

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов
по материалам
VII Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 31 января 2015 г.

В десяти частях
Часть VII



Белгород
2015

УДК 001
ББК 72
Т 33

Теоретические и прикладные аспекты современной науки :
Т 33 сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции 31 января 2015 г.: в 10 ч. / Под общ. ред. М.Г. Петровой. – Белгород : ИП Петрова М.Г., 2015. – Часть VII. – 164 с.

ISBN 978-5-9906141-8-5

ISBN 978-5-9906355-5-5 (Часть VII)

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

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

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

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

УДК 001
ББК 72

Научное издание

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 31 января 2015 г.

В десяти частях
Часть VII

Подписано в печать 17.02.2015. Гарнитура Times New Roman. Формат 60×84/16.

Усл. п. л. 9,53. Тираж 100 экз. Заказ 24. ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1

ИП Петрова М.Г., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

© Коллектив авторов, 2015

© ИП Петрова М.Г. (АПНИ), 2015

ISBN 978-5-9906141-8-5

ISBN 978-5-9906355-5-5 (Часть VII)

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Александрова И.Б.</i> НОВЫЕ ПАРАДИГМЫ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	5
<i>Алехина Е.Г.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	11
<i>Асенова А.Е., Каменова С.Б.</i> ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОРОЖНЫХ КАРТ ПО УЛУЧШЕНИЮ БИЗНЕС-КЛИМАТА В РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА.....	17
<i>Архипов А.Е., Нюренбергер Л.Б., Климова Э.Н.</i> СЕРВИСНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КОМПАНИИ	22
<i>Балашев Н.Б., Звягина Е.А.</i> К ВОПРОСУ УЛУЧШЕНИЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА БАНКА.....	27
<i>Валькович О.Н., Золотарева Ю.О.</i> ТРУДОВАЯ МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ	31
<i>Васильев Е.В., Васильев В.Д.</i> МОДЕЛИ РАСЧЕТА СУБЪЕКТИВНЫХ АПРИОРНЫХ ВЕРОЯТНОСТЕЙ ДИСКРЕТНОГО МНОЖЕСТВА СЦЕНАРИЕВ	34
<i>Волобуева Е.В.</i> ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА	43
<i>Гаврилина О.В.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СРЕДЫ.....	46
<i>Долгова А.В.</i> ВЫБОР МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С УЧЕТОМ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ	51
<i>Евтюдиева Т.Е.</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ УСЛУГИ	57
<i>Еремеев Е.И.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	61
<i>Золотарева Ю.О., Валькович О.Н.</i> ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ТРУДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ	64
<i>Искужина Г.Р., Раянова И.И.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	67
<i>Карепина О.И.</i> К ВОПРОСУ О ПОКАЗАТЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ	69
<i>Карнаухова А.А.</i> ДИСКРИМИНАЦИЯ В СФЕРЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ	73
<i>Карнаухова А.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ССУДНОГО ПРОЦЕНТА В РОССИИ.....	76
<i>Карпиков И.В.</i> ЗНАЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ОАО «ЕВРАЗ НТМК»).....	79
<i>Ковалева О.Г.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ.....	83
<i>Ковалева О.Г.</i> ПРОБЛЕМЫ ДЕМОГРАФИИ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	86
<i>Коростин С.А.</i> ПРЕИМУЩЕСТВА МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНОВ	89

Косенко Т.Г., Белоногова А.В., Студеникина О.А., Шушпанова Т.А. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	91
Лебедева И.С. СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ КАК ИНДИКАТОРА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	93
Лебедивская В.В., Лукиных В.Ф. ПРОЦЕДУРА ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА ПО УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ	98
Махсумалиев А.Х., Фозилжонов И., Хидиров Т., Каримов М. О НАЦИОНАЛЬНОМ ТУРИСТИЧЕСКОМ БРЕНДЕ УЗБЕКИСТАНА.....	102
Нюренбергер Л.Б., Климова Э.Н., Лаптев А.А. РЫНОК УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОТИВОРЕЧИЯ, ТРАНСФОРМАЦИЯ.....	106
Осиян С.В., Пасочник Е.Д. ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ТЕНДЕНЦИИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ	110
Петрова К.В. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	115
Путевская А.С., Какичев В.И. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	120
Родионов В.В. КОНЦЕПЦИЯ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЗАТРАТ LEAN-ПРОЕКТА	124
Родионов В.В., Суетина Т.А. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ДОКУМЕНТИРОВАНИЕМ И РЕГЛАМЕНТИРОВАНИЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	126
Савина Е.О. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ	128
Савина О.Н. ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ	130
Садченко К.Г. УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.....	134
Самохин Я.В. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ПАРАМЕТРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГИИ ВЕТРА	138
Саргсян Н.Р. ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ.....	140
Серикова В.С. ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖБАНКОВСКИХ РАСЧЕТОВ В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ	143
Тарасюк В.Д. СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	146
Тюрин А.Ю. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЕРЕДОВЫХ МЕТОДОВ ПОСТРОЕНИЯ МАРШРУТОВ ДОСТАВКИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	149
Тюрин А.Ю. ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ МАРШРУТОВ ДОСТАВКИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ С УЧЕТОМ ДИНАМИКИ СПРОСА	153
Храмцова О.О., Храмцова Т.Г., Бородина Ю.Б. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	157
Шакирова Р.К. НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: КРАТКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА И ПЕРСПЕКТИВА	160
Шакирова Р.К. О НОВЫХ ПОДХОДАХ К УСТАНОВЛЕНИЮ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	163

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

НОВЫЕ ПАРАДИГМЫ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Александрова И.Б.

доцент кафедры дизайна и рекламных технологий
Нижегородского государственного инженерно-экономического института,
канд. фил. наук, доцент, Россия, г. Н. Новгород

В статье рассматриваются особенности подходов в управлении организацией в начале XXI столетия. Отмечается необходимость изменений в технологиях, человеческих ресурсах в связи с меняющимися внешними условиями и потребительскими запросами. Поэтому для поддержания конкурентных позиций организации следует использовать эффективные инструменты управления.

Ключевые слова: стиль управления, методы управления, ресурсы, социальная среда, эффективность управления.

Человечество изобрело две важные вещи для удовлетворения своих потребностей и развития – это технология и организация. Первая – интенсивное производство, совершенные машины, экономия ресурсов, увеличения количества производимых благ. Второе – возможность создать и совершенствовать производство, организовать “человеческое использование человеческих существ”, постоянно и устойчиво развиваться. Создание эффективных организаций и социальных инноваций явилось основой современного менеджмента.

Статистика показывает, что с 1000 г. по 1900 г. темп роста выработки национального дохода на Земле почти не менялся и был около 0,1% в год. Начиная с 1900 г., с появления менеджмента, этот показатель стал быстро расти, и менеджмент определил экономический прогресс в развитых странах. Европа смогла приблизиться к США по выработке национального дохода благодаря интенсивным вложениям капитала в образование и управление. Управление в конце XX в. стало источником прогресса.

Новая философия управления требует ориентации на потребительский спрос, проведения маневренной научно-технической, инновационной и рыночной политики, стремления к нововведениям. Специалисты полагают, что каждая фирма вне зависимости от ее размера должна иметь определенные цели, которые оправдывали бы ее существование в обществе. Управление усиливает адаптивность, конкурентоспособность бизнеса.

Современная (или новая) организация — это реакция на динамичные перемены, непрерывно меняющиеся технологии и неопределенность внешней среды. Современный подход к организации заключается в сбалансированном сочетании человеческих ценностей, организационных изменений и непрерывной адаптации к изменениям внешней среды.

Известно, что технологии не инвариантны по отношению к среде, в которой они применяются, поэтому прямое использование принципов ме-

менеджмента, выросшего на основе западной культуры в российских условиях не всегда эффективно. Опыт показывает, что примерно 60% инструментария менеджмента работают на российских предприятиях.

Эффективность управления сегодня можно определить не столько «жесткими» производственными факторами, сколько «мягкими» факторами (уровень общественной культуры, образование, менталитет и т.д.). Оценку эффективности управления можно определить по формуле 1.

$$E=A*Ka*Lb*Ug*Md*Qh (1.)$$

Мягкие факторы (U,M,Q) играют особую роль в российском менеджменте, поскольку менеджмент, как показал проведенный кафедрой опрос руководителей предприятий-баз практики студентов, играет наиболее важную роль в управлении. Данные отражены в табл. 1.

Таблица 1

Влияние факторов на поведение руководителей

Фактор	Порядок	Маркетинг	Команда сов. менеджеров	Сбыт	Мотивация, менталитет	Организационная культура	Нацеленность на развитие
% ответов	51%	38%	37%	65%	68%	27%	16%

Из данных таблицы видно, что на принятие управленческого решения влияют особенности российского менталитета.

Процессы привлечения инвестиций для промышленных предприятий из различных источников разнообразны и могут быть сложными. Причем проблема сводится не только к тому, чтобы получить деньги, а к тому, чтобы получить экономически выгодный источник инвестирования, соответствующий нуждам предприятия. Предприятие должно научиться определять свои инвестиционные потребности для сохранения конкурентоспособной позиции и привлекать инвестиционные ресурсы, как из внешних, так и из внутренних источников. При этом необходимо стремиться поддерживать экономически выгодный уровень ресурсного обеспечения при минимальной стоимости капитала для предприятия. Временная стоимость денег должна являться основой для понимания всех типов ресурсного обеспечения инвестиций.

Рациональное формирование инвестиционных ресурсов, эффективное управление и адаптация предприятия к постоянно меняющимся факторам внешней среды, могут быть достигнуты при использовании методов и инструментария инвестиционного инжиниринга.

Экономические методы управления оказывают сильное, но косвенное воздействие на систему производства и не охватывающие со всех сторон деятельности управляемого объекта. Для решения многих вопросов необходима организаторская и распорядительская дисциплина, которая рассматривается как административный (организационно-распорядительный) метод управле-

ния. Административные методы управления неразрывно связаны в организации со стилем руководства на предприятии или в организации.

В Толковом словаре по управлению сказано: «Стиль управления – совокупность наиболее характерных и устойчивых методов решения задачи и проблем, используемых руководителями организаций и предприятий в своей практической деятельности». Целый ряд ученых дают другое толкование стиля руководства – это привычная манера поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и побудить к достижению стилей организации. Следовательно, стиль – совокупность приемов и методов работы руководителя в его повседневной деятельности; манера поведения по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и побудить их к достижению целей организации. Стиль руководства связан с качествами и характерными чертами руководителя, является его профессиональной характеристикой.

Однако изучение только личных качеств дало противоречивые результаты. Обнаружилось, что «человек не становится руководителем только благодаря тому, что обладает некоторым набором личных свойств», а структура личных качеств руководителя должна соотноситься с личными качествами, деятельностью и задачами его подчиненных. Исследования показали, что в эффективности руководства значительную роль играют ситуационные факторы, которые, например, включают потребности и личные качества подчиненных, характер задания, требования и воздействие среды, имеющуюся у руководителя информацию. На практике это означает, что руководитель-лидер должен по-разному вести себя в различных ситуациях, а привычная манера поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказывать на них влияние и побуждать к достижению целей организации, – это и есть стиль руководства персоналом.

На формирование стиля заметно влияют характер функций организации, половозрастная структура коллектива и т.п. Нельзя также не считаться с характером сложившихся в нем формальных и неформальных взаимоотношений, его традициями и ценностными ориентациями. Непосредственное воздействие на стиль руководства оказывают также индивидуальные характеристики руководителя: физиологические (пол, здоровье, возраст), психологические (эмоциональность, смелость, властность, упорство, харизма); интеллектуальные (образованность, инновационность, гибкость мышления, знание дела, принципиальность) деловые (предприимчивость, речевая развитость, честность, ответственность, работоспособность, тактичность, уверенность). Стиль руководства в значительной степени определяет результаты деятельности предприятия и организации.

В жизни каждому из нас приходилось сталкиваться с проявлением всех стилей: либерального, авторитарного, демократического, смешанного. И не всегда они выступают в чистом, «академическом» виде.

Во-первых, нередко случаи, когда форма и содержание действий руководителя далеко не совпадают между собой. Авторитарный по сути своей руководитель внешне ведет себя достаточно демократично. Возможен и обрат-

ный вариант: вполне демократичный по внутреннему своему содержанию руководитель внешне выглядит автократом. Он недостаточно воспитан, не приобрел соответствующих манер, порой грубоват в общении с коллегами. Во-вторых, существенный момент связан с тем обстоятельством, что в чистом виде тот или иной стиль руководства в каком-то конкретном эпизоде организационной жизни может себя и не обнаружить. Он обусловлен рядом социально-психологических факторов, которые с неизбежностью приходится иметь в виду руководителя, а именно: специфику ситуации, своеобразие решаемых задач, квалификацию и сработанность членов коллектива, их личные особенности и т.п.

Совершенно очевидно, что ситуации, характеризующиеся экстремальностью условий, даже от очень демократичного руководителя потребуют жесткости в управлении группой. В то же время спокойное течение событий способно побудить и самого отъявленного автократа к более «мягким» формам руководства. Ясно также, что для управления людьми, имеющими высокую квалификацию, большой опыт совместной работы и достаточный уровень сплочения, потребуются иные методы и формы управления, нежели в том случае, когда руководитель взаимодействует с людьми, чьи индивидуальные и групповые показатели носят диаметрально противоположный характер.

Для диагностики стиля руководства было выбрано подразделение ОАО «Волжский хлеб», которое является самостоятельным структурным подразделением и подчиняется непосредственно коммерческому директору предприятия. В экспериментальном исследовании приняли участие сотрудники отдела сбыта в количестве 30 человек: 23 женщины и 7 мужчин, а также сами руководители подразделения: А.В.Смирнов, С.В.Анисимов, Д.В.Кузнецов. Сотрудники в свое время были в подчинении у каждого из трех руководителей. Исследование проводилось следующим образом: члены коллектива по тесту «Определение Вашего стиля управления» оценивали доминирующий стиль руководства каждого из руководителей (авторитарный, демократический, либеральный). По методике Роберта Шо «Измерение императивы доверия» члены коллектива определяли уровень доверия и атмосферы в группе. По методике «Эффективность лидерства» руководители оценивали свою практическую деятельность в роли лидера с точки зрения ее потенциальной эффективности.

Результаты первого исследования приведены в таблице 2.

Таблица 2

Сравнительные результаты по определению стиля управления

Стиль руководства	А.В. Смирнов	С.В. Анисимов	Д.В. Кузнецов
Попустительский	5,9	67,1	6,4
Директивный	5,6	6	79,6
Коллегиальный	69,4	42,7	10,3

Результаты исследований показывают, что у всех трех руководителей разные стили руководства. У А.В. Смирнова преобладающим является кол-

легальный стиль руководства, при котором требовательность и контроль сочетаются с инициативным и творческим подходом к выполняемой работе и сознательным соблюдением дисциплины; руководителю свойственно стремление делегировать полномочия и разделить ответственность, демократичность в принятии решения, профессиональная компетентность, высокие организаторские качества, создание благоприятного морально-психологического климата в коллективе. У С.В. Анисимова проявляется попустительский стиль руководства, основными проявлениями которого являются снисходительное отношение к работникам, отсутствие требовательности, строгой дисциплины и контроля, панибратство с подчиненными, склонность перекладывать ответственность в принятии решений. Руководителю свойственны низкие показатели профессиональной компетентности и организаторских качеств. У Д.В. Кузнецова преобладающим стилем руководства является директивный стиль руководства, при котором проявляются ориентация на собственное мнение и оценки, стремление к власти, уверенность в себе, склонность к жесткой формальной дисциплине, большая дистанция с подчиненными, нежелание признавать свои ошибки, игнорирование инициативы, творческой активности людей, единоначалие в принятии решений. Данному типу руководителя присуща низкая профессиональная компетентность, что отражается на климате в коллективе.

Второе исследование позволило выявить состояние доверия по отношению к каждому стилю руководителя, и результаты представлены в табл. 3.

Таблица 3

Оценки доверия коллектива руководителям

Анкета Сумма баллов	С.В. Анисимов	А.В. Смирнов	Д.В. Кузнецов
Анкета № 1	15	22	36
Анкета № 2	12	27	37
Анкета № 3	11	21	37
Анкета № 4	12	27	36
Сумма оценок	50	97	146

В коллективе, которым руководит С.В. Анисимов, не выражаются свои мысли и чувства, люди не хотят устанавливать более высокие цели, неважна для них и реализация деловой стратегии, здесь возможно нарушение обязательств, отсутствует общение с руководством. Во втором случае сумма баллов 97. Это говорит о том, что в коллективе осторожничают и стараются убедиться в том, что не потерпят неудачу. Никто не берет на себя ответственности за ошибки, и со временем они повторяются, работники ограничены в своих действиях, уровень доверия в коллективе умеренный. Данные по третьему руководителю показывают, что в коллективе создана обстановка восприимчивости к изменениям и новым методам работы, сотрудники хотят установить «далеко идущие цели». Появляется доверие к сотрудникам, руководство открыто к контактам со всеми работниками. Таким образом, мы видим, что при разных стилях руководства атмосфера в коллективе значитель-

но меняется, и это обусловлено в значительной степени индивидуальными качествами руководителя.

Третье исследование позволяло оценить не лидерские качества руководителя, человека, а их возможную практическую деятельность в роли лидера с точки зрения ее потенциальной эффективности по реализации целей и задач коллектива. Результаты представлены в форме табл. 4.

Таблица 4

Сравнительные результаты эффективности лидерства

Показатели	С. В. Анисимов	Д. В. Кузнецов	А. В. Смирнов
Баллы	9	27	36

Результаты тестирования показали, что стиль руководства С.В Анисимова малоэффективный, Д.В. Кузнецова – средний результат, а у А. В. Смирнова – высокоэффективный, прослеживается высокий уровень достижения целей. Следовательно, стиль руководства непосредственно влияет и на возможную практическую деятельность с точки зрения ее потенциальной эффективности.

Практика показывает, что среди руководителей наиболее распространен следующий психотип русского человека – “интуитивно-этический интроверт” (“тактик-лингвист”). Для этого типа характерны следующие черты:

1) функции конкретной деятельности и волевой мобильности слабые (уровень “ребенок”) (детская доверчивость),

2) мышление: эмоционально-чувствительное восприятие, образность, масштабность, трудность перевода предчувствий в рациональную форму, конкретные решения,

3) деятельность: склонность к размышлениям, нерешительность в выборе конкретной альтернативы, нет расчетливости,

4) отношение к окружающим: потребность в близких контактах, понимание со стороны окружающих, эмоциональная вовлеченность. При угрозе конфликта предпочитает отступить,

5) прямая деловая активность – приводит к дискомфорту и влияет на снижение активности при переработке информации. Активизируется при наличии информации о логике целеполагания, механизме достижения целей и личном участии в получении результата.

Российская управленческая культура характеризуется двумя проблемами:

1) отношение к власти: парадоксальное сочетание безусловной враждебности к начальству с чувством кровного родства (при защите от внешней среды);

2) отношение к работе (к труду): русские любят работать количественно, но заслуги должны быть отмечены индивидуально. Индивидуальной ответственности не любят. Ремесленный характер деятельности.

Пока в РФ не сформирована буферная культура. Адаптивную роль в реформированной социально-экономической системе, может успешно решать модель управления, объединяющая американский индивидуализм и японский коллективизм.

На этой основе необходимо сформулировать положения соответствия системы менеджмента менталитету нации, которые помогут в управлении предприятием. Российский менеджмент должен строиться с учетом преимуществ российского характера.

