республики в условиях демографического кризиса и роста социальных обязательств государства, где предложены перспективные направления совершенствования системы государственного пенсионного страхования.

*Ключевые слова:* актуарные расчеты, пенсионная система, страхование, пенсионное обеспечение, страховые взносы, Социальный фонд КР, Пенсионный фонд РФ.

Актуарное обеспечение пенсионного страхования является одним из основных направлений развития системы совершенствования государственного социального страхования в целях достижения ее адекватности по отношению к различным слоям экономически активного населения для возможности получения ими ощутимого размера пенсии в будущем. Совершенствование тарифной политики должно осуществляться по принципу обеспечения определенного минимума для граждан с небольшими доходами и некоторого среднего уровня пенсионного обеспечения для граждан с более высокими доходами, решение данной проблемы конечно возможно, если использовать относительное выравнивание ставок тарифов страховых взносов для всех категорий застрахованных граждан, это касается частных предпринимателей, фермерских хозяйств, либо определения механизмов минимальной государственной гарантии пенсионного обеспечения для граждан, работающих в неформальном секторе. Поэтому предлагается на начальном этапе поэтапное рассмотрение актуарных расчетов для неформального сектора путем начисления ставок в процентах от среднемесячной заработной платы.

Следовательно, предоставить возможность этому сектору самостоятельно заработать пенсию, отменив при этом существующую практику перераспределения страховых пенсионных средств от организационного сектора

к неорганизованному сектору, что позволяет им возможность сделать свою будущую пенсию достойной и в старости жить безбедно.

Рассматривая изменения по актуарному обеспечению пенсионного страхования необходимо устранить возможные перекосы в размерах назначаемых пенсий, устанавливая верхний предел облагаемого размера заработной платы при начислении страховых взносов или же принять во внимание возможность снижения ставки тарифов страховых взносов, взимаемых с работодателя. А граждане с более высокими доходами получают возможность за счет высвобождаемого в результате дохода добровольно обеспечив себя дополнительной пенсией через участие в негосударственных фондах.

Но однако, данные изменения по актуарным расчетам для организованного сектора могут быть реализованы только после решения проблемных вопросов в тарифной политике для неорганизованного сектора, принимая при этом во внимание очевидное выпадение доходов из системы социального страхования при реализации предлагаемых изменений, по приблизительным расчетам, только за счет установления верхнего предела облагаемой заработной платы бюджет социального фонда может не получить более 700 миллионов сомов в год.

Современные актуарные методы, применяемые для развития пенсионной системы на страховых принципах, позволяют четко и своевременно отслеживать весь комплекс социальных и экономических последствий при любых изменениях каждого из регулирующих факторов развития страховой пенсионной системы. Для пенсионной системы Кыргызской Республики такими регулирующими факторами являются демографические и макроэкономические факторы, а также условия обязательного пенсионного страхования.

Целью актуарного моделирования является определение размера страхового тарифа, соответствующего обязательствам пенсионной системы. Для нашей республики объективной необходимостью становится развитие институтов актуарного анализа, особенно в условиях введения накопительного компонента и развития рынка негосударственных услуг в КР.

Дальнейшее увеличение ставки тарифов в накопительном компоненте зависит от развития инвестиционного и финансового рынков в Кыргызской Республике, где каждый гражданин по заявительному принципу может подтвердить свое желание продолжать участвовать в формировании накопительной части своей пенсии, либо отказаться от участия в накопительном компоненте в счет соответствующего увеличения страховой части по отчислениям в пенсионный фонд, при этом поступившие и инвестируемые средства накопительной части пенсии граждан, отказавшихся от участия в накопительном компоненте, будут далее инвестироваться, вплоть до достижения ими пенсионного возраста, затем выплачиваться вместе со страховой частью пенсии.