Список литературы

1. Александрова И.Б. Бизнес – коммуникации в формировании корпоративной культуры. Управление коммуникациями в бизнесе и политике: Материалы X региональной научно-практической конференции (Нижний Новгород 28-29 ноября 2012 года) – Н.Новгород: Изд-во ННГУ им.Н. И. Лобачевского, 2013 – 221 с.
2. Александрова И.Б. Реализация интеллектуального потенциала хозяйственного руководителя – основа развития предпринимательского менеджмента. Материалы межрегиональной научно-практической конференции «Дополнительное образование – 2011»: Дополнительное профессиональное образование работников строительной отрасли в условиях изменения системы образования в стране и формирования деятельности саморегулируемых организаций. - Н.Новгород: Гладкова О.В., 2011-379 с.
3. Александрова И. Б. Современные методы управления организацией. Негосударственное образование в России: традиции и перспективы: материалы международной научной конференции, Нижний Новгород, 14 января 2010 года – Ч. II. – Т. I. – М.: Гуманитарный институт (г. Москва), 2010. – 156 с.
4. Аникин, Б.А. Высший менеджмент для руководителя :учеб. Пособие/ Б.А. Аникин. – М.:ИНФРА- М, 2000.
5. Мерсер Д. IBM, управление в самой перспективной корпорации мира. – М.,1991. – 187 с.
6. Сидоренко Ю.А., Фролов В.Г. Инвестиционные механизмы развития промышленного производства: Монография. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2008. – 156 с.
7. Трейсон Д., О’Дели К. Американский менеджмент на пороге XX века. – М.,1991. – 202 с.
8. Управление организацией /под ред. А.Г. Поршнева. – М., 2003.
9. Фролов В.Г. Институциональные факторы развития промышленной политики // Креативная экономика. – 2013. – № 2 (74). – 89-95 с.
10. Ходеев, Ф.П. Менеджмент: учебное пособие /Ф.П. Ходеев. – Ростовн/Д, 2002. – 224 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Алехина Е.Г.

студентка V курса, очно-заочная форма обучения,
Финансовый Университет при Правительстве РФ,
Россия, г. Москва

Научный руководитель – ст. преподаватель кафедры «Аудит и контроль»
Тараненко И.Г.

В статье проводится анализ законодательно – правовых норм в области регулирования контроля качества аудиторских услуг в России с учетом требований Международных стандартов аудита и анализ их соблюдения аудиторскими организациями.

Ключевые слова: аудит, Международные стандарты аудита, Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, политика контроля качества.

Аудит представляет собой услугу, поэтому все определения качества, относящиеся к материальной сфере, не могут быть отнесены к аудиту. Необходимость контроля качества аудита в значительной степени связана с вероятностью того, что некоторые аудиторские проверки могут оказаться несостоятельными. Несостоятельность аудита – это ситуация, когда аудитор приходит к неточному выводу в результате аудиторской проверки и представляет ошибочное заключение. Целью контроля качества аудита следует считать обеспечение соответствия деятельности аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов установленным критериям качества. Различают несколько точек зрения при определении критериев качества аудита:

1. Качество в аудите – это результат сравнения получаемых и ожидаемых выгод, как со стороны пользователя, так и со стороны исполнителя.

2. Качество аудита – это соответствие оказываемых услуг скрытым потребностям клиентов.

3. Качество в аудите определяется рейтингом аудиторской фирмы. Чем выше рейтинг, тем выше качество услуг, которая оказывает аудиторская фирма.

4. Качество в аудите – это прямой результат профессиональной компетентности и опыта аудиторов.

Многообразие взглядов в определении категории качества аудита стали основой при выработке положений международных стандартов, регулирующих процесс контроля качества аудита и аудиторских услуг. В сборник Международных стандартов аудита входят 2 стандарта, определяющие действия аудитора в целях обеспечения высокого качества проведения аудиторских процедур, обеспечивающих самую высокую степень уверенности при формировании мнения о достоверности финансовых отчетов:

1. Международный стандарт контроля качества (МСКК 1) (ISQC 1 "Quality control for firms that perform audits and reviews of financial statements, and other assurance and related services engagements");

2. Международный стандарт аудита 220 "Контроль качества аудита финансовой отчетности" (ISA 220 "Quality control for an audit of financial statements") [1].

Международные стандарты определяют требования к организации внутреннего контроля качества аудиторских услуг. ISQC 1 "Quality control for firms that perform audits and reviews of financial statements, and other assurance and related services engagements (МСКК1) раскрывает требования по проведению контрольных процедур на уровне аудиторской фирмы. ISA 220 "Quality control for an audit of financial statements" (МСА 220) дополняет требования ISQC 1 "Quality control for firms that perform audits and reviews of financial statements, and other assurance and related services engagements (МСКК1) и обеспечивает соблюдение контрольных процедур в момент непосредственной организации аудита и проведения аудиторских процедур. Сравнительная

характеристика взаимодополняющих положений стандартов приведена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика положений МСКК 1 и МСА 220

Фактор сравнения	МСКК1	МСА 220
Внутрифирменная политика и процедуры контроля качества	Фирма должна разработать и установить внутреннюю политику и процедуры контроля качества, обеспечивающие формирование разумной уверенности.	В рамках системы контроля качества фирмы аудиторские команды обязаны применять процедуры контроля качества отдельно к каждому аудиторскому заданию
Обеспечение разумной уверенности	Фирма должна разработать политику и процедуры, обеспечивающие соблюдение общественных интересов	Аудит соответствует профессиональным стандартам, аудиторское заключение соответствует аудиторскому заданию
Соблюдение этических принципов	Фирма должна установить процедуры контроля соблюдения этических норм фирмой и ее персоналом	Руководитель аудиторской проверки следит за соблюдением этических норм членами аудиторской группы
Соблюдение принципа независимости	Фирма должна доводить требование независимости до сведения персонала; выявлять и оценивать обстоятельства, создающие угрозу независимости. Устанавливаются требования к руководителю проверки, персоналу фирмы по соблюдению принципа независимости Не менее 1 раза в год фирма должна получать письменное подтверждение исполнения правил и процедур по независимости от всего персонала	Руководитель группы должен: - получить от фирмы информацию, о возможной угрозе принципу независимости; - оценить полученную информацию о выявленных нарушениях, для того чтобы определить, создают ли они угрозу независимости по данному аудиторскому заданию; - предпринять доступные действия по исключению такой угрозы или снижению ее до приемлемо низкого уровня путем использования гарантий безопасности; - документировать выводы о независимости и любые обсуждения этих выводов с фирмой.
Установление и поддержание взаимоотношений с клиентами	Фирма принимает и поддерживает взаимоотношения с клиентами, если фирма обладает необходимой компетенцией, может соблюдать этические нормы и принцип независимости, клиент отвечает требо-	Руководитель аудиторской проверки при принятии задания должен убедиться, что соответствующие процедуры принятия нового клиента на уровне аудитор-

	ваниям достаточной добросовестности.	ской фирмы были выполнены, а выводы носят надлежащий характер.
Документирование и доведение до персонала процедур внутреннего контроля:	Политика и процедуры контроля качества аудита должны документироваться. Фирма должна установить требования к порядку документирования процесса аудита для обеспечения доказательств эффективности работы каждого элемента системы контроля качества.	Руководитель аудиторской проверки включает в документацию: - описание проблем связанных с соблюдением этических норм, - заключения по вопросам установления взаимоотношений с клиентом; - описание консультаций в ходе выполнения заданий; - результаты и выводы аудиторских процедур.
Людские ресурсы	Фирма должна быть уверена, что обладает достаточным количеством персонала с должными навыками, компетентностью и приверженностью этическим принципам, необходимыми для выполнения задания в соответствии с профессиональными стандартами и юридическими требованиями. Содержатся указания на формирование аудиторской группы в соответствии с профессиональными качествами сотрудников организации и особенностями аудиторского задания.	Партнер отвечающий за задание, должен удостовериться, что аудиторская группа в целом обладает соответствующими компетентностью, навыками и временем для того, что бы выполнять аудиторские задания в соответствии с требованиями профессиональных стандартов и в состоянии подготовить уместный аудиторский отчет в соответствии с требованиями аудиторского задания.
Выполнение аудиторских заданий	Правила и процедуры контроля качества должны обеспечить контроль качества выполнение аудиторских процедур, определить обязанности по осуществлению надзора, и проведению обзорной проверки качества аудиторских процедур.	Руководитель аудиторской проверки несет персональную ответственность за проведение обзорных проверок, проведение консультаций и обмен мнениями по трудным вопросам проверки.
Ответственность за контроль качества аудита.	Политика и процедуры предполагают назначение ответственного лица из числа менеджмента фирмы или, что бы управляющий партнер совета принял на себя ответственность за систему контроля качества на фирме.	Руководитель аудиторского задания, несет персональную ответственность за качество каждого из вверенных ему аудиторских заданий.
Мониторинг	Не менее 1 раза в год фирма должна сообщать о результатах мониторинга системы контроля качества партнерам, отвечающим за выполнение заданий, и другому	Руководитель аудиторской проверки рассматривает результаты процесса мониторинга как последнюю информацию о возможных

	соответствующему персоналу фирмы, включая основных управляющих менеджеров. Сообщаемая информация должна включать: – описание проведенных процедур мониторинга; – сделанные на их основании выводы; – описание систематических, повторяющихся или других существенных нарушений и действий, предпринятых по их устранению	недостатках. Партнер рассматривает: – могут ли отмеченные в этой информации недостатки повлиять на аудиторское задание; - являются ли меры, предпринятые фирмой для улучшения ситуации, достаточными для формирования аудиторского заключения.
--	--	--

Разработанная политика контроля качества обеспечивает соблюдение качества аудиторских услуг на уровне фирмы и осуществляется на уровне отдельных аудитов. На стадии сбора аудиторских доказательств проводится обзорная проверка. Обзорная проверка включает следующие виды работ:

1. Проверяется, была ли работа ассистента выполнена в соответствии с программой аудитора.

2. Проверяется, были ли выполненные работы оформлены надлежащим образом, т.е. в соответствии с требованиями международных стандартов.

3. Были ли достигнуты цели аудита.

4. Соответствуют ли сделанные выводы результатам аудиторских процедур и подтверждают ли эти выводы аудиторское заключение.

5. Со стороны руководителя аудиторской группы, контролю подлежит общий план и программа аудита, оценка риска существенного искажения информации, расчет уровня существенности, документальное отражение аудиторских доказательств, предлагаемые аудиторские поправки к финансовой отчетности на уровне отдельных аудитов.

Соблюдение требований международных стандартов аудита повышает степень надежности аудиторских доказательств и снижает ограничения присущие аудита в отношении субъективного характера выводов и заключений аудитора.

Контроль качества аудиторских услуг предполагает осуществление контрольных процедур не только специалистами – сотрудниками аудиторской фирмы, осуществляющей аудиторскую проверку, но и предполагает проведение внешнего контроля качества аудиторских услуг представителями саморегулируемой организации аудиторов, членом которой является данная аудиторская фирма. Если аудиторское задание проводилось в отношении публичных компаний, то внешний контроль качества аудита с 2012 года осуществляется государственным органом – Федеральной службой финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзором). Динамика проверок в рамках системы внешнего контроля качества аудита за 2006 – 2011 годы осуществлялась со стороны Министерства Финансов и приведена в табл. 2.

**Динамика проверок в рамках системы внешнего контроля качества
аудита за 2006–2011 гг.**

Фактор	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Количество проверок	515	577	667	611	1288	1554
Доля проверенных организаций	16%	17%	20%	13%	20%	32%
Доля плановых проверок	93%	97%	98%	99%	99%	99%

В отчете «Контроль качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов» Министерства Финансов РФ за 2013 год приводятся данные о количестве проверенных организаций и индивидуальных аудиторов по каждой саморегулируемой организации аудиторов [3]. Всего за 2013 год было проведено 293 проверки (115 – в 2012 г.), которыми были охвачены 32 % указанных аудиторских организаций (11 % – в 2012 г.). Проверки проводились во всех федеральных округах. Из общего количества проверок 99 % являлись плановыми (98 % – в 2012 г.), 1 % – проведены вне утвержденного плана, в том числе в связи с поступившими в Росфиннадзор жалобами (2% – в 2012 г.). В 2013 г. отмечено 8 случаев уклонения аудиторских организаций от прохождения внешнего контроля качества работы. По сравнению с 2012 г. количество таких случаев возросло на 14 % [3].

Таким образом, по данным анализа специалистов Росфиннадзора можно с уверенностью сказать, что с каждым годом внимание государства к проблеме качества оказываемых аудиторских услуг возрастает. В целом, недостатки были выявлены в следующих областях:

- проведение аудита бухгалтерской отчетности;
- независимость и профессиональная этика;
- составление аудиторского заключения;
- осуществление внутреннего контроля качества аудита.

В ходе осуществления контроля качества аудита возникают различного рода проблемы:

1. Недостаточное стимулирование прохождения аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами внешних и внутренних проверок качества работы.

2. Отсутствие обоснованности при проведении планирования внешних проверок качества работы.

3. Недостаточная координация в осуществлении внешнего контроля качества работы.

4. Профессиональные навыки и квалификации специалистов, осуществляющих проведение внешних проверок качества аудита.

5. Недостаток методических материалов по организации и осуществлению контроля качества аудита и неэффективные способы их распространения.

6. Информационный вакуум по вопросам внешнего контроля качества аудиторских услуг, т. е. аудиторам не хватает информации о том, как прохо-

дит внешний контроль в реальности, что смотрят контролёры, какие ошибки, по их мнению, серьёзные, а какие не очень.

В рамках решения указанных проблем государством предпринимаются различные меры. В частности, совершенствование законодательства в части проведения контроля качества аудита; повышение требований к профессиональным знаниям аудиторов; Минфином в рамках решения проблемы гласности ежегодно публикуются отчеты по результатам проверок качества аудита. Однако указанные меры не помогли полностью справиться с перечисленными выше трудностями, хотя и снизили остроту их воздействия на процесс осуществления контроля и его эффективность. Качество аудиторских услуг повышается очень медленно. Данная проблема остаётся открытой и требует целенаправленных мер и решений, как со стороны государства, так и со стороны общества.

Одним из ключевых требований международных стандартов аудита и кодекса этики профессиональных бухгалтеров является требования по обеспечению соблюдения общественных интересов, которые, по мнению авторов, должны стать ключевым объектом проверки качества аудиторских услуг. К осуществлению контрольных процедур за соблюдением общественных интересов руководством аудируемых лиц, как при проведении внутреннего, так и внешнего контроля качества аудиторских услуг, могут быть привлечены представители общественности в соответствии с недавно принятым Федеральным законом "Об основах общественного контроля в Российской Федерации" N 212-ФЗ.

Список литературы

1. Международные стандарты аудита и контроля качества. Часть 1 [сборник]: в 3 т. / Международная Федерация Бухгалтеров (МФБ) – Киров: ООО «Кировская областная типография», 2012. –Т.1. – 528 с.
2. Кондрашова Н.Г Контроллинг качества аудита: взаимосвязь управления и обеспечения качества в аудиторской организации, "Международный бухгалтерский учет", 2013, N 47.
3. http://minfin.ru/common/upload/library/2014/06/main/audit_kontrol_otchet_2013.pdf

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОРОЖНЫХ КАРТ ПО УЛУЧШЕНИЮ БИЗНЕС-КЛИМАТА В РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА

Асенова А.Е.

старший эксперт Центра развития предпринимательства АО «Институт
экономических исследований», кандидат экономических наук,
Казахстан, г.Астана

Каменова С.Б.

заместитель директора Центра развития предпринимательства АО «Институт
экономических исследований», магистр социальной экономики,
Казахстан, г.Астана

Статья посвящена вопросам развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане. Изучен международный опыт по внедрению предпринимательских инициа-

тив. Выявлены основные проблемы развития МСБ в пилотных регионах на основе проведенного анализа основных социально – экономических показателей и мнений предпринимателей. Разработана методика и сформированы мероприятия «дорожных карт» пилотных регионов для улучшения условий ведения бизнеса.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, бизнес – климат, предпринимательская инициатива, дорожная карта региона.

В нынешних реалиях предпринимательская деятельность в Казахстане развивается замедленными темпами. Динамика снижения предпринимательской активности в Казахстане отражает проблему выживаемости бизнеса.

По регионам имеются большие различия по выживаемости и росту сектора МСБ. Как показывает мировая практика, в регионах с большим потенциалом МСБ экономический рост будет более высоким по сравнению с регионами, которые имеют относительно слабые бизнес-сектора. Это еще раз подтверждает необходимость разработки для каждого региона своей стратегии развития МСБ.

Только предприниматель, испытывающий все тяготы административных барьеров, финансирования, конкуренции, подключения к энергетической инфраструктуре, к коммуникациям, поиска квалифицированных специалистов, рынка сбыта на собственном опыте изо дня в день, способен на деле оценить – дает то или иное мероприятие требуемый эффект и что нужно дорабатывать, чтобы ситуация изменилась в лучшую сторону.

На протяжении нескольких лет Центр развития предпринимательства использовал разные подходы для исследования предпринимательской среды в регионах страны. Так, одной из значимых исследовательских тем 2014 года является конкурсная тема «Национальная предпринимательская инициатива по улучшению бизнес – климата в Республике Казахстан».

Основной идеей данного исследования стало изучение предпринимательской среды *по – предпринимательски*. Главная задача исследования – построение предпринимательской модели региональных дорожных карт четырех пилотных областей (Северо-Казахстанская, Восточно-Казахстанская, Атырауская и Кызылординская области).

Ключевая роль в решении этой задачи отводится *предпринимательской инициативе*, которая способна перерасти в единую стратегию развития малого и среднего бизнеса региона благодаря созданной платформе по «краудсорингу».

Первым шагом на пути решения задач исследования было изучение мирового опыта Российской Федерации и Малайзии по разработке Методики составления дорожных карт и инвестиционных стандартов по развитию малого и среднего бизнеса [1]. Проведенный анализ состояния малого и среднего бизнеса в 4-х пилотных регионах (Северо-Казахстанская, Восточно-Казахстанская, Атырауская и Кызылординская области), на долю которых приходится порядка 20% активных субъектов МСП страны, определил ряд проблем разного характера [2].

Вторым шагом стало создание рабочих групп и проведение совместной работы по продвижению предпринимательских инициатив в пилотных регионах. В состав рабочих групп вошли как сами предприниматели, так и представители государственных органов, Национальной палаты предпринимателей (НПП) и академической среды. Результаты заседания рабочих групп по проекту «Национальная предпринимательская инициатива» были зафиксированы в Протоколах. На первом заседании рабочих групп был сформирован состав участников, определен руководитель рабочей группы, а также общий план работы и сроки реализации проекта.

По итогам первого заседания рабочих групп были собраны мнения предпринимателей по основным направлениям темы исследования. Был сформирован реестр проблем и первостепенные задачи. Кроме того, Центром с учетом мнения предпринимателей разработан свод рекомендаций. Вместе с тем, для дальнейшего обсуждения проблем и возможных решений на сайте Института экономических исследований была запущена платформа по «краудсорингу», на которой все заинтересованные стороны могли оставить свои предложения и рекомендации.

Результаты проведенных заседаний рабочих групп показали, что выявленные системные проблемы необходимо решать поэтапно, прислушиваясь к мнениям самих участников рынка. Так, например, как конкретный сельский предприниматель может воспользоваться государственной программой по развитию небольших молочно-товарных ферм: где он возьмет проект молочно-товарной фермы, какая на этой ферме будет техника, где он купит строительный материал, откуда привезет высокоудойных коров, с какими документами пойдет в банк или институт развития и возьмет на эту ферму деньги, как оценят его залоговое имущество, в какие сроки и какую именно помощь ему окажет акимат и т.д. Вплоть до того, по какой дороге и на какой завод будет возить свою продукцию фермер.

Решение таких проблем состоит не только в предоставлении инвестиционных субсидий, дешевых денег, но, и в уменьшении капитальных расходов предпринимателей и снижении рисков за счет развития инженерной и отраслевой инфраструктуры.

Другой проблемой предпринимателя, который готов начать или развивать свой бизнес, является слабая доступность кредитов по программе «Дорожная карта – 2020». Самым большим камнем, о который спотыкается предприниматель при получении кредита, стало залоговое обеспечение. Все финансовые организации требуют в качестве залога землю или ликвидную недвижимость.

Предприниматели обеспокоены тем, что утерян прежний квалификационный уровень рабочих, сохраняется низкая заработная плата при тяжелом труде, рабочие профессии и сельский труд считаются среди молодежи непрестижными. Работа самих предприятий малого и среднего бизнеса, зависящая в основном от тендеров, нестабильна, в связи с чем, предприниматель как работодатель «не созрел» для оказания поддержки в виде частичного финансирования будущих своих специалистов. Ссылаясь на то, что уровень подго-

товки молодых специалистов отстает от современного производства, уровень профориентационной работы в школе очень низкий, учебно-материальная база учреждений ТиПО слабая, предприниматели отмечают острую нехватку квалифицированных кадров.

Следующим шагом исследования стало выявление специфичных барьеров для ведения бизнеса в пилотных регионах.