В будущем, при достаточном развитии рынка инвестиций в республике, а также соблюдении условий гарантированной сохранности и достаточной доходности пенсионных накоплений, доля государственных инструментов для размещения пенсионных активов должна существенно сократиться. Для развития накопительного компонента пенсионной системы потребуется

поддержка спроса на инвестиционные ресурсы пенсионного компонента со стороны государства, т.е. размещение пенсионных активов под гарантии государства посредством выпуска государственных, ценных бумаг, ипотечных и муниципальных облигаций. Для активизации деятельности управляющих компаний по управлению пенсионными активами необходимо создание условий по формированию разумной и хеджированной структуры инвестиционных портфелей по категориям, в зависимости от возраста застрахованных лиц. Это должно стать одной из предпосылок расширения инвестиционного потенциала в стране.

В настоящее время основным международным документом в сфере пенсионного обеспечения является соглашение о гарантиях прав граждан государств участников Содружества Независимых Государств в области пенсионного обеспечения от 13 марта 1992 года, в соответствии с данным соглашением расходы, связанные с осуществлением пенсионного обеспечения, несет государство, предоставляющее данное обеспечение, при этом взаимные расчеты не производятся, если иное не предусмотрено двухсторонними соглашениями. В соответствии с законом КР «О государственном пенсионном социальном страховании» право на пенсию имеют застрахованные граждане Кыргызской Республики, иностранные граждане и лица без гражданства, проживающие в республике, вносящие взносы на государственное пенсионное социальное страхование в соответствии с законодательством, которое предусматривает восстановление страхового стажа для исчисления пенсии и возможность добровольного страхового стажа для исчисления пенсии и возможность добровольного пенсионного страхования трудовых мигрантов-граждан КР.

В целях восстановления страхового стажа и накопления страховых взносов на личных страховых счетах за период с января 1996 года Законом КР «О тарифах страховых взносов по государственному социальному страхованию» предусмотрена уплата страховых взносов в Пенсионный фонд в любом размере, но не менее 8% от размера среднемесячной заработной платы. Необходимо отметить, что работодатель в Российской Федерации в обязательном порядке с 1 января 2012 года платит страховые взносы за временно пребывающих граждан на территории РФ. Предусматривается разработка межгосударственных соглашений в области пенсионного страхования трудовых мигрантов также с другими странами, в которых осуществляют трудовую деятельность граждане Кыргызской Республики.

В настоящее время разрабатывается проект Договора между КР и РФ о сотрудничестве в области социального страхования. Проектом Договора предусматривается перевод пенсий (пособий) по месту постоянного проживания граждан по принципу «пропорциональности», который предполагает, что для определения права на пенсию за периоды трудового (страхового) стажа, приобретенного на территории государств, каждое государство исчисляет и выплачивает пенсию соответственно своему стажу, приобретенному на его территории.

В соответствии с законодательством Кыргызской Республики через социальный фонд осуществляются социальные выплаты отдельным категориям малообеспеченных и уязвимых слоев населения. Финансирование данных выплат производится республиканским бюджетом. Сумма трансфертов из республиканского бюджета формируется исходя из сумм потребностей выплат не страхового характера. Более половины трансфертов из республиканского бюджета СФ составляют средства на финансирование базовой части пенсии и компенсационных выплат в связи с повышением тарифов на электроэнергию. Базовая часть пенсии составляет 1500 сомов. Лицам, не имеющим необходимого для назначения пенсии по возрасту страхового стажа, базовая часть пенсии исчисляется пропорционально имеющемуся стажу.

Таким образом, данная часть пенсии выплачивается практически всем пенсионерам, имеющим некоторый стаж работы. Компенсационные выплаты за электроэнергию из бюджета получает свыше 532 тыс. человек или 95% пенсионеров, размеры пенсий которых ниже 4 т. сомов в месяц. Поэтому необходимо определить какую роль в пенсионном обеспечении должна занимать базовая часть пенсии, очевидно, что сегодняшний размер пенсии все еще невысок, лишение его базовой части может вызвать недовольство пенсионеров.