К примеру, в ВКО предприниматели региона выделяют проблему ценообразования в строительстве, а также длительность сроков оформления прав землепользования. Так, на сегодняшний день процесс оформления прав на земельный участок включает в себя 13 этапов и занимает 10 месяцев. Согласно Земельному кодексу РК заявители должны направлять все документы от органа к органу самостоятельно, так как сроки рассмотрения зависят от действия того или иного органа. На практике, все документы субъекты предпринимательства согласовывает самостоятельно.

Специфика Северо – Казахстанской области отражается на проблемах предпринимателей, связанных с ведением сельского хозяйства в регионе. Так, к примеру, одной из проблем, сдерживающих развитие данной отрасли экономики, является сложность процедуры выплаты субсидий на растениеводство. Как показывает практика последних лет, уложиться в отведенные сроки приемки посевов зерновых в крупных районах практически невозможно, так как площади зерновых составляют от 300 до 600 тыс. гектар.

В Атырауской области, предпринимателями региона, особое внимание уделяется работе СЭЗ (свободная экономическая зона). Несмотря на то, что в регионе имеется СЭЗ, большинство предпринимателей воздерживаются от вхождения в СЭЗ, что обусловлено высокими издержками при проведении коммуникаций и развития инфраструктуры в СЭЗ.

Кызылординская область, находясь в центре экологической катастрофы, имеет ряд объективных факторов, сдерживающих развитие МСБ. Однако, помимо природно-климатических условий, отсутствие необходимой бизнес инфраструктуры, препятствует реализации предпринимательской инициативы в регионе.

Особенностью разработки Дорожных карт пилотных регионов стала вовлеченность всех заинтересованных сторон: предпринимателей, экспертов, представителей местных исполнительных органов. Следует отметить, что наблюдается положительная тенденция в отношении местных исполнительных органов к вопросам развития предпринимательства в регионах. Органы исполнительной власти стали занимать намного более активную и конструктивную позицию, предлагать решения и участвовать в консолидации предложений в дорожные карты.

В качестве ключевого показателя реализации «дорожной карты» выбран рейтинг «Деловой климат», разработанный АО «Институт экономических исследований». Целевым ориентиром реализации «дорожной карты» стало вхождение регионов в группу лидеров по рейтингу «Деловой климат». Реализация «дорожной карты» планируется в период с 2015 года по 2017 год.

Форматы дорожных карт разработаны с соблюдением принципов определения четких целей проекта и соответствующих им измеримых показателей эффективности, определения четкого горизонта планирования и периода реализации эффектов, описания необходимых законодательных изменений, работы по минимизации рисков, единой иерархии дорожных карт «проект – подпроект – мероприятие», соответствия целей подпроектов целям всего проекта, общественных дискуссий на всех этапах жизненного цикла дорожной карты.

Таким образом, шаг за шагом, на основе результатов проведенного анализа основных социально – экономических показателей регионов и предложений, инициированных предпринимателями региона, были сформированы мероприятия «дорожной карты».

Всего в Северо – Казахстанской области по итогам заседания Рабочей группы было определено 9 наиболее значительных проблем, оказывающих влияние на конкурентоспособность бизнеса в СКО. По выявленным проблемам спроектирована «дорожная карта» СКО, в которую было включено 14 мероприятий.

В Восточно-Казахстанской области по итогам заседания Рабочей группы было выявлено 17 проблем, сгруппированных по 7 направлениям. В соответствии с каждой выявленной проблемой разработан пакет мер. В целом, представленный проект «дорожной карты» содержит 7 агрегированных сфер с описанием проблем, соответствующих мероприятий, ответственных лиц и сроков реализации.

По итогам заседания Рабочей группы по Кызылординской области было выявлено 16 проблем, сгруппированных по 7 направлениям. В соответствии с каждой выявленной проблемой разработан пакет мер. В целом, представленный проект «дорожной карты» содержит 7 агрегированных сфер с описанием проблем, соответствующих мероприятий, ответственных лиц и сроков реализации.

В Атырауской области представленный проект «дорожной карты» содержит 3 агрегированные сферы с описанием проблем, соответствующих мероприятий, ответственных лиц, источников финансирования и сроков реализации.

Реализация «дорожных карт» позволит создать более благоприятные условия для поддержки и сопровождения предпринимательских инициатив в регионах в целях достижения нового уровня карьерного, профессионального, личностного и социального развития предпринимателя.

Дорожные карты являются продуктом совместной работы представителей бизнеса и местных исполнительных органов, синтезом ответов на текущие вызовы, предлагаемых бизнесом.

Пилотный проект «Национальная предпринимательская инициатива по улучшению бизнес – климата в Республике Казахстан» можно рассматривать как сигнальный экземпляр в полиграфии. «Пилотники» дают возможность увидеть реальную картину в регионах и сделать «работу над ошибками»

представителям местных исполнительных органов в вопросах взаимодействия и поддержки малого и среднего бизнеса.

Список литературы

1. <http://asi.ru/npi/> (дата обращения 15.09.2014)
2. http://soltustik.stat.kz/index.php?option=com_content&view=frontpage&lang=ru (дата обращения 8.11.2014)

СЕРВИСНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КОМПАНИИ

Архинов А.Е.

профессор кафедры Сервиса и организации коммерческой деятельности
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

Нюренбергер Л.Б.

заведующий кафедрой Сервиса и организации коммерческой деятельности
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

Климова Э.Н.

доцент кафедры Сервиса и организации коммерческой деятельности
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
канд. экон. наук,
Россия, г. Новосибирск

В современных условиях сервисное направление в деятельности компаний становится одним из приоритетных направлений развития. В статье обоснована роль сервисной компоненты в стратегическом управлении и повышении конкурентоспособности компаний, функционирующих на рынке потребительских товаров и услуг.

Ключевые слова: сервис, услуги, управление, конкурентоспособность, продвижение.

Сегодня с уверенностью можно заявлять, что сервис становится центральным пунктом в стратегическом развитии компании, акцентируя внимание на требованиях потребителя для их полного удовлетворения, формирования лояльности и эффективности бизнеса. Об этом свидетельствуют консалтинговые исследования американских, азиатских и европейских компаний, это относится как к отдельным компаниям, так и к различным рынкам.

Применение технологий бенчмаркетинга, реализуемых лидерами, позволяет научиться подходам, полностью соответствующим требованиям сервисной революции. Например, потребители Siemens все чаще готовы платить

за время безотказной работы оборудования. Чтобы добиться этого, производитель использует сложные процессы и передовые технологии: в режиме реального времени ведется информирование по ремонту, управление запасами, ценообразование и выставление счетов с развитой системой логистики. Компания использует простые сейфы для хранения запчастей, удобные для посещения потребителей.

Инвестиции в улучшение сервиса и логистики приводят к повышению лояльности потребителей, закладывают базу для экономического роста. Формирование самостоятельного сервисного направления в деятельности компании является одной из современных тенденций развития бизнеса.

Сфера сервиса – широкая область, а сервис – это комплекс услуг, позволяющих потребителю в конечном итоге быть удовлетворенным работой компании, информированием и обслуживанием. Кроме того, влияние высоких технологий на сферу услуг становится все заметнее: современная техническая поддержка далеко не ограничивается гарантийным ремонтом, а предполагает наличие специализированных систем, регулярное гарантийное обслуживание, высокую квалификацию персонала, строго регламентированные административные и технологические процедуры.

Еще в начале 2000-х годов обнаружилось, что у потребителей и заказчиков формируется реальная потребность в сервисе. Поэтому сегодня мы говорим о сервисе как об автономном направлении бизнеса, способном приносить вполне ощутимые доходы. Однако готовность рынка, а не только отдельных заказчиков платить за услуги, отчетливо проявилась только в последние годы. Это связано с накоплением «критической массы» жизненно важных информационных и высокотехнологичных систем, так как поддержание их работоспособности стало относиться к насущным интересам предприятий. Сегодня начался новый этап в области развития сервиса, формируется рынок аутсорсинговых услуг, спрос на которые растет достаточно высокими темпами.

Отдельным сектором развития сервиса являются компании, успех бизнеса которых напрямую зависит от нормального функционирования и работоспособности информационных сервисных систем. Это, прежде всего организации, деятельность которых связана с необходимостью обслуживания значительного числа клиентов (банки, операторы связи, торговые и страховые компании, государственные организации). Можно отметить также промышленные предприятия, логистическое обеспечение деятельности которых тесно связано с сервисной поддержкой.

Однако, несмотря на различие в специфике деятельности компаний, активизация сервисной составляющей связана с рядом направлений, актуализация которых позволит повысить конкурентоспособность и конкурентоустойчивость бизнеса.

Первая задача связана с продвижением компании. Являясь самым мобильным и гибким элементом в структуре компании, маркетинг помогает бизнесу не стоять на месте и постоянно ищет пути усовершенствования биз-

нес-процессов. Конкуренция на рынке усиливается с каждым днем: появляются новые компании, более дешевые товары и услуги, идет региональная экспансия крупных игроков федерального уровня, которые ищут новые источники роста продаж. В таких условиях очень важно не терять концентрацию, разрабатывать дополнительные сервисы и рекламные кампании, которые помогут выделиться в отрасли на фоне рекламного шума конкурентов.

В каждой отрасли есть сформировавшиеся методы работы и принципы продвижения, которые используются для привлечения клиентов. Но важно помнить, что данные формы работы – не панацея. Использование устоявшихся приемов и образов в рекламе, предложение однотипных дублирующих друг друга товаров и услуг, использование стандартных каналов коммуникации – все это инструменты, которые могут эффективно работать исключительно для крупных компаний. Они помогают фирмам избежать рисков, но приводят к увеличению бюджетов (на эфирное время, на торговый персонал и т.п.).

Проверка эффективности маркетинговых программ становится обязательным этапом анализа деятельности компании, при этом необходимо прогнозировать плановые показатели продаж и прибыли; замерять фактический уровень продаж, чтобы отследить рост; определить показатели эффективности: рост среднего чека, рост общего количества клиентов, рост валовых продаж, прибыли и т.п.

Вторая задача связана с деятельностью конкурентов. Сегодня просто необходимо сравнивать действия, которые предпринимает компания на рынке услуг с действиями конкурентов. Если они полностью идентичны, то необходимо что-то менять. В конкурентной битве выигрывает тот, кто не боится рушить устоявшиеся шаблоны; кто выделяется на рынке. Не стоит конкурировать бюджетами и ценами, измените подход.

Это можно сделать, выполняя следующие шаги.

Во-первых, предстоит определить растущие рыночные ниши, в которых слабы конкуренты: именно такие ниши способны обеспечить будущее лидерство в сегменте; в них обычно низкие бюджеты на вход, но возможна большая отдача при тесной работе с потребителями.

Во-вторых, экономия бюджета в тех каналах, в которых рекламируются конкуренты. Необходимо приложить усилия по поиску 2-3 наиболее свободных от конкурентов каналов коммуникации и выделить небольшой бюджет на продвижение в них. Обычно в каждой отрасли есть такие недооцененные каналы, которые способны дать необходимый пул новых клиентов при сравнительно низкой стоимости затрат. Рекламируя услуги там, где не рекламируются конкуренты, можно получить 100% долю голоса, а значит наименее затратным путем увеличить показатели знания и потребления товара.

В-третьих, следует использовать противоположные или абсолютно новые образы коммуникации в рекламе. Это позволит повысить узнаваемость и запоминаемость рекламного обращения.

В-четвертых, сервис и дополнительные услуги – это ценный ресурс роста продаж. В условиях снижения покупательского спроса возрастает вероятность переключения с привычных брендов на новые. Потребитель готов пойти на риск и попробовать новые услуги, если это экономит его бюджет. Поэтому возможно запланировать интересные нестандартные предложения для того, чтобы переманить к себе чувствительных к цене потребителей от конкурентов, работающих в более высоком ценовом сегменте. Вместо простого снижения цены использовать пакетные акции, увеличивающие средний чек 1 покупки (вместо десяти маленьких акций, провести одну масштабную заметную акцию).

Третье. Наступает время оптимизации затрат и расстановки приоритетов. Концентрация усилий, начинающаяся с анализа ассортимента, становится наиболее выигрышной стратегией для бизнеса. Если в портфеле есть дублирующие товары, то пришло время оптимизировать ассортиментный портфель компании.

Выделение товаров и услуг, которые могут обеспечить компании самый динамичный рост, и концентрация усилий на продвижении данного ассортимента, повысит конкурентоспособность приоритетных товарных групп.

Следующим направлением для оптимизации сервиса компании представляется работа с потребителями и, в первую очередь, необходимо обратить внимание на обратную связь. Проведение опроса клиентов – обязательная часть функционирования современного сервиса: опрос позволит избежать выдуманных проблем и откроет в действительности наиболее слабые места бизнеса. При этом обратная связь осуществляется и с потребителями, которые отказались от услуг компании, что способствует проведению работ над ошибками и улучшению сервиса.

Развитие интернет присутствия – это еще одно из наиболее востребованных направлений сферы услуг. Покрытие интернета растет, появляется и развивается множество инструментов для продвижения товаров и услуг, но до сих пор не все компании эффективно работают с этим каналом: чаще всего этот процесс пускается «на самотек». В связи с этим необходимо детально измерить пользу данного канала коммуникаций для бизнеса и при разработке общей стратегии учитывать интернет-продвижение. Для анализа эффективности интернет-канала руководству компании следует обратить внимание на следующие моменты:

- покупают ли через интернет товары/услуги, которые производит компания, с какой частотой;
- количество посещений сайта компании и количество сделанных заказов;
- осуществляется ли в интернете поиск дополнительной информации, связанной с использованием продукта компании;
- какого рода информацию хотят получать посетители сайта компании, имеется ли она на сайте;

- сравнение сайта организации с сайтами конкурентов (в чем хуже или лучше);
- удобство пользования сайтом и навигацией;
- измерения интернет-рекламы следует начинать не с выбора системы веб-аналитики, а с целей и задач, которые компания ставила перед реализацией рекламных мероприятий;
- встречается ли реклама схожих товаров/услуг в интернет, какого характера эта реклама;
- каким образом и какие задачи бизнеса решает использование таких инструментов, как социальные сети, электронная рассылка, размещение видео-контента, продвижение сайта, контекстная и баннерная реклама и сколько дополнительных продаж приносит каждый инструмент.

Так как интернет – один из немногих коммуникационных каналов, который позволяет оценить реальную эффективность от вложений, то работая с данным каналом, важно пробовать и отслеживать эффективность, тестировать и улучшать, развиваться вместе с ним и использовать только те инструменты интернет-продвижения, которые могут принести увеличение объема продаж и повышение лояльности клиентов.

И последнее. Современные технологии открывают множество возможностей, которые можно и нужно использовать. Если появляется идея (любая: по увеличению объемов продаж, по работе с клиентами, по увеличению удовлетворенности, рекламная идея), то ее необходимо протестировать на небольшом пуле клиентов, на небольшом рынке, на отдельном магазине. При положительном результате такая идея включается в общий маркетинговый план. Для удержания внимания и повышения заинтересованности клиентов необходимо пробовать и пробовать, искать новые возможности для продвижения товаров и услуг.

Список литературы

1. Архипов А.Е. Управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями в сфере услуг: теория и методология: дисс...доктора экономических наук. – Омск, 2012.
2. Климова Э.Н. Формирование и использование имиджевого дискурса в маркетинговых коммуникациях компании на рынке услуг: дисс... кандидата экономических наук. – Омск, 2012.
3. Климова Э.Н. X-PEOPLE: новый тип потребителя или новая ценность // Креативная экономика. – 2014. – № 4(88).
4. Нюренбергер Л.Б., Барыкина Т.В. Сервис завлекает и...выигрывает. Назначение сферы услуг в контексте реализации общественных потребностей // Российское предпринимательство. – 2008. – №8-1.
5. Нюренбергер Л.Б., Климова Э.Н. Профайлинг как инновационный инструмент маркетинга отношений // В мире научных открытий. – 2013. – №8.1(44).
6. Нюренбергер Л.Б. Маркетинг отношений на рынке туристских услуг: теория, методология, развитие: дисс...доктора экономических наук. – Новосибирск, 2010.

К ВОПРОСУ УЛУЧШЕНИЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА БАНКА

Балашев Н.Б.

старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит» Тульского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ, канд. техн. наук,
Россия, г. Тула

Звягина Е.А.

студент Тульского филиала Финансового университета при Правительстве РФ,
Россия, г. Тула

В статье рассматривается возможность автоматизации бальной системы оценки кредитоспособности заемщика для повышения производительности и достоверности оценки вероятности кредитных рисков.

Ключевые слова: кредитоспособность, коммерческий банк, метод кредитного скоринга, андеррайтинг, мобильное приложение.

Возможность получения кредита влечет за собой обязанность по выплате процентов по кредиту и возврату суммы кредита. Перед кредитором возникает проблема: оценить способно ли предприятие, воспользовавшись своей возможностью получить кредит выполнить обязанность по оплате процентов и суммы кредита [1].

Наличие эффективной системы определения финансовой надежности заемщика выступает основой финансовой стабильности и рыночной устойчивости коммерческих банков (учитывая главенствующее место, которое занимают кредитные операции в портфеле банковских активов). Поэтому необходимо правильно организовать кредитную политику в банке.

Для проверки платежеспособности клиента в мировой практике давно используются бальные системы оценки кредитоспособности, имеющие то преимущество, что позволяют автоматизировать процесс оценки и свести к минимуму возможный непрофессионализм кредитного эксперта и субъективизм в оценке кредитных возможностей.

Одним из таких методов является разработанный еще в начале 40-х годов 20-го века американским экономистом Д. Дюраном метод кредитного скоринга, усовершенствованный в настоящее время и автоматизированный с помощью средств вычислительной техники. Он основан на сравнении индивидуальных особенностей клиента (не только финансовых, но и возрастных, профессиональных, семейных и т.п.) с портретом «надежного заемщика», сформированного предварительно статистическим методом.

Оценка рисков не соблюдения сроков погашения кредита или его невозврата перед подписанием кредитного договора, именуемая английским термином андеррайтинг (underwriting), обеспечивает:

- формирование эффективной системы выявления, оценки и контроля рисков, возникающих в результате предоставления конкретных кредитных продуктов заемщикам;
- организацию процесса экспертизы заявок и формирование мнения по минимизации кредитных рисков, возникающих в результате предоставления кредитных продуктов заемщикам;
- соответствие устанавливаемых сумм кредитов условиям кредитования;
- упрощение и ускорение процедуры принятия решений (включая изменение и пересмотр сумм кредитов);
- единый квалифицированный подход к рассмотрению заявок.

В целом процесс определения кредитоспособности заемщика в значительной степени, является творческим, а не механическим. По факту все показатели могут находиться в норме и на их основе предприятие можно отнести к высокому рейтинговому классу, однако данной информацией ограничиваться не целесообразно. Поэтому необходимо всесторонне анализировать и проверять заемщика по всем параметрам, не только эффективности его бизнеса, но и личностным качествам руководителя в частности. Понятно, что в современных условиях деятельности коммерческие банки должны сосредоточивать основное внимание на оценке вероятности кредитных рисков по финансовым показателям деятельности заемщиков, но не менее важным является и прогнозирование возврата кредита на основе других факторов.

Прежде чем предоставлять кредиты физическим лицам, банк должен качественно и полноценно идентифицировать физических лиц, которые получают ссуды, оценить их финансовое состояние, источники погашения задолженности по кредитам и процентам, для того, чтобы минимизировать свои риски. Кроме этого, минимизация кредитного риска требует применения специальных мер: четкое определение процедуры, нормы и полномочия персонала банка при оценке уровня риска по каждой отдельной кредитной операции; постоянный анализ и контроль за состоянием кредитного портфеля с целью отслеживания сигналов об ухудшении его качества, разработка механизмов, которые не позволяли банкам кредитовать физических лиц без наличия информации об их доходах.

Схематично модель скоринговой системы можно представить в следующем виде (рисунок).

В структуре модулей конкретной скоринговой системы возможны вариации, в частности, использование так называемых «стоп-факторов», «черных списков» и других блокирующих характеристик, которые ограничивают возможность получения кредита отдельным заемщиком.

Результатом оценки кредитоспособности заемщика должно быть положительное или отрицательное решение о выдаче кредита, а также изменение стандартных условий выдачи кредита (например, уменьшение суммы кредита при высоком, но приемлемом для банка уровне риска). Кроме

того, кредитный скоринг может оценивать уровень финансовых рисков, то есть вероятность невозврата конкретного кредита. По данным Центрального банка РФ, уровень просроченной задолженности по выданным кредитам на 01.10.2013 г. составлял 10% [2], по неофициальным данным – в несколько раз больше.