Однако проведение оптимизации государственных расходов необходимо. Предлагается при новых назначениях пенсий, если страховая часть пенсии превышает в 3 раза прожиточный минимум, базовую часть пенсии не назначать, кроме того, индексацию базовой части пенсии, которых не превышает прожиточного минимума. Размер базовой части пенсии будет и далее поддерживаться на уровне не ниже 12% от средней заработной платы по республике за предыдущий год и будет назначаться в полном размере вне зависимости от стажа. Таким образом, предлагаемые меры могут переориентировать принцип назначения базовой части пенсии. Необходимо четко аргументировать, что базовая часть пенсии не является обязательством по социальному страхованию, это поддержка государства, выплачиваемая за счет налогов, для социальной защиты граждан в связи с утратой возможности зарабатывать денежные средства вследствие наступления страхового случая.

Выплаты компенсационные за электроэнергию являются социальной поддержкой государства для пенсионеров, размер пенсий которых не превышает 4000 тысяч сомов. А также предлагается при новых назначениях пенсий компенсационные выплаты за электроэнергию не назначать, так как в будущем базовая часть пенсии будет выполнять функцию социальной поддержки. Принимая указанные меры позволяет постепенно исключить общие и обязательные выплаты базовой части пенсии и осуществлять адресные, социально поддерживающие выплаты.

Более того, при таких условиях можно не только повысить эффективность расходов республиканского бюджета, но также и стабилизировать его расходы. Также необходимо внести изменения в законодательство, предусматривающие повышение возраста выхода на пенсию для отдельных льготных категорий получателей пенсий. В условиях общего увеличения пенсион-

ного возраста необходимо провести поэтапное его увеличение для граждан, проживающих в условиях высокогорья: до 58 лет – для мужчин и до 53 лет – для женщин, а также до 48 лет – для многодетных матерей. Данные меры, при условии введения поэтапного увеличения, позволят достичь сокращения расходов республиканского бюджета.

Следовательно, требуется пересмотр условия назначения и выплаты надбавок к пенсиям. Из республиканского бюджета осуществляется выплата надбавок к пенсиям граждан, имеющих особые заслуги перед Кыргызской Республикой. Для данной категории получателей надбавки к пенсиям устанавливаются в процентах – от 60% до 120% к начисленному размеру пенсии. Назначение и выплата вышеуказанных надбавок к пенсиям осуществляются из республиканского бюджета в соответствии с Законом КР «О государственном пенсионном социальном страховании». Для оптимизации расходов республиканского бюджета необходимо пересмотреть принципы и критерии назначения пенсии за особые заслуги, а также отменить надбавки к пенсиям судей, в случаях, когда размер надбавки к пенсии в несколько раз превышает размер пенсии. Предлагается установить ограничение на размер надбавки к пенсии, в соответствии с которым надбавка к пенсии не должна превышать размер самой пенсии.

Улучшение администрирования страховых взносов по государственному социальному страхованию, как одно из направлений деятельности социального фонда, включает сбор данных, анализ информации, в том числе по практике исполнения процедур проверок, разработку мер по реформированию механизма исчисления страховых взносов, процедуры и методики контроля. Важнейшими условиями повышения качества администрирования сборов является совершенствование организационной структуры региональных органов СФ, укрепление материально-технической базы, использование новых технологий осуществления контроля.

В среднесрочном периоде СФ будет повсеместно работать над внедрением программного обеспечения, которое позволит автоматически обрабатывать расчетные ведомости по государственному социальному страхованию. Также предусматривается разработка программы по приему отчетов и работе с плательщиками страховых взносов посредством электронной почты, что позволит улучшить качество обслуживания и обеспечить своевременное информирование плательщиков. Внедрение системы оплаты страховых взносов путем приобретения страховых полисов и квитанций об уплате страховых взносов от крестьянских (фермерских) хозяйств без образования юридического лица через безналичные платежи (банковские терминалы) позволит избежать коррупционных проявлений. Эти меры будут осуществляться в рамках реализации плана мероприятий по совершенствованию администрирования страховых взносов по государственному социальному страхованию, утвержденного распоряжением Правительства Кыргызской Республики от 7 мая 2014 года.