Рис. Организационная модель скоринговой системы

Необходимым условием функционирования скоринговой системы является наличие базы данных кредитных дел за прошлые периоды, то есть той основы, с которой сравнивается каждый новый заемщик банка. Практика показывает, что для формирования такой аналитической базы (тысячи кредитных дел) может потребоваться несколько лет, в зависимости от кредитной активности банка (в случае, если банк использует только собственные источники информации).

Однако в мировой банковской практике довольно часто применяется информация из внешних источников, как правило, это так называемые «бюро кредитных историй», которые содержат данные о кредитных делах многих лиц. По обмену информацией о заемщиках между банками, как альтернативе централизованным независимым структурам, то, как показывает практика, отечественные финансовые учреждения стараются не раскрывать данные о своих клиентах. Поэтому можем говорить о проблеме несовершенства баз данных о заемщиках в российских банках.

Для каждого конкретного банка остро стоит вопрос, какими средствами обеспечить разработку этой стратегии. Одним из возможных вариантов может стать применение системы SAS Visual Analytics, которая позволяет быстро обрабатывать большие объемы данных за счет того, что вычисления происходят в оперативной памяти, и, кроме того, обладает удобным пользовательским интерфейсом, позволяющим достаточно быстро освоить ее использование.

Важным положительным моментом, который позволяет обеспечить предлагаемая система, является возможность проанализировать клиентские сегменты для выявления областей наращивания их потенциала и прибыльности, изучить узкие сегменты, приносящие прибыль, и выявить возможности развития продуктов и услуг в этих сегментах. Для решения поставленной задачи в систему может быть загружена достаточно большая клиентская база, измеряемая десятками миллионов строк, и разделенная на сотни сегментов по различным атрибутам.

Если раньше от идеи построения сложного динамического отчета и получения результатов исследования до ее реализации проходило около месяца, то теперь при наличии необходимых данных достаточно одного-двух часов, максимум – одного дня. Банк получает возможность в реальном времени анализировать большие объемы данных в различных разрезах, а также перейти от агрегатов высокого уровня к детальным данным.

Система может широко использоваться как руководителями структурных подразделений, так и ключевыми аналитиками. Руководители структурных подразделений будут иметь свои персональные информационные панели, созданные на базе SAS Visual Analytics. Получив, к примеру, анализ просроченной задолженности или исполнения бизнес-плана, руководитель сможет провести оперативный углубленный анализ, рассмотреть необходимые отчеты в более широком временном интервале, «провалиться» до более детальных данных. Скажем, если растет просрочка, то можно отследить регион, где эта проблема наиболее остра, вплоть до отображения определенных договоров с конкретными суммами; посмотреть, какой менеджер или какое отделение оформляли эти договоры.

В то же время руководитель работает лишь с предустановленными интерфейсами, которые для него разработаны – с ограниченным набором фильтров, с преднастроенной иерархией. Аналитик обладает гораздо большими возможностями – может добавить какие-то показатели, посмотреть по ним историю и т.д.

Существует также возможность предоставления пользователям актуальной и столь необходимой сегодня системы мобильной аналитики и отчетности: с помощью мобильных инструментов, то есть планшетов, в любой части России и мира они смогут получать доступ к данным. Наличие мобильного клиента – еще одно преимущество SAS Visual Analytics. Решение позволяет работать с данными как просто в веб-браузере, так и скачав приложение для iOS и Android. Менеджеры, находясь на совещании, где-то в другом офисе, в командировке и даже за рубежом, могут открыть мобильное

приложение и получить актуальную информации о том, что происходит в банке.

Измерить возврат инвестиций в подобный проект довольно сложно, но очевидно, что информация, полученная менеджером вовремя и в нужном месте, имеет достаточно большую ценность, поскольку он сможет принять правильное решение.

Список литературы

1. Балашев Н.Б., Протопопова М.Н. К вопросу оценки кредитоспособности предприятия // Сборник научных трудов SWorld. Выпуск 3. Том 35. – Одесса: КУПРИЕНКО. 2014. – ЦИТ: 313-0266 – С. 53-58.
2. Официальный сайт ЦБ РФ – [Электронный ресурс] – <http://www.cbr.ru/>

ТРУДОВАЯ МОТИВАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Валькович О.Н.

доцент кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента Кубанского государственного университета,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Краснодар

Золотарева Ю.О.

магистрант кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента Кубанского государственного университета,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются зависимость трудовой мотивации работников государственной службы и эффективность труда данных сотрудников. Эффективность работы государственных служащих способна повысить качество работы каждой конкретной службы. Она позволяет вернуть государственным службам в целом уважение в глазах общества, повысить престижность работы госслужащего, сформировать правильный образ государственной власти, вызывающей доверие у сограждан.

Ключевые слова: трудовая мотивация, эффективность труда, государственная служба, мотивы государственных служащих.

В последнее время мы все чаще и чаще слышим о необходимости реформирования российской системы государственной службы. Низкая эффективность ее работы отмечается не только российскими гражданами, которые столкнулись с данной проблемой лицом к лицу, но и президентом нашей страны, который неоднократно подчеркивал, что первостепенной задачей для работников государственной службы было и остается повышение эффективности государственного управления, строгое соблюдение законности и предоставление качественных публичных услуг [5, с 149].

Поиск путей повышения эффективности работы государственных служб ведется уже достаточно давно. Авторы разнятся в видении основного источника возникновения проблем, а значит, и предлагают множество решений, начиная от повсеместного внедрения «эффективного контракта» и заканчивая внедрением инновационных разработок технической сферы, автоматизации многих процессов, которые выполняет государственный служащий в процессе своей ежедневной работы. В формировании и развитии административных элит во всех развитых странах мира ведущие позиции занимают факторы профессионализации, в связи с чем, существенно возрастает роль их образовательно-культурного потенциала.

Это, безусловно, должно находить понимание и отражение в личностной мотивации российских государственных служащих [2, с.13]. Однако мы склонны считать, что данные меры не могут внести существенные изменения и повлиять на эффективность работы служащих. Мы считаем, что наиболее перспективной является разработка новой системы мотивации государственных служащих, которая была бы в состоянии компенсировать те угнетающие моменты рабочего процесса, из-за которых снижается удовлетворение от работы, а значит и страдает само качество оказываемых государственными служащими услуг, предоставляемых населению.

Непосредственную связь между трудовой мотивацией и эффективностью труда заметили еще в XX веке такие видные ученые, как Ф. Герцберг, К. Альдерфер, А. Г. Здравомыслов, В. А. Ядов и др. Многочисленные исследования этой области показали, что человек работает более эффективно, если у него есть внутренние побуждения, заставляющие его не просто совершать каждое конкретное рабочее действие, но и видеть возможности для улучшения качества производимого товара, оказываемой услуги.

Исходя из анализа результатов этих исследований, нами был сделан вывод, что повышение качества оказываемых государственных и муниципальных услуг, а так же повышение удовлетворенности трудом среди государственных служащих можно добиться через повышение внутренней мотивации данной группы работников. Этой же точки зрения придерживаются такие отечественные авторы как И.В. Ракевич, В. Л. Чепляев, В.И. Шарин, В.О. Ядоян, С.З. Фадеева, Р.Р. Нигматуллин, Е.А. Маклакова и др.

Этот же анализ показал, что на данном этапе система мотивации государственных служащих работает неэффективно, а в ряде организаций существует только «на бумаге». Государственная служба в Российской Федерации не является монолитной, одинаково мотивированной и однозначно сориентированной на одни цели. Российские государственные служащие не всегда являются «рациональными бюрократами» (в терминологии М.Вебера). Они нередко служат не делу, а ведомству, начальству, бизнесу, себе [3, с.5].

Трудовые мотивы работников государственной службы, по нашему мнению, можно условно разделить на:

- социально–статусные мотивы: стремление занять престижное место в обществе, желание получить гарантии стабильного положения и постоянной работы, открыть для себя возможности служебного роста;

– мотивы профессиональной мотивации: повысить материальное благополучие, поступив на работу в государственные органы власти и управления, возможность приобретения полезных связей, возможность заработать высокую пенсию;

– меритократические мотивы: стремление полностью реализовать свои профессиональные качества, желание принести пользу обществу и государству [1, 51–52; 4, с. 79; 5, с. 149–151; 6, с. 68–69; 7, 64].

Частичное или полное неудовлетворение данных мотивов приводит к существенному снижению эффективности труда государственных служащих. Внесение изменений в существующую систему мотивации государственных служащих позволит повысить в глазах сотрудников уровень собственной значимости как специалиста, предоставляющего услуги населению, а значит, у служащих со временем будет формироваться желание работать с большей отдачей, повышать не только количество оказываемых услуг, но и их качество. Иными словами, мы считаем, что повышение эффективности государственной службы напрямую зависит от грамотного формирования механизмов управления персоналом на основе факторов, определяющих трудовую мотивацию госслужащих, ценностей, имманентно присущих государственной службе как социальному институту.

Эффективность работы государственных служащих не просто повышает качество работы каждой конкретной службы, но и позволяет вернуть государственным службам в целом уважение в глазах общества, повысить престижность работы госслужащего, сформировать правильный образ государственной власти, вызывающей доверие у сограждан.

Список литературы

1. Божья–Воля А.А. Особенности мотивации работников в частном секторе и на государственной службе // *ARS ADMINISTRANDI*. 2013. №2. С. 47–58.
2. Валькович О.Н., Сергиенко Ю.В. Особенности управления человеческими ресурсами в системе государственной службы // Научные труды Международной научно-практической конференции «Управление кадровым потенциалом в условиях инновационной экономики» Семей. 2014. С.12-14./
3. Ирхин Ю. В. Значение формирования системы компетенций и мотиваций при подготовке государственных служащих в современных условиях // *Вестник ПАГС*. 2012. №3. С. 4–10.
4. Сапронова С.Л. О некоторых основных факторах мотивации и демотивации труда государственных служащих // Научные труды Северо–Западного института. 2012. №2 (6). С.76–82.
5. Ракевич И.В., Чепляев В.Л. Повышение квалификации государственных служащих: мотивация и приоритеты // Проблемы и перспективы развития системы государственного и муниципального управления: материалы III Всероссийской научно-практической конференции. 2013. С. 148–154.
6. Фадеева С. З., Нигматуллин Р.Р. Повышение производительности труда на основе развития системы мотивации персонала организации // *Вестник СамГТУ*. №2. 2013. С.66–71.
7. Шарин В.И. Проблемы формирования мотивации в системе государственной гражданской службы Российской Федерации// *Известия УрГЭУ*. 2014. №3 (53). С. 62–68.

МОДЕЛИ РАСЧЕТА СУБЪЕКТИВНЫХ АПРИОРНЫХ ВЕРОЯТНОСТЕЙ ДИСКРЕТНОГО МНОЖЕСТВА СЦЕНАРИЕВ

Васильев Е.В.

доцент кафедры менеджмента Архитектурно-строительного университета,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Тюмень

Васильев В.Д.

профессор кафедры экономики Архитектурно-строительного университета,
д-р. экон. наук, профессор,
Россия, г. Тюмень

В статье предложен достаточно обширный кластер авторских моделей расчета субъективно-априорных вероятностей сценариев реализации событий применительно к рациональной теории принятия решений. Такое многообразие моделей позволяет ЛПР формировать различные смыслы дефиниции «благоприятности» сценариев, переходить от ситуации неопределенности к ситуации риска и тем самым расширять круг критериев оптимальности, создавать рациональный вектор потенциальных вероятностей реализации сценариев при выборе решения в теоретико-игровой интерпретации.

Ключевые слова: рациональность, решения, вероятность, сценарии, риск, модели, благоприятность, приоритеты.

*«Желания порождают страдания»
(Будда)*

Постановка задачи

Многочисленные прикладные задачи, связанные, например, с выбором эффективных инвестиционно-инновационных проектов, формированием оптимальных портфелей финансовых активов, структурированием кредитных, депозитных и страховых стратегий, оценкой вариантов функционирования и развития фирм и корпораций, основываются на методологии денежных потоков и концепциях нормативной (рациональной) теории принятия решений в условиях риска и неопределенности [1-5].

В самом обобщенном виде любая аналогичная задача выбора может быть представлена в стандартном матричном формате, для элегантной формализации которого введем следующее обозначения:

– $x_i \in X = (x_i, i = \overline{1, n})$ – варианты решений (проектов, стратегий, действий etc), представляющих собой компромиссное $X = X^k$ (эффективное) множество по В. Паретто [1,3];

– $s_j \in S = (s_j, j = \overline{1, m})$ – варианты сценариев, ситуаций (situations) развития событий в перспективе (состояний Природы) в смысле различных комбинаций (как декартово произведение) значений тех изменяющихся рассматриваемых переменных (факторов), которые являются известными, но не управляемыми и представляющими собой элементы риска и неопределенно-

сти (доходность активов, процентные ставки, финансовые инструменты, налоги, цены, объем рынка, ставка рефинансирования, схемы финансирования, валютные курсы, действия регулятора etc);

– $A = (a_{ij} = f(x_i, s_j), i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m})$ – матрица оценки абсолютных (или нормализованных) результатов (исходов), получаемых при выборе $x_i \in X$ и реализации $s_j \in S$. В общем случае матрицу A можно рассматривать с двух крайних позиций: $A = A^{(1)}$ – матрица выгод, результатов, благ, полезностей ($a_{ij} \rightarrow \max, x_i \in X, s_j \in S$); $A = A^{(2)}$ – матрица потерь, затрат, рисков ($a_{ij} \rightarrow \min, x_i \in X, s_j \in S$);

– $F_d(x_i) \rightarrow \max_{x_i \in X} (d = \overline{1, D})$ – критерии оптимальности (решающие правила) выбора наилучших решений в чистых стратегиях: $d = \overline{1, D}$ отражают разнообразие концептуальных и содержательных критериальных смыслов инвесторов, игроков, трейдеров, стейкхолдеров, ЛПР.

В итоге, на основе матрицы результатов (исходов) A мы получаем многокритериальную оптимизационную задачу вида [1,2]:

$$\begin{cases} F_d(x_i) \rightarrow \max_{x_i \in X = X^k}, d \in D_1; \\ F_d(x_i) \rightarrow \min_{x_i \in X = X^k}, d \in D_2, \end{cases}$$

где D_1, D_2 – подмножества номеров критериев оптимальности, которые соответственно максимизируются и минимизируются ($D_1 \cap D_2 = \emptyset$).

Не вдаваясь в детальные аналитические хитросплетения и концептуальную проблематику выбора наилучших решений в рамках многокритериальной нормативной (рациональной, стандартной) теории оптимальности в условиях риска и неопределенности [1-5], здесь априорный вектор вероятностей потенциальных возможностей реализации сценариев:

$$p_j \in p \in S_p: \begin{cases} \sum_{j=1}^m p_j = 1; \\ p \geq 0 \end{cases}$$

будем полагать неизвестным к формируемым аналогично подходу П.С. Фишборна [4], но в другой парадигме – по четвертой информационной ситуации [3,5]. Здесь основополагающей является следующая реалистичная максима: *то состояние Природы (сценарий), которое по каким-либо основаниям стандартный ЛПР типа homo economicus полагает более (менее) благоприятным (ценным, желательным, предпочтительным, enjoyment, estimate, excellent, effect, favourable) реализуется с меньшей (большей) вероятностью.*

$$\text{В общем виде: } P_j = \begin{cases} \frac{y_j}{\sum_{j=1}^m y_j} = \frac{f_j(E_j, j=\overline{1, m})}{\sum_{j=1}^m f_j(E_j, j=\overline{1, m})}, & \text{если } A = A^{(1)}; \\ \frac{E_j}{\sum_{j=1}^m E_j}, & \text{если } A = A^{(2)}. \end{cases}$$

Нами предлагается некоторый авторский ряд моделей от самых простейших до достаточно усложненных (аддитивных, мультипликативных,

дробно-аддитивно-мультипликативных, сравнительных, дробно-сравнительных) расчета дискурса «благоприятность» $E = (E_j, j = \overline{1, m})$ независимо от вида $A = A^{(1,2)}$.

Модели оценки «благоприятность» (excellent)

$$\begin{aligned}
 E_j^{(1)} &= \sum_{i=1}^n a_{ij}; \\
 E_j^{(2)} &= \frac{\max_{x_i \in x} a_{ij}}{\min_{x_i \in x} a_{ij}}, A > 0; \\
 E_j^{(3)} &= \frac{\max_{x_i \in x} a_{ij}}{\min_{\substack{x_i \in x \\ s_j \in s}} a_{ij}}, A > 0; \\
 E_j^{(4)} &= \frac{\sum_{i=1}^n a_{ij}}{\max_{x_i \in x} a_{ij}}; \\
 E_j^{(5)} &= \frac{\sum_{i=1}^n a_{ij}}{\max_{\substack{x_i \in x \\ s_j \in s}} a_{ij}}; \\
 E_j^{(6)} &= \frac{\sum_{i=1}^n a_{ij}}{\min_{x_i \in x} a_{ij}}; \\
 E_j^{(7)} &= \frac{\sum_{i=1}^n a_{ij}}{\min_{\substack{x_i \in x \\ s_j \in s}} a_{ij}}; \\
 E_j^{(8)} &= \left(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij} \right); \\
 E_j^{(9)} &= \left(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m a_{ij} - \max_{x_i \in x} a_{ij} \right); \\
 E_j^{(10)} &= \max_{x_i \in x} a_{ij}; \\
 E_j^{(11)} &= \left(\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij} \right); \\
 E_j^{(12)} &= \left(\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{\substack{x_i \in x \\ s_j \in s}} a_{ij} \right); \\
 E_j^{(13)} &= \left(\sum_{i=1}^n a_{ij} - \max_{x_i \in x} a_{ij} \right);
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
E_j^{(14)} &= \left(\sum_{i=1}^n a_{ij} - \max_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij} \right); \\
E_j^{(15)} &= \left(\frac{\max_{x_i \in x} a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\max_{x_i \in x} a_{ij}} \right); \\
E_j^{(16)} &= \left(\frac{\max_{x_i \in x} a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\max_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right); \\
E_j^{(17)} &= \left(\frac{\max_{x_i \in x} a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\min_{x_i \in x} a_{ij}} \right); \\
E_j^{(18)} &= \left(\frac{\max_{x_i \in x} a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right); \\
E_j^{(19)} &= \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\min_{x_i \in x} a_{ij}} \right); \\
E_j^{(20)} &= \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right); \\
E_j^{(21)} &= \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\max_{x_i \in x} a_{ij}} \right); \\
E_j^{(22)} &= \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\max_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right); \\
E_j^{(23)} &= \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\min_{x_i \in x} a_{ij}} \right); \\
E_j^{(24)} &= \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right);
\end{aligned}$$

$$E_j^{(25)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\max_{x_i \in x} a_{ij}} \right);$$

$$E_j^{(26)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\max_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right);$$

$$E_j^{(27)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\min_{x_i \in x} a_{ij}} \right);$$

$$E_j^{(28)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \max_{x_i \in x} a_{ij}}{\min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right);$$

$$E_j^{(29)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \max_{x_i \in x} a_{ij}}{\max_{x_i \in x} a_{ij}} \right);$$

$$E_j^{(30)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n a_{ij} - \max_{x_i \in x} a_{ij}}{\max_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right);$$

$$E_j^{(31)} = \left(\prod_{i=1}^n a_{ij} - \max_{x_i \in x} a_{ij} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(32)} = \left(\prod_{i=1}^n a_{ij} - \max_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(33)} = \left(\frac{\prod_{i=1}^n a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\min_{x_i \in x} a_{ij}} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(34)} = \left(\frac{\prod_{i=1}^n a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(35)} = \left(\frac{\prod_{i=1}^n a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\max_{x_i \in x} a_{ij}} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(36)} = \left(\frac{\prod_{i=1}^n a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\max_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(37)} = \left(\frac{\prod_{i=1}^n a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\min_{x_i \in x} a_{ij}} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(38)} = \left(\frac{\prod_{i=1}^n a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(39)} = \left(\frac{\prod_{i=1}^n a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\max_{x_i \in x} a_{ij}} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(40)} = \left(\frac{\prod_{i=1}^n a_{ij} - \min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}}{\max_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij}} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(41)} = \left(\min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij} \right)^{\max_{x_i \in x} a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(42)} = \frac{\left(\max_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij} \right)^{\max_{x_i \in x} a_{ij}}}{\left(\min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij} \right)^{\max_{x_i \in x} a_{ij}}}, A > 0;$$

$$E_j^{(43)} = \frac{\left(\max_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij} \right)^{\max_{x_i \in x} a_{ij}}}{\left(\min_{\substack{\{x_i \in x\} \\ \{s_j \in s\}}} a_{ij} \right)^{\min_{x_i \in x} a_{ij}}}, A > 0;$$

$$E_j^{(44)} = e^{\max_{x_i \in x} a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(45)} = \left(\max_{x_i \in x} a_{ij} \right) \left(\min_{x_i \in x} a_{ij} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(46)} = \frac{\min_{x_i \in x} a_{ij}}{\sum_{j=1}^n a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(47)} = \frac{\max_{x_i \in x} a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\min_{x_i \in x} a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(48)} = \frac{\max_{x_i \in x} a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\min_{\substack{x_i \in x \\ s_j \in s}} a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(49)} = \frac{\max_{x_i \in x} a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\max_{x_i \in x} a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(50)} = \frac{\max_{x_i \in x} a_{ij} - \min_{x_i \in x} a_{ij}}{\max_{\substack{x_i \in x \\ s_j \in s}} a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(51)} = \max_{x_i \in x} a_{ij}^{\min_{x_i \in x} a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(52)} = \max_{x_i \in x} \left(a_{ij}^{\min_{\substack{x_i \in x \\ s_j \in s}} a_{ij}} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(53)} = \max_{x_i \in x} \left(\min_{x_i \in x} a_{ij} \right)^{a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(54)} = \max_{x_i \in x} \left(\min_{\substack{x_i \in x \\ s_j \in s}} a_{ij} \right)^{a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(55)} = \min_{x_i \in x} a_{ij}^{\min_{x_i \in x} a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(56)} = \min_{x_i \in x} \left(a_{ij}^{\min_{\substack{x_i \in x \\ s_j \in s}} a_{ij}} \right), A > 0;$$

$$E_j^{(57)} = \min_{x_i \in x} \left(\min_{x_i \in x} a_{ij} \right)^{a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(58)} = \min_{x_i \in x} \left(\min_{\substack{x_i \in x \\ s_j \in s}} a_{ij} \right)^{a_{ij}}, A > 0;$$

$$E_j^{(59)} = \max_{x_i \in x} \mu^{a_{ij}}, A > 0; \mu > 1;$$

$$E_j^{(60)} = \frac{\max_{x_i \in x} \mu^{a_{ij}}}{\min_{x_i \in x} \mu^{a_{ij}}}, A > 0; \mu > 1;$$

$$E_j^{(61)} = \frac{\mu^{\max_{x_i \in x} a_{ij}}}{\mu^{\min_{x_i \in x} a_{ij}}}, A > 0; \mu > 1;$$

$$E_j^{(62)} = \sum_{i=1}^n \left(\max_{x_i \in x} \mu^{a_{ij}} \right)^{a_{ij}}, A > 0; \mu > 1.$$

Мы полагаем, что привели достаточно обширный круг моделей формирования вспомогательных выражений $E_j^{(k)}, j = \overline{1, m}, k = 1, 2, \dots$, которые субъективно рассматриваются ЛПР в содержательном смысле как благопри-

ятная оценка сценария $S_j \in S$ для $A \in A^{(1)}$ и неблагоприятная для $A \in A^{(2)}$. Совершенно очевидно, что данный кластер (перечень) оценок $E_j, j = \overline{1, m}$ может быть без труда продолжен любым пытливым аналитиком.

Для матрицы результатов $A = A^{(1)}$, исходя из ранее принятой максимы, расчет вероятностей $P_j \in P \in S_p$ осуществим для принятых $E_j \in E$ в формате принципа обратного приоритета

$$P_j = \frac{Y_j}{\sum_{i=1}^m Y_i} = \frac{f_1(E_j, j = \overline{1, m})}{\sum_{i=1}^m f_1(E_i, i = \overline{1, m})}, j = \overline{1, m}.$$

Нами предлагаются следующие концептуальные схемы $Y_j \in Y^{(l)}, l \in L$.

Схемы обратного приоритета

$$Y_j^{(1)} = \left(\frac{\max_{1 \leq j \leq m} E_j - E_j}{\max_{1 \leq j \leq m} E_j} \right) = \left(1 - \frac{E_j}{\max_{1 \leq j \leq m} E_j} \right);$$

$$Y_j^{(2)} = \max_{1 \leq j \leq m} E_j - E_j;$$

$$Y_j^{(3)} = \left(\sum_{j=1}^m E_j - E_j \right);$$

$$Y_j^{(4)} = \left(\frac{\sum_{j=1}^m E_j - E_j}{\sum_{j=1}^m E_j} \right) = \left(1 - \frac{E_j}{\sum_{j=1}^m E_j} \right);$$

$$Y_j^{(5)} = \left(\frac{1}{+\sqrt{1 + E_j^2}} \right);$$

$$Y_j^{(6)} = \left(1 - \frac{E_j}{+\sqrt{1 + E_j^2}} \right);$$

$$Y_j^{(7)} = \left(\frac{+\sqrt{\max_{1 \leq j \leq m} E_j^2 - E_j^2}}{E_j} \right);$$

$$Y_j^{(8)} = \left(\frac{1}{1 + E_j} \right) = \left(1 - \frac{E_j}{1 + E_j} \right);$$

$$Y_j^{(9)} = \left[1 - \left(\frac{e^{E_j} - e^{-E_j}}{e^{E_j} + e^{-E_j}} \right) \right] = \left(\frac{2e^{-E_j}}{e^{E_j} + e^{-E_j}} \right) = \frac{2}{e^{E_j}(e^{E_j} + e^{-E_j})} = \left(\frac{2}{1 + e^{2E_j}} \right);$$

$$Y_j^{(10)} = \left(\frac{\pi}{2} - \arctg E_j \right);$$

$$Y_{j(E>0)}^{(11)} = \left(\prod_{j=1}^m E_j - E_j \right);$$

$$\begin{aligned}
Y_{j(E>0)}^{(12)} &= \left(\frac{\prod_{j=1}^m E_j - E_j}{\prod_{j=1}^m E_j} \right) = \left(1 - \frac{E_j}{\prod_{j=1}^m E_j} \right); \\
Y_{j(E>0)}^{(13)} &= \left(\frac{\sum_{j=1}^m E_j - E_j}{\prod_{j=1}^m E_j} \right); \\
Y_{j(E>0)}^{(14)} &= \left(\frac{\prod_{j=1}^m E_j - E_j}{\sum_{j=1}^m E_j} \right); \\
Y_j^{(15)} &= \begin{cases} \beta^{\left(\sum_{j=1}^m E_j - E_j\right)}; \\ \beta^{\left(\max_{1 \leq j \leq m} E_j - E_j\right)}, \beta > 1. \end{cases}
\end{aligned}$$

Для матрицы исходов $A = A^{(2)}$ расчет вероятностей $P_j \in P \in S_p$ также может вестись по схеме

$$P_j = \frac{Y_j}{\sum_{i=1}^m Y_j} = \frac{f_1(E_j, j=\overline{1, m})}{\sum_{i=1}^m f_1(E_j, j=\overline{1, m})}, j = \overline{1, m},$$

где для любых оценочных моделей $E_j^{(k)}, k = 1, 2 \dots$, в частности, могут использоваться классические элементарные функции:

$$Y_j = \begin{cases} \left(\frac{e^{E_j} - e^{-E_j}}{e^{E_j} + e^{-E_j}} \right); \\ \left(1 - \frac{1}{1 + (E_j)^2} \right) = \left(\frac{(E_j)^2}{1 + (E_j)^2} \right); \\ \ln \left(E_j + \sqrt{(E_j)^2 + 1} \right); \\ \left(\frac{2}{\sqrt{\pi}} \int_0^{E_j} e^{-t^2} dt \right). \end{cases}$$

Заключение

Представленное многообразие моделей оценки субъективно-априорных вероятностей реализации сценариев (состояний Природы) позволяет ЛПР, любому топ-менеджеру, аналитику, стейкхолдеру выполнить (конечно, при необходимости) ряд ритуальных действий, мантр и просто чудодейственных заклинаний.

Приведем некоторые из этого волшебного ряда.

1. Получить возможность перейти из ситуации неопределенности в ситуацию риска.

2. Существенно расширить многообразие применяемых критериев оптимальности для выбора наилучших решений.

3. Элегантно манипулировать для так называемого «научно-обоснованного» выбора модели и схемы доминирования при обосновании любой экспертной оценки значений уже ранее полученных («назначенных») вероятностей.

4. Всегда приятно иметь ситуацию глубокомысленно выбора: или принять предполагаемые модели, или остановиться на модели (принципе) Бернулли-Лапласа (когда все $P_j = \left(\frac{1}{m}\right) = \text{const}, j = \overline{1, m}$), используемого в статистических расчетах, портфельной теории Г. Марковица и У. Шарпа. Равенство вероятностей действует умиротворяющее и не вызывает никакого напряжения и сопротивления. Все объясняется очень просто и лукаво – это же тот самый дивный артефактный принцип недостаточного основания, а также следствие из формулы о максимальной энтропии (Entropy) того самого Хартли.

Список литературы

1. Васильев В.Д. Оптимизационный подход к выбору инвестиционных стратегий и проектов в строительстве объектов региона. – СПб. Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 287 с.
2. Васильев Е.В., Васильев В.Д. Риск «разорения»: карнавал моделей // Сборник материалов XII научной конференции молодых ученых, аспирантов и соискателей ТюмГАСУ. – Тюмень: РИО ТюмГАСУ, 2014. – С. 194-203.
3. Трухаев Р.И. Модели принятия решений в условиях неопределенности. – М.: Наука, 1981. – 258 с.
4. Фишборн П.С. Теория полезности для принятия решений. – М.: Наука, 1978. – 352 с.
5. Хоменюк В.В. Элементы теории многокритериальной оптимизации. – М.: Наука, 1983. – 124 с.

ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА

Волобуева Е.В.

студентка экономического факультета
Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассматривается понятие «доверие», как ключевого фактора конкурентоспособности рынка. Также рассматриваются множество подходов к получению доверия своих клиентов банками.

Ключевые слова: доверие, риск, банк, стабильность, вкладчики.

Понятие «доверие» исследуется специалистами во многих областях знаний. При этом у каждого из исследователей своё мнение о данном понятии и его использовании. Поэтому единого общепринятого определения понятия «доверие» не существует.

В условиях прозрачности рынка и наличия доверия между его субъектами с успехом развивается банковская отрасль. Банки должны обеспечивать доверие своих вкладчиков, так как они являются основными организаторами сбережений населения. Применительно к банковской деятельности доверие – это совокупность ожиданий, предсказуемость действий контрагентов, отсутствие мошенничества, соблюдение субъектами банковской сделки принятых правил игры на условиях честности и порядочности.

Психолог и консультант Джек Р. Джибб писал: «Доверие – это результат успешно пережитого риска». Если люди доверяют, то они действительно идут на риск. «Обманутое доверие – поучительный, горький опыт, зачастую приводящий в отчаяние. Но и недоверие может превратиться в доверие, как и обманутое доверие – помимо того, что вызывает досаду, гнев, ожесточение – прямо переходит в недоверие, легко переносимое на других, на тех, кому мы иначе доверяли бы». Но, этот риск сразу снижается, если доверие удастся оправдать, а за этим следует укрепление взаимоотношений. Если банк хочет получить доверие своих клиентов, то необходимо иметь представление о том, как доверие устроено и чем оно поддерживается. Поэтому, первую очередь необходимо выявить факторы, которые определяют развитие доверия между сторонами. Этими факторами являются стабильность, политическая ситуация, природные, социальные, правовые условия, глобализация и т.д. Кроме того, уровень доверия в значительной мере определяются мотивами банка и его клиентов.

Мотивы банка, оценка его позиции на рынке, конкурентные преимущества в условиях жесткой конкуренции играют огромную роль. Важными факторами, определяющими выбор услуг банка, являются его известность и привлекательность. Рост доверия к банку и качества обслуживания снижают вероятность перехода клиентов в другой банк и повышают привлекательность банка в глазах его потенциальных клиентов. Степень доверия к банку определяются его политикой, репутацией, рейтингом, брендом, рекламой и т.д. В значительной степени доверие определяется уровнем профессионализма и коммуникабельности персонала банка, его мотивацией к работе, социальной ответственностью. Кроме того, доверие определяет доступность информации, эффективное управление ликвидностью, широкий ассортимент банковских услуг. Мотивы клиента есть потребности, которые побуждают потенциального клиента банка к поиску путей их реализации. Желание удовлетворить такие потребности является поводом для обращения на банковский рынок.

На выбор банковских услуг оказывают влияние размер стоимости, личностные предпочтения клиента, место и условия их реализации. Среди наиболее существенных личностных факторов можно выделить следующие: возраст клиента, род его деятельности, уровень доходов, готовность принятия риска, склонность к комфортности, спрос на услуги, опыт предыдущего общения с банком, адаптивные способности личности, уровень образования и интеллектуального развития. Доверие возникает лишь тогда, когда человек уверен в правильности и адекватности процессов и явлений своим ценностным установкам, которые во многом зависят от его социального положения в обществе.

В условиях конкуренции особую роль играет оценка в сознании клиента собственной позиции на рынке банковских услуг. Известность банка – это важный фактор, определяющий мотивацию пользования его услугами. Рейтинг позволяет не только получить полную информацию о банке в кратчайшие сроки, но и сформировать общественное мнение. Согласно последним данным исследователей, лидером рейтинга банков по «индексу доверия» стал

Сбербанк России. Специалистами агентства «Кредит-Рейтинг» также были подведены итоги исследования степени открытости банков, работающих на территории стран СНГ, Балтии и Грузии. Первые три места заняли российские банки – Банк ВТБ (82,91 балла), Сбербанк России (82,87 балла) и Промсвязьбанк (81,89 балла). Выводы исследования дают возможность правительствам создавать нормативные требования для своих государств, чтобы приблизиться к международным стандартам, что в перспективе будет содействовать повышению прозрачности банковской системы.

Чаще всего клиенты при выборе банка ориентируются не на его финансовые показатели, а на эмоциональное восприятие банка, складывающееся под воздействием различных факторов, определяющих степень доверия к банку. И поэтому в ходе исследования рынка банковских услуг следует выделять характеристики банка, формирующие доверительный образ конкретного бренда, особенности его восприятия различными группами потребителей. Это должно стать условием правильного позиционирования банка среди его многочисленных конкурентов. Как справедливо отмечает Ф. Котлер: «Бренд – хранилище доверия, значение которого возрастает по мере увеличения клиентов банка и предоставляемых им услуг». В 2011 в рейтинг крупнейших банковских брендов попало 8 отечественных банков. Общая стоимость учреждений увеличилась с \$514 млн. до \$16 млрд. При этом крупнейшие отечественные госбанки Сбербанк и ВТБ снизили свои позиции. Так, Сбербанк опустился на 4 позиции и попал на 19-е место. Стоимость его бренда превысила \$12 млрд, что на 6,5% больше, чем в 2009 году. ВТБ эксперты оценили в \$1,79 млрд, в результате банк переместился с 83-го на 93-е место. По совокупной стоимости банковских брендов Россия заняла 13-е место. А в тройку лидеров попали США (90 брендов), Китай (20 брендов) и Великобритания (20 брендов).

Предоставляемые банком услуги должны соответствовать ожиданиям его потенциальных клиентов. Условия их реализации должны быть понятны и доступны потребителю. Исследование отношения клиентов к основным банковским услугам, оценка доступности и готовности их использования даёт возможность банку понять, насколько продвижение банковских услуг соответствует ожиданиям и возможностям клиентов. Наиболее востребованными среди услуг являются пластиковые карты и обязательные платежи. Кредитными продуктами пользуются 24% населения, вклад в банке есть у 18% опрошенных, а посещают банковское отделение для осуществления денежного перевода 8% респондентов. Четверть населения не пользуется никакими банковскими услугами. Оценкой деятельности банка в глазах потенциальных и реальных клиентов выступает его общая привлекательность. На общую привлекательность банка оказывают влияние такие факторы, как количество и качество предоставляемых услуг, процентные ставки по депозитам и кредитам, известность банка, удобство расположения офисов и банкоматов и др. Исследование привлекательности банка позволяет потенциальным клиентам правильно оценить банк, и даёт возможность понять: верно ли

клиент сделал выбор и не стоит ли ему воспользоваться услугами другого банка.

Исследования показывают, что для мужчин и женщин критерии выбора не во всем схожи. Так, для женской аудитории больше оказались важны такие параметры, как привлекательные финансовые условия, надежность, стабильность банка. В свою очередь мужчины больше ценят банки с простыми и понятными условиями вклада, возможность досрочно забрать деньги.

В каждой возрастной категории существуют свои требования при выборе банка для открытия депозита. Например, аудитория 45 лет и старше важным фактором выделяет простые и понятные условия вкладов и возможность досрочно забрать деньги. В возрасте от 31 до 45 лет выделяют возможность пополнения вкладов и привлекательные финансовые условия. Среди молодых вкладчиков принятие решения выбора банка в большей степени ориентировано на его надежность и стабильность.

Таким образом, определение уровня доверия населения к банку позволяет оценить перспективы его работы на рынке и направления, требующие доработки с точки зрения повышения доверия к нему. В конкурентной борьбе выживает тот банк, который оказывает активное влияние на формирование доверия к себе.

Список литературы

1. Деньги. Кредит. Банки: учебник для студентов вузов по экон. специальностям / под. ред. О.И. Лаврушина; Финансовая акад. при Правительстве РФ. – 7-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2008. – 560 с.
2. Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги: практикум, 2-е изд. / под. ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 431 с.
3. Деньги. Кредит. Банки: учебное пособие / Н.М. Багрий, Ю.М. Складорова, И.Ю. Складоров и др.; под общ. ред. Ю.М. Складорова; Ставропольский государственный аграрный университет. – 6-е изд., перераб. и доп. – Ставрополь, 2013. – 352 с. – (Серия «Я – менеджер»).
4. Кузнецова Е.И. Деньги, кредит, банки: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – ЭБС Университетская библиотека ONLINE.

ОРГАНИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОЙ СРЕДЫ

Гаврилина О.В.

доцент кафедры экономики и финансового права ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» Ульяновский филиал, кандидат экономических наук,
Россия, г. Ульяновск

Рассматриваются проблемы проведения реформ в бюджетной сфере, переход к среднесрочному финансовому планированию и бюджетированию, ориентированному на результат, переход к трехлетнему бюджетному планированию, реализация новых подходов в области финансового контроля и аудита в сфере государственных и муниципальных финансов и др., потребовало введение нового порядка бюджетного учета и составления отчетности.

Ключевые слова: бюджетный учет, бюджетный процесс, чистая стоимость активов, Международные стандарты Финансовой отчетности.

Бюджетный учёт является особой подсистемой хозяйственного учета и играет очень важную роль в управлении экономикой страны. Бюджетный учёт – это бухгалтерский учёт, который ведется в государственных органах, органах местного самоуправления, бюджетных учреждениях. Бюджетный учет, представляя собой бухгалтерский учет в сфере публичных финансов, призван обеспечивать формирование достоверной бюджетной отчетности, выполняя при этом и контрольные функции в отношении сохранности бюджетных средств.

Очевидно, что система бюджетного учета не может существовать изолировано, т.е. вне рамок современной ей системы государственных финансов. Изменение структуры доходов и расходов государственного бюджета, правовых оснований и экономических условий использования государственного имущества – все это влечет за собой необходимость пересмотра многих учетных принципов. Таким образом, система бюджетного учета должна обеспечивать эффективное решение задач, стоящих перед государством на том или ином этапе экономического развития. К таким задачам на современном этапе можно отнести повышение эффективности государственных институтов и расходования бюджетных средств, представление широкой общественности реальной информации о государственных финансах, привлечение инвестиций в российскую экономику.