Для дальнейшей оптимизации порядка исчисления пенсии необходимо обеспечение определенного минимума для пенсионеров за счет республикан-

ского бюджета. При ежегодном повышении пенсий за счет средств социального страхования должен строго соблюдаться страховой принцип начисления и индексации пенсий. В целях совершенствования пенсионной политики предусматривается:

- полная индексация пенсионных вкладов на личных страховых счетах граждан для защиты от инфляции до назначения пенсии. Для работающих пенсионеров индексация взносов производиться не будет, так как страховая часть пенсии повышается при ежегодной индексации пенсии;

- ежегодная индексация страховой части пенсии будет ориентирована на уровень инфляции и динамику среднемесячной заработной платы. Индексация пенсии будет осуществляться один раз в год, страховая часть будет индексироваться в пределах возможностей бюджета СФ, в соответствии с формулой: коэффициент индексации = 50% индекса потребительских цен + 50% роста среднемесячной заработной платы.

Введение минимального страхового стажа для получения права на пенсию по возрасту: для мужчин – не менее 25 лет, для женщин – не менее 20 лет. В случаях, когда не достигается указанный размер стажа, гражданам будет представлено право восполнения недостающих до минимального стажа лет, путем разовой уплаты ими страховых взносов за восстанавливаемые периоды. Граждане, чей страховой стаж не достигает вышеуказанного количества лет при достижении пенсионного возраста, не воспользовавшиеся правом восполнения стажа, будут получать пособия по возрасту. При этом, сумма поступлений из республиканского бюджета на выплату базовой части пенсии ежегодно будут корректироваться в сторону уменьшения с учетом части суммы страховых отчислений граждан, направленных для получения пособия по возрасту.

Если гражданин при достижении пенсионного возраста имеет стаж менее 25 лет – мужчины, менее 20 лет – женщины, но при этом продолжает трудовую деятельность и не получает пособия по возрасту, то он имеет право обратиться за назначением пенсии и в более позднем возрасте. В случае выполнения им требований по минимальному страховому стажу.

Основной целью развития системы пенсионного обеспечения Кыргызской Республики является поддержание уровня жизни пенсионеров, компенсация части утраченного ими заработка путем формирования финансово-устойчивой страховой пенсионной системы, содержащей для работодателя и работника механизмы заинтересованности за пенсионное обеспечение.

Таким образом, была рассмотрена одна из поставленных задач в среднесрочной перспективе для развития системы пенсионного обеспечения, но необходимо в скором будущем предусмотреть следующие задачи: развитие инфраструктуры системы пенсионного страхования, повышение надежности негосударственного пенсионного страхования, а также повышение информированности граждан в вопросах пенсионного обеспечения.

### **Список литературы**

1. Баскаков В.Н. и Мельников А.В. (1999) Актуарные проблемы системы социального страхования. – Пенсия, 8.
2. Дегтярь Л.С. (ред.) (1999) Мировой опыт реформирования пенсионных систем. – Труды Института Международных экономических и политических исследований РАН. – М.: Эпикон.
3. Малых, Д. и др. (1998) К вопросу об оценке обязательств страховщиков по договорам долгосрочного страхования жизни. – Страховое дело, 6.
4. Майкл М.Парменер, ОО «Общество актуариев Казахстана», г.Алматы, 2010 г.
5. Чепурин, Е.В. (1997) Статистический анализ малых выборок страховых данных. – Конференция «Актуарная наука: теория, образование и приложения», М., 1997.
6. Закон «Об организации страховой деятельности в Кыргызской Республике» от 30 июня 1998 г.
7. Закон «О государственном пенсионном социальном страховании» от 24 октября 2000 г



Подписано в печать 11.03.2016. Гарнитура Times New Roman.  
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 9,53. Тираж 100 экз. Заказ 62  
ООО «ЭПИЦЕНТР»  
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1  
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а