Выработка детальной политики в области бюджетного учета исходит из единого органа – Министерства финансов РФ. Это означает, что формирование учетной политики не может производиться каждым бюджетным учреждением самостоятельно. Иначе это может привести как к несопоставимости учетных данных о деятельности отдельных бюджетных учреждений, так и утрате оперативности при сборе и свode бюджетной отчетности в целом по Российской Федерации. Старая система бюджетного учета не позволяла сформировать бюджетную отчетность, пригодную для анализа результатов хозяйственной деятельности бюджетных учреждений, оценить финансовый потенциал государства или муниципалитета, представить инвестору информацию в привычном для него виде.

Одним из основных требований норм ведения бюджетного процесса и учета является *прозрачность*. Для достижения прозрачности действий органов власти, были реализованы следующие меры:

– в системе общественных (государственных и муниципальных) финансов внедрены в идеологию Руководства по статистике государственных финансов Международного валютного фонда (РСГФ), главная цель разработки и применения которого заключается в том, чтобы обеспечить комплексную концептуальную и учетную основу, пригодную для анализа и оценки налогово-бюджетной политики, в особенности – результатов деятельности субъектов общественного сектора (или сектора государственного управления);

– введены в действие инструкции Минфина по бюджетному учету, позволяющие применять международные подходы ведения бюджетного учета и составления отчетности, в том числе метод начислений, в соответствии с которым результаты экономических событий должны отражаться в учете в тот период, когда они имеют место, независимо от того, были ли получены или уплачены деньги или причитались ли они к получению или уплате. В общем случае момент, к которому относится экономическое событие, – это момент перехода права собственности на товары, предоставленные услуги, возникновения обязательства по уплате налогов, установления требования в отношении выплаты социального пособия или установления других безусловных требований;

– структурирована новая Бюджетная классификация, которая будет совершенствоваться и в дальнейшем;

– Бюджетный кодекс (БК) РФ (а до него – Постановление Правительства РФ № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов», утвердившее Концепцию реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации) определил новую категорию бюджетного процесса и бюджетного учета – расходные обязательства, то есть обусловленные законом, иным нормативным актом, договором или соглашением обязанности РФ, субъекта РФ, муниципального образования предоставить физическим и юридическим лицам, органам государственной власти, органам местного самоуправления, иностранным государствам, международным организациям и иным объектам международного права средства соответствующего бюджета (в том числе бюджета государственного внебюджетного фонда). Таким образом, бюджет стал определяться не как денежный фонд или форма образования и использования денежных средств на финансовый год, а как «форма образования и расходования денежных средств на финансовый год, предназначенных для исполнения расходных обязательств» соответствующего муниципального образования, субъекта РФ и России в целом;

– вводится в деловой оборот системы общественных финансов новый показатель финансового результата – чистая стоимость активов (разность между общей стоимостью активов и общей стоимостью обязательств); создано методическое обеспечение для отслеживания операций, связанных и не связанных с изменением показателей чистых активов;

– начинают применяться Международные стандарты финансовой отчетности в общественном секторе (МСФООС), то есть налицо конвергенция (сближение) положений бюджетного (некоммерческого) и коммерческого учета; очевидно, в скором будущем многие стандарты бухгалтерского учета будут общими для бюджетного и коммерческого учета и отчетности;

– внедряется такая система бюджетного учета и отчетности, сопровождающая бюджетный процесс, которая позволяет отслеживать не только правильность расходования бюджетных средств, но и результативность их использования по каждому бюджетному году, по среднесрочному периоду (три года), в рамках которого реализуются бюджетные программы, давая, тем самым, возможность объективно оценивать активы и обязательства бюджетных

учреждений, муниципальных образований, субъектов РФ и собственно Российской Федерации;

– осуществился повсеместный переход на казначейское исполнение бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ; с 1 января 2006 г. все кассовые операции по исполнению бюджетов должны производиться Казначейством от имени и по поручению бюджетных учреждений через соответствующие счета Казначейства и отражаться в отчетности о кассовом исполнении бюджетов, представляемой финансовым органам.

– проводится большая работа по внедрению аудита эффективности использования бюджетных средств и государственной собственности, независимой экспертизы достоверности бюджетной отчетности органов государственной власти и муниципальных образований и качества управления ими общественными финансами: 23 апреля 2004 г. решением Коллегии Счетной палаты РФ принята Методика проведения аудита эффективности использования государственных средств, 3 декабря 2004 г. той же Коллегией принято решение об утверждении Концептуальных и методических основ аудита эффективности использования бюджетных средств и государственной собственности; указанные документы уже применяются Счетной палатой РФ, то есть нарабатывается опыт, который будет востребован в целях проведения аудита и независимой экспертизы, тем более что Минфином России подготовлена и передана Правительству РФ Концепция эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации на 2006 – 2008 годы, содержащая базу для подготовки организационно-методического обеспечения для проведения экспертизы независимыми аудиторскими фирмами.

Кроме того, необходимо было осознание новых методологических подходов к бюджетному процессу и бюджетному учету (в том числе и чиновниками), например, в части определения и учета расходных обязательств, что должно осуществляться на основе единых требований всех обязательств государства (муниципального образования) в соответствующих балансах, независимо от оснований их возникновения – будь то трудовой договор с работником бюджетного учреждения, договор на поставку материальных ценностей бюджетному учреждению, размещение государственных (муниципальных) ценных бумаг или выплата пенсий и социальных пособий.

Таким образом, в России продолжался процесс трансформации национальной системы бюджетного учета, главной задачей которого является обеспечение прозрачности учета и отчетности в целях повышения эффективности бюджетных расходов и качества управления бюджетным процессом в целом.

Государственный бухгалтерский учет до недавнего времени рассматривался как система отражения финансовых операций государства (кассовых доходов и расходов), то есть операций, связанных с поступлением доходов и сумм, полученных путем заимствований, и расходованием средств (выплаты со счетов).

Уже доказано международной практикой, что такая система учета не создает условий для эффективного анализа налогово-бюджетной политики,

мониторинга и оценки воздействия на экономику мер государственной бюджетной политики, а также долгосрочной устойчивости этих мер, поскольку кассовые операции не отражают адекватным образом ни момент осуществления операции, ни ее воздействие на экономику.

Во всем мире изменяются требования к действиям и отчетности органов государственного (муниципального) управления (общественного сектора). Эти требования формируются исходя из усиления ответственности за эффективное управление финансами, причем, идет повсеместный переход от *управления затратами* к *управлению результатами* и среднесрочному бюджетированию, ориентированному на результат.

Ясно, что при таких требованиях система национального бюджетного учета должна строиться на принципах и методах учета, применяемых в коммерческом секторе экономики, в коммерческом учете. Речь идет, прежде всего, об уже упомянутом выше методе начисления, без применения которого в совокупности с другими правилами, в том числе правилами построения и применения бюджетной классификации, невозможно обеспечить прозрачность бюджетного учета и бюджетной отчетности.

Заложенные в новой Бюджетной классификации принципы структурирования операций в зависимости от их влияния на чистую стоимость активов, а также операций, возникающих между сектором государственного управления (СГУ) и другими секторами экономики и между подсекторами СГУ, создают прочную аналитическую основу для оценки финансовых результатов деятельности всех уровней власти.

Таким образом, Бюджетным кодексом РФ (в который в августе 2004 г. были внесены существенные изменения), Постановлением Правительства РФ № 249, инструкциями Минфина РФ о бюджетном учете, бюджетной отчетности, бюджетной классификации и другими более поздними нормативно-законодательными актами, являющимися элементами системы бюджетного законодательства, уже закрепляются базовые определения субъектов учета и экономических событий, которые и должна регистрировать система бюджетного учета. Как показала практика перехода на новый План счетов, одной из проблем учета в СГУ является определение момента экономического события, подлежащего бюджетному учету. Например, какой факт (документ) будет определяющим для установления указанного момента, если на учет надо поставить финансовый актив в виде начисленных налогов?

Во многих странах начисление (учет) данного финансового актива происходит по факту представления налоговой декларации. Очевидно, что определение момента экономического события в целях учета начисленных налогов должно быть нормативно определено и учтено администратором соответствующих налоговых доходов при разработке порядка учета дебиторской задолженности по начисленным налоговым доходам бюджета.

Новый План счетов ввел множество ранее неизвестных для СГУ объектов бухгалтерского (бюджетного) учета (хотя в РСГФ многие из них определены), например, произведенные активы (леса, недра, земля и т.п.). Чтобы поставить на учет указанные активы, надо научиться их оценивать. Предсто-

ит научиться оценивать и такие нематериальные активы как интеллектуальная собственность и т.д., а также вложения государства в акции, в уставные капиталы хозяйственных обществ и товариществ, в уставный фонд унитарных предприятий.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".
2. Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ "О консолидированной финансовой отчетности"
3. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.07.2012) (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.09.2012) ст.240.
4. Приказ Минфина России от 21.12.2011 N 180н (ред. от 26.06.2012) "Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации".

ВЫБОР МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ С УЧЕТОМ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

Долгова А.В.

аспирант кафедры бухгалтерского учета, аудита и статистики,
Российский университет дружбы народов,
Россия, г. Москва

В статье уточнено понятие эффективность функционирования для предприятий промышленности строительных материалов. Нами выявлены системные проблемы, препятствующие поддержанию конкурентоспособности предприятиями промышленности строительных материалов и негативно влияющие на прост эффективности. В статье проведен критический анализ показателей обоснования экономической эффективности деятельности предприятий строительной индустрии.

Ключевые слова: экономика, промышленность, строительные материалы, эффективность, конкурентоспособность, государственное регулирование.

Стабильное социально-экономическое развитие регионов и России в целом находится в прямой зависимости от одного из основных показателей экономического и технического развития государства – уровня развития предприятий строительной индустрии.

Однако на современном этапе экономического развития в экономике строительной индустрии накопились проблемы структурного характера, которые препятствуют предприятиям промышленности строительных материалов поддерживать конкурентоспособность:

- технологическое отставание российской промышленности строительных материалов от аналогичных производств ведущих стран мира;
- высокий уровень физического износа основных фондов при низком техническом уровне оснащения энергоэффективными технологиями производств;

- недостаточная инновационная активность отрасли, обусловленная тем, что развитие производства современных высокоэффективных изделий и конструкций и их внедрение в практику сдерживается отсутствием финансирования разработок;

- в промышленности строительных материалов практически отсутствует современная дееспособная научно-техническая база, способная решать текущие и перспективные задачи отрасли

- неудовлетворительный уровень энергоэффективности, низкая степень автоматизации производства, и как следствие, значительная топливно-энергетическая составляющая себестоимости производства большинства выпускаемых строительных материалов и др.

В условиях рыночной экономики задача экономической оценки результатов деятельности хозяйствующего субъекта остается актуальным элементом исследования аспектов деятельности предприятий. Определение критериев и показателей эффективности, а также выработка обоснованной экономической политики совершенствования хозяйственного механизма предприятия строительной индустрии зависят от всестороннего исследования сущности экономической эффективности деятельности такого предприятия.

Проведенное нами исследование показало, что в экономической литературе теории эффективности уделяется большое внимание.

Сегодня среди экономистов не достигнут консенсус в определении ключевых понятий в оценке эффективности. Взгляды отечественных и зарубежных авторов на категории эффективности поэтапно эволюционировали на протяжении долгого времени под воздействием экономических трансформаций в обществе [5]. На современном этапе теории и практики акцентируют внимание на социальном и экологическом аспектах эффективности. Определяя цели функционирования предприятий промышленности в виде оптимизации финансово-экономических результатов для капитала и индивида, экономисты видят цель оценки эффективности в повышении ее социально-экономического аспекта. Сегодня при применении частных показателей оценки эффективности приоритетные позиции отданы показателям эффективности собственного капитала и коэффициентам устойчивости экономического роста.

Получив широкое распространение в экономической науке и практике, эффективность все реже стала выступать в качестве предмета научного обсуждения, вместо этого участились работы по изучению частных показателей эффективности результатов хозяйственной деятельности [2]. В современной экономической литературе практически невозможно найти содержательного определения категории «эффективность».

Проанализировав работы отечественных ученых (Л.И. Абалкина, Л.П. Афанасьева, В. Батрасова, А.М. Бирмана, З. Рейнуса, Б.А. Райзберг, Б.И. Табачника, И.Я. Каца, Л.Э. Кунельского, Д.Е. Давыдянца, Н.А. Давыдянец, Ю. В. Богатин, А.А. Голубева, Л.А. Костин, В.В. Ткаченко, Р.М. Петухов, Г.Х. Попов, Г.И. Шадурская и др.), мы не можем говорить о всестороннем теоретическом исследовании эффективности как экономической катего-

рии. Экономисты, изучая эффективность производственной деятельности хозяйствующих субъектов, оставляют проблематику категории эффективности за рамками исследований, посвященных проблемам эффективности функционирования системы в целом.

Подводя итог анализа работ зарубежных авторов (Bernolak I., Keeley M., Woon Kin Chung, Connolly T., Conlon E.J., Kimberly J.R., Rottman D.B., Levin A.Y., Minton J.W., Lawlor A., Ф.К. Бея, У. Кинга, Д. Клиланда, Э. Дихтла, М. Швайтцера, П.Ф. Друкера и др.) в вопросе исследования понятийно-категориального аппарата теории эффективности можно сделать вывод о том, что эффективность как экономическая категория широко рассматривается в иностранной литературе, однако, большинство авторов подходят к характеристике данной категории посредством критериев результативности и экономичности, указывая на дуалистический характер категории эффективности [1].

Предпринимая попытку выявления (уточнения) сущности категории «эффективность», которая была бы соразмерна функционированию и развитию предприятий промышленности строительных материалов, на современном этапе развития экономики, необходимо уточнить степень взаимосвязи категории «эффективность» с другими экономическими категориями.

- экономическая эффективность во взаимосвязи с категорией «эффект» выступает следствием эффекта, который выражается в виде произведенного конечного результата функционирования предприятия как системы;
- эффективность, является одной из конечных форм результативности и выступает в качестве характеристики выбранного способа достижения цели на данный момент времени в соответствии с объективными возможностями предприятия; о
- отношение категорий «эффективность» и «оптимальность» является, на наш взгляд, отношением общего к частному, потому, что оптимальность характеризует качественное состояние функционирования предприятия, которое невозможно улучшить;
- категории «эффективность» и «конкурентоспособность» взаимосвязаны и взаимообусловлены. Если эффективность функционирования проявляется на микроуровне в виде результата оптимальной комбинации факторов производства, то конкурентоспособность, проявляясь на мезо-, макро-и мега-уровнях как внешняя форма эффективности, обеспечивает ее дальнейшее развитие [4].

Оценка эффективности на сегодняшний день сопряжена с некоторой неопределенностью, так как она (оценка) строится больше на предположениях, чем на строгом математическом измерении и статистическом наблюдении, а также является результатом ограничений познавательных способностей аналитика.

Мы считаем уместным предложение рассматривать эффективность как характеристику экономической системы, в которой внутренние связи между базовыми элементами выступают как основной системообразующий фактор, через геометрический объект «вектор»: направление движение организации в

верном направлении и перемещение рассматриваемых отношений и связей в пространстве и времени. Используя данный подход, становится более понятным ранее приведенное выражение П.Ф. Друкера о том, что эффективность – это особый результат того, что «правильно создаются нужные и правильные вещи». «Правильно» – это характеристика направленности вектора: в правильном направлении развивается производство, движется к успеху организация.

Мнения экономистов расходятся при решении вопроса о множественности содержания критерия эффективности: одна группа экономистов выражает точку зрения, согласно которой определить эффективность сложной экономической системы с множеством иерархических подсистем, которые носят многоцелевой характер возможно только через совокупность критериев измерения и оценки эффективности. Другая группа ученых считает, что существует единственный критерий, обусловленный единой конечной целью системы как целостного образования и причинно-следственной связью между такой целью и путями ее достижения. Ученые-экономисты, сторонники третьей точки зрения, говорят о едином критерии, дополненном системой показателей.

Понятие эффективности также включают в прошлое (форма достижения), в настоящее (текущее состояние) и в будущее (мера ожидания, обещания). Критерии экономической эффективности ученые распределяют в зависимости от временной компоненты на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. Каждый критерий в рамках временного аспекта дополняется системой индикаторов, которые выражают определенную качественную целевую характеристику и сущностную сторону предприятия строительной индустрии, как сложной эмерджентной экономической системы. Именно данный системный эффект целостности (эмерджентность) способствует возрастанию эффективности деятельности строительной организации в процессе интеграции отдельных ее частей в единую систему (эффект синергии).

Трудности при определении эффективности предприятий строительной индустрии возникают из-за сложности и динамичности строительной организации, неопределенности будущего, массивом показателей и др.

Ввиду того, что эффективность строительного предприятия представляет собой комплексную качественную характеристику его функционирования, на взгляд автора, логически, теоретически и практически обосновано применение показателя, рассчитанного как интегральный, включающий весь комплекс экономических, социальных, технических и других критериев, оценивающих деятельность предприятия. При этом мы считаем, что какой бы набор критериев не был использован в процессе оценки эффективности, он всегда будет подвержен субъективному влиянию, отражая определенный набор предпочтений и представлений, следовательно, изменение субъективного предпочтения может изменить и оценку эффективности. Таким образом, понятие эффективности, на наш взгляд, предполагает присутствие ценностного суждения, которое является основой концепции оптимальности по Парето, теории благосостояния, эффективности и справедливости.

Принцип Парето, который гласит о том, что 20% факторов стоимости вносят 80% вклада в создание стоимости организации, тесно взаимосвязан с категорией экономической эффективности, которая согласно Парето является такой ситуацией на рынке, когда ни один из его участников не может улучшить свое положение не ухудшив положения других его участников. Таки образом, идеи эффективности Парето могут играть определенную роль в процессе поиска эффективных способов использования и распределения ресурсов и экономических благ при разработке развития предприятия строительной индустрии. Поэтому в процессе оценки эффективности деятельности предприятий строительной промышленности возникает проблема выбора показателя оценки.

В настоящее время в экономической литературе система показателей оценки эффективности функционирования предприятия состоит из частных и интегральных (обобщенных, рейтинговых) показателей.

В области частных показателей наибольшее распространение получили две группы показателей:

1. Прибыль (показатели рентабельности);
2. Выручка от реализации товаров, работ, услуг (показатели деловой активности, оборачиваемости).

Индивидуально применяющиеся показатели для оценки эффективности деятельности предприятия, такие как: производительность труда, рост объемов продаж, фондоотдача и фондоемкость, себестоимость, рост прибыли, уровень рентабельности производства и другие представляются на взгляд автора некорректными. Проводя оценку эффективности деятельности предприятия, считаем необоснованным руководствоваться одним показателем.

На равне с частными показателями широко применяются обобщающие показатели эффективности производства, в которых эффект сопоставляется со всеми видами ресурсов. Показатели эффективности производства включены в практически все известные диссертанту модели оценки вероятности банкротства (Э.Альтмана, У. Бивера, Ж. Конана и М.Голдера, В.В. Ковалева, А.Д. Шеремета, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, В.В. Хобта, А.В. Постюшкова) [3]. Данные рейтинговые оценки обладают одним общим недостатком: суммируют разноплановые показатели, отражающие различные стороны деятельности предприятия, на которые влияют разные экономические факторы внешней и внутренней среды. Одновременно с этим, следует заметить, что интегральные модели, разработанные западными авторами, не приспособлены для практического анализа на конкретных российских рынках, так как весовые коэффициенты-константы рассчитаны исходя из финансовых условий, сложившихся в США, а в расчетах применялись данные финансовой отчетности, составленной в соответствии с требованиями GAAP.

Приведем критический анализ лишь некоторых наиболее распространенных показателей оценки эффективности функционирования предприятия с целью доказать невозможность на базе одного изолированного финансового показателя сформировать суждение об уровне и возможных резервах эффективности текущей деятельности предприятия.

Прибыль. Являясь характеристикой результата и числителем показателя рентабельности, не может быть признан как показатель эффективности производства потому что, во-первых, напрямую зависит от точности установленных цен; во-вторых, получение прибыли подчинено более высокой цели – реинвестирование в развитие производства в интересах удовлетворения новых или растущих потребностей. Рост прибыли может быть сопряжен с факторами, не связанными с деятельностью предприятия.

Рентабельность производства. Не является более требовательным и широким показателем чем прибыль – положительно признает прирост прибыли, вызванный приростом основных и оборотных фондов. Показатель напрямую зависит от точности установленных цен, а также не отражает степень участия отдельных групп основных фондов в процессе воспроизводства (не учитывает эффективность перестройки действующего производства);

Производительность живого труда. Недостаточен в условиях изолированного применения (экономия трудовых затрат не всегда приводит к соответствующему снижению себестоимости). Не охватывает полный объем затрат живого труда на предприятии и не отражает влияния повышения затрат на профессиональное обучение и на оплату труда при росте требований к квалификации рабочих по мере ускорения НТП.

Себестоимость. Неполно отражает качество выпускаемой продукции. Эксплуатационные затраты, синхронные выпуску продукции суммируются при расчете себестоимости на равных условиях с амортизационными отчислениями на реновацию.

Таким образом мы показали, что несмотря на неопровержимые положительные стороны приведенных выше показателей, стоит весьма критически походить на обоснования экономической эффективности деятельности предприятий строительной индустрии на основе только одного показателя. Только комплексный показатель эффективности способен дать наиболее точную оценку различных факторов, которые оказывают дестабилизирующее влияние на деятельность предприятия на протяжении всех этапов его жизненного цикла. Таким образом, оценка эффективности деятельности предприятий является оперативным процессом мониторинга состояния предприятия.

Рассмотренные аспекты функционирования предприятий строительной индустрии и вопросы выбора методики оценки эффективности предприятий отрасли позволяют сделать следующие выводы:

По итогам ретроспективного анализа подходов к определению сущности эффективности, а также анализа степени взаимосвязи рассматриваемой категории с другими экономическими категориями, автором уточнена сущность категории «эффективность», ее критерии, которые соразмерны функционированию и развитию предприятий промышленности строительных материалов на современном этапе развития экономики. Также нами исследована сущность критериального аппарата оценки эффективности деятельности предприятий отрасли.

Рассматривая строительную индустрию как объект государственного управления, мы пришли к выводу, что уход государства с жилищного рынка не дал положительных результатов, и на сегодняшний день необходимо оптимальное участие государства в регулировании процессов развития промышленности строительных материалов для создания в России современных высококачественных и конкурентоспособных материалов, технического перевооружения и модернизации действующих и создание новых энерго-ресурсосберегающих, экономически эффективных и экологически безопасных производств; для повышения эффективности НИОКР и инновационной активности предприятия по производству строительных материалов; для обеспечения воспроизводства минерально-сырьевой базы для производства основных видов материалов; и, наконец, для организационно-структурного обеспечения развития промышленности строительных материалов, посредством обновления национальных и межгосударственных стандартов в сфере строительной индустрии.

Список литературы

1. Асаул, А. Н. Управление организационной эффективностью строительной компании / А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: ГАСУ. – 2008. – 152 с.
2. Васильев Е.В. Оценка эффективности деятельности строительного предприятия методами риск-менеджмента : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 – Тюмень, 2014. – 205 с. : ил.
3. Городецкий А.Е. Совершенствование оценки экономической эффективности функционирования промышленного предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Самара, 2003. – 234 с.
4. Риффа, Н.Ф. Региональное развитие отраслевых производств : Социально-экономическая эффективность и конкурентоспособность : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05. – Волгоград, 2002. – 176 с. : ил.
5. Тарасевич В.Н. Эффективность общественного производства: сущность и механизм роста / В.Н. Тарасевич. – К.: Выща шк. – 1991. – 191 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ УСЛУГИ

Евтодиева Т.Е.

доцент кафедры коммерции и сервиса Самарского государственного
экономического университета, доктор экон. наук, доцент,
Россия, г. Самара

В статье рассматривается проблема этимологии и экономического содержания логистической услуги. Рассматриваются основные логистические услуги и выявляются особенности развития и формирования сферы услуг в Российской Федерации. Выделены основные направления оказания логистических услуг.

Ключевые слова: сфера услуг, логистическая услуга, полезность логистической услуги.

Во всем мире сфера услуга считается одной из самых перспективных и динамично развивающихся секторов экономики. Такая тенденция приобретает

первостепенное значение для логистики. В России формирование и развитие сферы услуг обусловлено следующими особенностями:

- во-первых, рост услуг связан со спадом производства и деформацией структуры экономики;
- во-вторых, размыванием границ национальных рынков как следствие глобализации;
- в-третьих, выравниванием информационных возможностей всех участников бизнес-процессов;
- в-четвертых, изменение структурного состава под воздействием интеграционных и дезинтеграционных процессов.

В настоящее время в России практически любой участник рынка при организации своей деятельности приобретает хотя бы минимальный набор услуг, включающий информационные, финансовые, транспортные. Реалии экономики приводят к тому, что в современных условиях чаще используется комплексное понятие товар-услуга, которое имеет множество вариантов: от преобладания материальной составляющей – продукта, до преобладания нематериальной составляющей – услуги [2, с. 138].

Расширение сферы услуг происходит в основном за счет возникновения новых видов услуг, имеющих целью удовлетворения новых потребностей, связанных с развитием бизнеса. Одной из таких услуг является логистическая услуга, являющаяся результатом активного использования концепции логистики в деятельности рыночных субъектов в связи с их стремлением достигнуть высоких результатов производственно-коммерческой деятельности.

К условиям, достаточным для применения логистической концепции в современной экономике можно отнести:

- трансформацию экономической системы в постиндустриальную экономику с рыночным приоритетом потребителей;
- формирование глобальной информационно-телекоммуникационной среды и интеграцией экономических процессов;
- интенсификацию использования интеллектуального и информационного потенциала общества;
- динамизм рыночных отношений и внешней среды организаций;
- усложнение коммерческих связей с контрагентами на рынках закупок и сбыта.

Концепция логистики предполагает интегрированное управление сферами снабжения, производства, складирования, управления запасами, транспортной составляющей, процессами распределения, что исключает возможность рассмотрение множества разрозненных составляющих в процессе реализации логистических функций.

В связи с этим логистическая услуга может быть реализована на стадии производства, распределения, обмена и потребления. На стадии производства логистическая услуга способствует ресурсному обеспечению организации, включая материальные, информационные и прочие ресурсы. На этапе распределения данная услуга проявляется в действиях, направленных на организацию и управлениями операциями по продвижению экономических потоков

на рынок. Этап обмена обеспечивается возможностью физического перемещения товаров из сферы производства в сферу потребления, что невозможно без транспортировки и хранения. На стадии потребления логистическая услуга создает общие условия нормального функционирования организации.

Отмеченные обстоятельства позволяют выделить три основных направления оказания логистических услуг:

- оказание услуг конечным потребителям;
- оказание услуг одними участниками логистической цепи другим;
- оказание внутрифирменных услуг разными подразделениями и работниками предприятия.

Логистическая услуга рассматривается как работа или действие, связанные с формированием и организацией движения потоков. По мнению Джеймса С. Джонсона, Дональда Ф. Вуда, Дэниеля Л. Вордлоу, Поля Р. Мерфи, большая часть логистических функций развивается в ответ на необходимость организовывать обычный поток товаров и управлять им. Для того, чтобы увеличить стоимость или полезность товара, который принадлежит клиенту, добавляют услуги [3, с. 581-582].

Экономическая сущность логистической услуги с позиции удовлетворения запросов потребителей проявляется в создании потребительной стоимости, которая может быть выражена в трех формах полезности [1, с. 19-20]:

1) полезность состояния, т.е. логистические услуги способствуют трансформации производственного ассортимента в торговый, а затем и в потребительский, включая разнообразные формы обслуживания (предпродажное и послепродажное);

2) пространственная полезность, т.е. элиминирование затрат (потерь) пространственной разобщенности производства и потребления товара. Логистические услуги способствуют преодолению организационно-экономически и пространственно-географически разобщенных субъектов рынка (товаропроизводителей, поставщиков, покупателей, потребителей и т.д.);

3) временную полезность, т.е. компенсацию затрат (потерь) временной разобщенности производства и потребления товаров.

Наиболее распространенными логистическими услугами являются: обеспечение наличия товарных запасов на складе; исполнение заказа, в том числе подбор ассортимента, упаковка, формирование грузовых единиц; принятие рисков, связанных с хранением запасов; информационное обеспечение процесса товародвижения; обеспечение эффективности транспортировки грузов.

В настоящее время логистические услуги можно объединить в три группы:

- услуги по складированию;
- услуги по перевозке и экспедированию груза;
- услуги по интеграции и управлению цепями поставок.

В настоящее время по оценкам ООО «Информбюро» соотношение выделенных групп следующее: доля сектора перевозок и экспедирования грузов

всеми видами транспорта составляет 55%, сектора складских услуг – 13% и сектора услуг по интеграции и управлению цепями поставок – 32% [6].

Доктор экономических наук, профессор Мясникова Л.А. выделяет следующие виды *складских услуг*: организация ответственного хранения товаров; погрузочно-разгрузочные работы; сортировка грузов; подбор и формирование (комплектация) заказов с учетом различных критериев (по заказу клиента, по адресу доставки, по номеру партии, по сроку годности и др); предпродажная подготовка товара; расформирование заказов по требованию клиента и размещение подобранных единиц товара; упаковка и переупаковка товаров; -кросс-докинг (переотправка – отгрузка товаров, поступивших на склад, минуя зону хранения); обмер, взвешивание товара по требованию клиента; маркировка товаров; доставка товаров в адрес грузополучателя; работа с возвратом и браком; инвентаризация [4, с. 237]

Услуги по перевозке и экспедированию груза включают широкий спектр операций связанных с процессом перемещения грузов в пространстве и во времени с предоставлением перевозочных, погрузочно-разгрузочных, экспедиционных, коммерческо-правовых и информационно-консультационных услуг, а также услуг хранения.

Услуги перевозки грузов включают авиа грузоперевозки, морские и железнодорожные перевозки грузов, автомобильные грузоперевозки, а также контейнерные перевозки, международные перевозки грузов. Также услуги по перевозке могут включать специализированные услуги, например, перевозка негабаритных, тяжеловесных и опасных грузов.

В правилах транспортно-экспедиционной деятельности утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 8 сентября 2006 г № 555 под транспортно-экспедиционными услугами понимают услуги по организации перевозки груза, заключению договора перевозки груза, обеспечение отправки и получению груза, а также иные услуги, связанные с перевозкой груза [5]

Услуги по интеграции и управлению цепями поставок включают комплекс услуг, позволяющих координировать деятельность всех участников рыночной цепочки и обеспечивать перемещение материальных потоков от первичного источника до конечного потребителя (координационное обслуживание потоков). В связи с этим данная группа услуг помимо услуг по доставке и хранения продукции включает в себя:

- прием заявок на доставку грузов и оказание дополнительных услуг;
- информирование клиентов о правилах и условиях доставки, о порядке оплаты стоимости доставки, о правилах расчетов с перевозчиками и санкциях при несоблюдении и невыполнении условий договора;
- оформление договоров и товарно-транспортной документации;
- консультации по вопросам, связанным с перевозками грузов и тарифами;
- разработка системы доставки для выполнения заказа, включая выбор перевозчиков, экспедиторов, складов и страховых организаций;

- информирование получателей о местах нахождения груза (отслеживание движения грузов);
- сбор, обработка и передача участникам процесса доставки сведений о дополнительных услугах, требуемых потребителям;
- изменение нормативных документов и технологии процесса доставки в целях ускорения выполнения услуг и повышения уровня их качества, а также в целях исключения организаций в условиях доставки, побуждающих потребителя обращаться к услугам других видов транспорта;
- информирование заказчика о необходимости изменения условий доставки по форс-мажорным обстоятельствам и принятие согласованных решений;
- формирование необходимой отчетности для потребителя [4, с. 258-259].

По мнению аналитиков в области логистики именно последняя группа услуг будет активно востребована со стороны российских бизнес-структур. Это объясняется тем, что потребители требуют от логистических операторов предоставления исчерпывающего набора услуг, поскольку хотят сотрудничать только с одним провайдером в роли логистического менеджера.

Список литературы

1. Белоусов А.Г., Стаханов Д.В., Стаханов В.Н. Коммерческая логистика [Текст]. – Ростов н/Д: Феникс, 2001.
2. Григорьев М.Н., Долгов А.П., Уваров С.А. Логистика [Текст]. – М.: Гардарики, 2007.
3. Джеймс С.Джонсон, Дональд Ф.Вуд, Дэниел Л.Вордлоу, Поль Р.Мерфи Современная логистика, 7-е издание [Текст]: Пер.с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004.
4. Основы логистики / Под ред. В. Щербакова. [Текст]. – СПб.: Питер, 2009.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 8 сентября 2006 г № 555 «Об утверждении правил транспортно-экспедиционной деятельности.
6. www.b2blogger.com

ФОРМИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Еремеев Е.И.

аспирант кафедры экономической теории и корпоративного управления
факультета управления ФГБОУ ВПО «Сыктывкарский государственный
университет»,
Россия, г. Сыктывкар

В рамках исследования автором производится теоретико-методологические аспекты развития территориальных агломераций в северных регионах, описываются методические аспекты развития промышленно-сырьевых агломераций в северных регионах.

Ключевые слова: промышленно-сырьевая агломерация, северный регион, территориально-отраслевое планирование, комплекс сырьевых предприятий.

Значительное распространение получил методологический подход, в рамках которого *регион рассматривается как рыночная система*, включая подсистемы в системе экономики государства и характеризующейся открытостью и неравновесностью развития отдельных элементов системы. Данная региональная рыночная система состоит из взаимоувязанных и открытых отдельных товарных рынков, находящихся в стадии формирования (в том числе рынков товаров, капитала, труда), совокупности независимых, однако при этом регулируемых государством, отдельных субъектов хозяйствования и объектов соответствующей рыночной инфраструктуры, на которые они воздействуют, формирующих и обслуживающих совокупность региональных рынков сбыта [5].

Р.И. Шнипер, определяет региональный рынок в качестве «территориальной сферы обращения, место, где происходит согласование интересов производителей и потребителей, формируются противоречивые взаимосвязи субъектов региональной экономики. Рынки средств производства, капитала, при этом, выступают в качестве естественной части единого национального рынка. К внутрирегиональным или локальным рынкам относятся рынки недвижимости, труда, основные характеристики которых зависят от параметров региона: численности населения, его половозрастного и этнического состава, потенциала промышленного производства» [4].

Социологический подход рассматривает регион в качестве автономной, самоорганизующейся территориальной подсистемы общества, обладающей исторически сложившейся социально-пространственной общностью жителей. При этом «регионом является пространство, в рамках которого происходят взаимоувязанные экономические, социальные, этнические, политические и иные процессы существования общества, осуществляются межличностные взаимодействия, развиваются социальные институты и социальные сети, осуществляется социальный контроль посредством трансляции социальных принципов и норм поведения и обычаев, верований и превращения их в культурные ценности» [6].

Политико-правовой подход определяет регион в качестве «части территории страны, характеризующейся в рамках категорий политического и экономического управления на мезоуровне, в различных политических формах организации управления». В данном определении регион рассматривается в качестве «политико-административного образования низового уровня, обладающих правоспособностью и самостоятельностью в решении вопросов управления муниципальной и региональной экономикой» [7].

Социально-экономический подход рассматривает уровень и качество жизни населения в рамках региона в зависимости от степени эффективности функционирования народного хозяйства территории. При этом, регион – «это прежде всего социально-экономический комплекс, то есть система, основные элементы составляющие данную социально-экономическую систему а именно: материальное производство, социальная сфера уравновешены и позволяют обеспечивать устойчивое развитие региона; для региона свойственно взаимодействие производственной, социальной, экологической и иных взаимо-

действующих подсистем в рамках системы; они выступают в качестве единых территориально-общественных систем, включающих в себя значительное количество взаимоувязанных составных элементов и явлений, в том числе территориальную общность людей, систему городских и поселковых населенных пунктов в рамках региона экономики, инфраструктурное обустройство которых обеспечивается посредством социального сервиса, грамотно выстроенной системы природопользования, определяемой качеством и структурой управленческого аппарата» [8].

Теории регионального роста, основываются преимущественно на теориях неоклассической школы. Основной упор Borts G.H., Stein J.L. [1], и другие в своих работах делали на анализе и оценке факторов, повышающих производственный потенциал региона в рамках теории региональных различий в темпах развития. А. Маршалл, А. Леш, У. Изард [2] и другие ученые, уделявшие основное внимание экономическим процессам рассматривали их в качестве пространственных факторов и условий развития территории.

Х. Зиберт [3] пользуется в рамках исследования региона производственной функцией, при этом: «производственный потенциал в регионе зависит от затрат на капитал, труд, землю и объем технических знаний применяемых в процессе производства, определяя влияние географического фактора через транспортные издержки и особенности формирования социальной системы».

Список литературы

1. Borts G.H., Stein J.L. Economic Growth in a Free Market. – New York; London, 1964.
2. Losch A. Die raumliche Ordnung der Wirtschaft. – Jena, 1944 (русский перевод: Пространственная организация хозяйства. – М., 2007);
3. Siebert H. Regional Economic Growth: Theory and Policy. – Scranton, 1969.
4. Дворядина Е.Б. Локальный потребительский рынок товаров и услуг: теоретические аспекты исследования // Известия Уральского государственного экономического университета. 2001. – №6. – С. 98-105.
5. Еремеев Е.И., Шихвердиев А.П., Шеломенцев А.Г., Беляев В.Н. Методология развития промышленно-сырьевых агломераций в Северных регионах//Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно -исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2014. – №3. – С. 120-141. URL <http://vestnik-ku.ru/articles/2014/3/9.pdf> (дата обращения: 01.11.2014).
6. Еремеев Е.И. Оценка результативности организационно-экономического механизма развития промышленно-сырьевых агломераций на примере Республики Коми//Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно -исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2014. – №4. – С. 115-125. URL <http://vestnik-ku.ru/articles/2014/4/10.pdf> (дата обращения: 23.12.2014).
7. Еремеев Е.И. Промышленно-сырьевая агломерация в условиях развития северного региона. Сборник научных трудов: материалы научно-практической конференции "Финансово-экономические, управленческие, информационные и правовые механизмы обеспечения благоприятного инвестиционного климата в регионе" в рамках X международного северного социально-экологического конгресса Сыктывкар, 2014. С. 55-60. (дата обращения: 23.12.2014).
8. Еремеев Е.И. Промышленно-сырьевая агломерация в регионах Севера России:

условия и перспективы развития // Вестник Коми республиканской академии государственной службы и управления. Серия: Теория и практика управления. – 2014. – № 12 (17). – С. 69-72. (дата обращения: 23.12.2014).

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ТРУДА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Золотарева Ю.О.

магистрант кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента Кубанского государственного университета,
Россия, г. Краснодар

Валькович О.Н.

доцент кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента Кубанского государственного университета,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются специфические черты мотивации труда государственных служащих. С помощью правильно созданного мотивационного механизма можно повысить уровень удовлетворенности службой государственных служащих и возродить облик «порядочного» государственного служащего, что безусловно положительно скажется на качестве жизни общества в целом.

Ключевые слова: трудовая мотивация, государственная служба, мотивы государственных служащих

В 2001 году президентом России была утверждена «Концепция реформирования системы государственной службы Российской Федерации», в которой был выделен ряд проблем, в числе которых были: недостаточная эффективность деятельности органов государственной власти и их аппаратов; снижение престижа государственной службы и авторитета государственных служащих; непоследовательность кадровой политики в сфере государственной службы; несоответствие социального и правового положения государственного служащего степени возлагаемой на него ответственности и уровню законодательных ограничений, существующих на государственной службе [1]. Однако даже спустя 13 лет после принятия Концепции существенных изменений по данным направлениям не произошло.

В результате проведенного нами анализа возможностей реформирования системы государственной службы в нашей стране был сделан вывод, что повышение эффективности деятельности органов государственной власти, а так же повышение уровня удовлетворенности службой государственных служащих можно добиться через повышение внутренней мотивации государственного служащего.

В исследовании, проводимой С.Л. Сапроновой, были определены основные демотивирующие факторы. Большинство опрошенных государственных служащих среднего звена помимо низкой оплаты труда были недовольны профессионализмом руководства, плохой организацией работы, недостатком необходимой информации, низким уровнем допустимой компетентности, отсутствии перспектив профессионального и карьерного роста, некорректными манипуляциями со стороны вышестоящих чинов [5, с. 78].

Никто не отменяет привычного отношения к органам государственной службы как к организациям, обеспечивающим стабильную и, что не менее важно, предсказуемую работу. Однако при бюрократической организационной культуре с четко формализованным и структурированным местом работы очень сложно подстраиваться под быстро меняющиеся реалии и нужды общества. Адхократическая культура позволит подготовить закостенелый аппарат государственной службы к постепенному переходу на новый уровень качества предоставляемых услуг за счет внедрения инноваций, способствующих к адаптации и в ситуациях неопределенности [2, с. 50].

Как видно из проведенного нами анализа, демотивирующих факторов множество. Нами, на основании данных, приведенных исследователями, выделены основные мотивирующие к службе факторы по мере уменьшения их мотивирующего эффекта:

- возможность обеспечить себе достойное материальное обеспечение;
- желание добиться высоких показателей в профессиональной деятельности, проявить себя, самоутвердиться;
- удовлетворение потребности в безопасности;
- уважение со стороны;
- гарантия занятости, социальное обеспечение;
- желание приносить пользу обществу, изменить общество;
- приобретение властных полномочий;
- возможность получить выход из трудной жизненной ситуации [2, с. 51–52; 4, с. 51–53; 5, с. 79; 6, с. 64].

В системе управления трудовой мотивацией государственных служащих, по нашему мнению, следует учитывать также мотивы социально-психологической направленности, т.е. укреплять чувство причастности к организации, подтверждать значимость каждого государственного служащего, формировать межличностные коммуникативные связи, содействовать проявлению инновационно-творческой самостоятельности государственного служащего [3, с. 14].

Подводя итоги, мы можем сказать о том, что на государственную службу прежде всего идут люди, у которых есть потребность в высоком уровне стабильности, защите, свободе от страха. Данная деятельность позволяет им создать свой «внутренний санаторий», место, где они и их интересы не будут подвергаться опасности. Потребность в структурировании когнитивного поля и упорядоченности окружающей среды определяет направление их деятель-

ности и степень отдачи своей работе. Однако возможность обеспечить безопасность своей семьи, быть защищенным как в социальном плане, так и в других сферах жизни получают далеко не все государственные служащие. Как правило, это зависит от занимаемой должности. Это же можно сказать и о таком мотивирующем факторе, как уважение со стороны.

Удовлетворение амбиций, поиск возможности проявить себя как личность, приобретение властных полномочий, в том числе и в перспективе, приводят на службу карьеристов. Если представитель данного типа не может получить удовлетворение своих потребностей сразу по нескольким направлениям, он, как правило, покидает службу, т.к. в частном секторе экономики добиться желаемого ему будет проще.

Романтические мечтатели, которые стремятся изменить мир к лучшему, приносить пользу обществу работают с полной отдачей до тех пор, пока понимают, что их работа действительно имеет социальных эффект. Однако не всегда можно напрямую отследить результат той или иной деятельности работника государственной службы, что вовсе не уменьшает ее значимости.

Если взять во внимание обобщенные результаты исследований, можно сделать вывод, что управлять мотивацией государственных служащих, а так же повысить их лояльность к государственному органу, в котором они работают, будет не так уж и сложно. С помощью правильно созданного мотивационного механизма, учитывающего особенности мотивации государственных служащих, можно решить ряд проблем, о которых мы слышим ежедневно: повысить качество предоставляемых населению услуг, возродить облик порядочного государственного служащего и обеспечить моральное удовлетворение от работы, что безусловно скажется на качестве жизни общества в целом.

Список литературы

1. «Концепция реформирования системы государственной службы Российской Федерации» (утв. Президентом РФ от 15 августа 2001 г. № Пр–1496).
2. Божья–Воля А.А. Особенности мотивации работников в частном секторе и на государственной службе // ARS ADMINISTRANDI. 2013. №2. С. 47–58.
3. Валькович О. Н., Сергиенко Ю.В. Особенности управления человеческими ресурсами в системе государственной службы // Научные труды Международной научно–практической конференции «Управление кадровым потенциалом в условиях инновационной экономики» Семей. 2014. С.12–14.
4. Лившиц М.В. Исследование типологических особенностей характера// Акмеология. 2013. №1 (45). С.50–53.
5. Сапронова С.Л. О некоторых основных факторах мотивации и демотивации труда государственных служащих // Научные труды Северо–Западного института. 2012. №2 (6). С.76–82.
6. Шарин В.И. Проблемы формирования мотивации в системе государственной гражданской службы Российской Федерации// Известия УрГЭУ. 2014. №3 (53). С. 62–68.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Искужина Г.Р.

старший преподаватель кафедры экономической теории
Башкирского государственного аграрного университета,
Россия, г.Уфа

Раянова И.И.

студентка Башкирского государственного аграрного университета,
Россия, г.Уфа

В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности использования бюджетных средств в Российской Федерации. Авторами предлагается развитие государственного финансового контроля, представляющего собой проверку деятельности органов государственной власти и получателей государственных средств в целях определения эффективности использования ими государственных средств, полученных для выполнения возложенных на них функций и поставленных задач на основе определенных критериев эффективности расходования государственных средств.

Ключевые слова: бюджет, государственные расходы, критерии эффективности государственных расходов, аудит эффективности расходов.

В современных условиях одной из самых актуальных тем является реформирование бюджетного процесса, которое включает эффективное использование бюджетных средств всеми участниками бюджетного процесса. Уровень бюджетных расходов говорит о степени участия государства в экономической деятельности общества и в обеспечении общеэкономического равновесия. В ходе исследования динамики расходов бюджета государства можно выявить важную информацию о степени социально-экономического развития страны, о приоритетах государственной политики, о дисбалансах, которые складываются в результате неравномерного распределения финансовых ресурсов, и о направлениях дальнейшего совершенствования распределения финансовых ресурсов при реализации государством возложенных на него функций и задач. Не стоит забывать и о том, что на современном этапе развития в условиях экономической глобализации социально-экономическое развитие страны должно происходить под влиянием тех же приоритетов, которыми определяется развитие ведущих зарубежных стран, а государственная финансовая политика должна быть направлена на реализацию этих приоритетов.

Государственные (муниципальные) расходы – это урегулированная нормами финансового права деятельность государства по расходованию разнообразных фондов денежных средств для реального обеспечения финансовыми ресурсами выполнения задач и функций, стоящих перед государством (муниципальным образованием). Данные расходы имеют публичный характер.

Средства государственных и муниципальных бюджетов, а также государственных внебюджетных фондов являются источниками финансирования государственных и муниципальных расходов, включая долгосрочные вложения [2].

Проект закона о федеральном бюджете планирует государственные расходы на уровне 15, 513 трлн. руб., что предполагает 431 млрд. руб. дефицита, это будет составлять примерно 0,6 % ВВП. Расходы бюджета на национальную оборону в 2015 году увеличатся по сравнению с 2014 годом до 2, 999 трлн. руб. (в процентном соотношении 21,4%), на национальную экономику – на 21,3%, до 2,722 трлн. руб., совокупные расходы на образование, здравоохранение и социальную политику – на 7, 3% до 4,964 трлн. руб. В проекте закона о федеральном бюджете можно увидеть и планируемые расходы на 2016 год, где государственные расходы составят 16,2 трлн. руб., исходя из планируемых доходов в объеме 15,72 трлн. руб., исходя из чего можно высчитать дефицит, который будет равен 477,7 млрд.руб. Сохраняются риски недопоступления ненефтегазовых доходов и доходов от приватизации, а также риски по привлечению заемных средств. В случае наступления этих рисков объем Резервного фонда может сократиться до 2,205 трлн. руб. на конец 2017 года [3].

Критерии оценки эффективности государственных расходов представляют собой качественные и количественные характеристики процессов и результатов использования государственных средств, которые показывают какие результаты являются свидетельством эффективного использования государственных средств. Выбор критериев эффективности – очень сложный и ответственный момент в оценке эффективности. При этом должны соблюдаться основные принципы этих критериев: объективность, четкость, сравнимость, достаточность.

Нормативно-правовые акты, регламентирующие государственный финансовый контроль, должны создавать правовую основу для решения такой важной задачи как проверка законности и правильности распределения финансовых средств, а также контроля за эффективным расходованием государственных ресурсов.

Использование аудита эффективности расходов незаменимо при осуществлении контроля за реализацией многих важнейших государственных задач, в том числе и в сфере инвестиционной деятельности, учитывая, что крупнейшие государственные инвестиционные проекты и федеральные целевые программы, как правило, реализуются на принципах софинансирования из региональных бюджетов [1].

Яркий пример такого сотрудничества – мониторинг хода реализации приоритетных национальных проектов. Но, тем не менее, аудит эффективности – это вид государственного финансового контроля, внешний по своей сути и представляющий собой проверку деятельности органов государственной власти и получателей государственных средств в целях определения эффективности использования ими государственных средств, полученных для выполнения возложенных на них функций и поставленных задач [4]. И кон-

трольно-ревизионная практика показывает низкую эффективность таких проверок в силу невозможности законодательного установления понятия эффективности расходов и вместе с тем различного его понимания как руководителем бюджетного учреждения, так и внешними органами государственного финансового контроля. В этих условиях представляется целесообразным развитие внутреннего аудита по аналогии их функционирования в коммерческом секторе.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31.07.1998 N 145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17.07.1998) (действующая редакция от 29.11.2014) // СПС «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные акты РФ В связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 8 мая 2010 года №83-ФЗ: принят ГД РФ 23.04.2010 года //СПС «Консультант плюс»
3. Федеральный закон «О федеральном Бюджете на 2015 и на плановый период 2016-2017 годов» №611445-6 [Электронный ресурс]: принят ГД 21.11.2014 года // СПС «Консультант плюс».
4. Саакян, Т.В. Бюджетное учреждение и повышение качества государственных (муниципальных) услуг [Текст]/ Т.В.Саакян // Советник бухгалтера бюджетной сферы. – 2014. – №6. – С.14-20.

К ВОПРОСУ О ПОКАЗАТЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ

Карепина О.И.

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

Развитие государственного финансового контроля в условиях бюджетирования, ориентированного на результат происходит путем применения новых инструментов, таких как аудит эффективности, который оказывает положительное влияние на прозрачность и подотчетность деятельности органов государственной власти. Для проведения аудита эффективности необходимы объективные способов оценки эффективного расходования бюджетных средств. В статье оценочные показатели эффективности и результативности бюджетных расходов рассматриваются в качестве одного из ключевых элементов применения аудита эффективности в системе государственного финансового контроля.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, аудит эффективности бюджетных расходов, оценочные показатели эффективности бюджетных расходов.

В условиях бюджетирования, ориентированного на результат к числу новых инструментов государственного финансового контроля относится аудит эффективности бюджетных расходов, который наполняет его систему качественно новым содержанием и гармонично вписывается в со-

временную организацию бюджетного процесса. Аудит эффективности при его применении в контрольных мероприятиях затрагивает проблемы эффективного использования бюджетных средств, которые могут проявляться в многообразии форм и иметь сложные и комплексные причинно-следственные связи. Мировой опыт демонстрирует существенное положительное влияние аудита эффективности на качество принятия решений и исполнения органами государственной власти функциональных обязанностей, касающихся бюджетно-финансовой сферы, а также транспарентность и подотчетность их деятельности. Такой метод государственного финансового контроля, при его повсеместном применении может обеспечить новый подход к организации и проведению, как последующего, так и оперативного контроля, усилить прозрачность и улучшить функциональную деятельность бюджетополучателей. Таким образом, внедрение аудита эффективности можно рассматривать как важный этап в процессе совершенствования государственного финансового контроля, что, несомненно, приведет к изменению подходов к проведению контрольных мероприятий.

Для полноценного проведения аудита эффективности необходим поиск и определение контрольными органами объективных способов оценки эффективного расходования бюджетных средств. Для этого требуется поиск и создание аргументированных методик оценки эффективного расходования бюджетных средств. Первоочередным при разработке данных методик является определение показателей эффективности и результативности использования государственных финансовых ресурсов. Данная проблема затронута во многих публикациях, но единство во взглядах к настоящему времени нет, как и не существует единых общеустановленных критериев показателей эффективности [1]. Вопрос этот сложный, недостаточно освещенный в экономической литературе и методически разработанный в стандарте по проведению аудита эффективности [2]. Для качественного осуществления аудита эффективности использования бюджетных средств необходима более детальная разработка оценочных показателей эффективности.

Вопросы, связанные с требованиями, которые предъявляются к показателям эффективности бюджетных расходов, в отечественной литературе являются остро дискуссионными. На наш взгляд, в таблице приведен максимальный набор требований к показателям эффективности бюджетных расходов. Большинство исследователей считают, что на практике необходимо находить компромисс, позволяющий в максимальной мере согласовать спорные вопросы, возникающие при определении требований, предъявляемых к показателям эффективности бюджетных расходов.

Требования к показателям эффективности бюджетных расходов

Показатель эффективности	Предъявляемые требования
Адекватность	показатель должен очевидным образом характеризовать прогресс в достижении цели или решении задачи и охватывать все существенные аспекты достижения цели или решения задачи
Точность	погрешности измерения не должны приводить к искаженному представлению о результатах деятельности субъекта бюджетного планирования
Объективность	не допускается использование показателей, улучшение отчетных значений которых возможно при ухудшении реального положения дел, используемые показатели должны в наименьшей степени создавать стимулы для субъектов бюджетного планирования и подведомственных организаций к искажению результатов их деятельности
Достоверность	способ сбора и обработки исходной информации должен допускать возможность проверки точности полученных данных в процессе независимого мониторинга и оценки программы
Однозначность	определение показателя должно обеспечивать одинаковое понимание существа измеряемой характеристики, как специалистами, так и конечными потребителями услуг, включая индивидуальных потребителей, для чего следует избегать излишне сложных показателей
Экономичность	получение отчетных данных должно производиться с минимально возможными затратами, применяемые показатели должны в максимальной степени основываться на уже существующих программах сбора информации
Сопоставимость	выбор показателей следует осуществлять исходя из необходимости непрерывного накопления данных и обеспечения их сопоставимости за отдельные периоды с показателями, используемыми для оценки прогресса в решении сходных (смежных) задач, а также с показателями, используемыми в международной практике
Своевременность и регулярность	отчетные данные должны поступать со строго определенной периодичностью и с незначительным временным интервалом между моментом сбора информации и сроком ее использования (для использования в целях мониторинга отчетные данные должны предоставляться не реже одного раза в год и, как правило, не более чем через 2-3 месяца после окончания отчетного периода)
Уникальность	показатели достижения цели не должны представлять собой объединение нескольких показателей, характеризующих решение отдельных относящихся к этой цели задач

По их мнению, необходимо ориентироваться на следующие доводы:

- стремиться минимизировать количество измерителей одного и того же результата (что не равносильно минимизации количества показателей вообще, поскольку результаты могут быть достаточно многообразны);
- выбирать показатели (в максимальной степени), которые ранее применялись в отчетности и статистике, по которым есть возможность построения временных рядов и проведения межрегиональных сравнений;

- устанавливать четкую связь между целью, с одной стороны, и показателем результативности, с другой стороны;

- избегать использования показателей, не имеющих прямого отношения к установленной системе целей и задач;

- отбирать из набора возможных показателей только те, которые отражают либо объемы предоставления услуг, либо их качество;

- исключать показатели (по возможности) лишь косвенно влияющие на качественные характеристики услуг (например – количество преподавателей, участвующих в конкурсах и конференциях);

- относиться с осторожностью к показателям, вычисляемым по сложным формулам со многими переменными (хотя по форме данные показатели могут выглядеть как результирующие, на самом деле в большинстве случаев они недостаточно адекватно оценивают совокупное действие множества факторов и труднообъяснимы для пользователей системы мониторинга).

Важнейшим аргументом при выборе показателей является сочетание показателей «непосредственный результат» и «конечный результат»:

- показатели непосредственных результатов отражают объем произведенных главным распорядителем бюджетных средств и (или) подведомственными ему государственными и муниципальными учреждениями услуг, либо формирование условий для повышения эффективности и качества этих услуг;

- показатели конечных результатов отражают общественно значимые социальные последствия той деятельности, объемы которой измеряются показателями непосредственных результатов. К показателям конечных результатов относятся также индикаторы, характеризующие степень удовлетворенности потребителей государственных (муниципальных) услуг доступностью и качеством соответствующих услуг.

Степень удовлетворенности определяется на основе опросов потребителей бюджетных услуг. Первоочередные сферы для внедрения оценки степени удовлетворенности потребителей государственных услуг могут определяться исходя из следующих факторов: значимость тех или иных услуг для населения; острота проблем при предоставлении соответствующих услуг; ограниченные возможности использования альтернативных методов оценки (в частности, отсутствие адекватных количественно измеримых показателей достижения тех или иных целей и задач). Каждая из рассматриваемых групп показателей внутренне достаточно разнородна. Так, показатели внутри группы могут различаться в зависимости от того процесса, результативность которого они характеризуют, от степени конкретности, источника информации и т.п.:

- показатели непосредственных результатов могут характеризовать объем и некоторые качественные параметры услуги, число потребителей услуги, создание условий для предоставления услуги и ряд других параметров;

- показатели конечных результатов могут базироваться на статистической либо социологической информации и иметь разную степень конкретности.

Таким образом, стоит признать, что именно аудит эффективности государственных расходов является перспективным механизмом, способным повлиять на повышение эффективности использования бюджетных средств, хотя и требующим дальнейшей разработки и правового закрепления критерияльных оценочных показателей эффективности бюджетных расходов применительно к каждой отрасли национального хозяйства страны, учитывающих специфику функциональной деятельности предприятий и учреждений.

Список литературы

1. Карепина О.И. Развитие аудита эффективности государственных расходов // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 30 (324).
2. Стандарт финансового контроля СФК 104. Проведение аудита эффективности использования государственных средств
3. Стародубровская И.В. Бюджетирование, ориентированное на результат, на региональном и муниципальном уровнях: подходы и рекомендации. [Электронный ресурс] / Стародубровская И. – Режим доступа: http://www.iep.ru/files/text/working_papers/119.pdf.

ДИСКРИМИНАЦИЯ В СФЕРЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Карнаухова А.А.

студентка 2 курса экономического факультета
Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

В статье освещаются особенности проявления дискриминационных отношений в трудовой сфере и меры борьбы с ними в разных странах мира.

Ключевые слова: дискриминация, труд, трудовое законодательство, защита прав.

Одной из серьезных проблем развития социально-трудовых отношений, как в целом в мире, так и в Российской Федерации – непрекращающаяся дискриминация в сфере труда. В современных российских условиях многие работники не придают значения дискриминационным проявлениям вокруг себя, так как настолько привыкли к ним, что и считают их нормой.

Под дискриминацией в сфере трудовых отношений понимается неблагоприятное обращение с работниками из-за имеющихся у них качеств, которые не относятся к их заслугам или требованиям к данной работе. Причем трудовой дискриминации могут подвергаться как отдельные лица, так и группы работников.

В международном праве проблема трудовой дискриминации регулируется Конвенцией №111 от 25 июня 1958 года, в которой дается ее точное определение дискриминации, в соответствии с которой любого рода различия, исключения и предпочтения, основанные на специфических требованиях, связанных с определенными видами деятельности, не считаются дискриминацией.

В мире накоплен значительный опыт законодательного антидискриминационного регулирования. В США контроль над ним осуществляется Государственной Комиссией по равным рабочим правам. Работодатели обязаны иметь план продвижения по службе для каждого работника, а начальник не имеет права платить меньше женщинам, чем мужчинам, увольнять и отказывать в продвижении по службе беременным женщинам или не выплачивать им пособия по уходу за ребенком.

Комиссия Европейского союза в 2005 году издала Рамочную стратегию по недискриминации и равным возможностям для всех. Во Франции, Швеции, Финляндии и Дании были приняты законы, которые запрещают работодателям использовать генетические тесты на предрасположенность к заболеваниям, которые впоследствии могут помешать трудовой деятельности, и использование их результатов при отказе от приема на работу.

В России также любая дискриминация в сфере трудовых отношений запрещена, то есть каждый человек имеет равные возможности для реализации своих трудовых прав. Работники не могут быть ограничены в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества в зависимости от пола, возраста, расы, цвета кожи, национальности, языка, имущественного, семейного, социального положения. Лица, подвергшиеся дискриминации в сфере трудовых отношений, могут обратиться в суд с заявлением о защите нарушенных прав, о получении компенсаций материального и морального вреда. Содержание данной статьи полностью соответствует международной Конвенции.

Центр социально-трудовых прав 18 марта 2014 года подвел итоги исследования о наличии дискриминации в сфере трудовых отношений на российском рынке труда, согласно которому каждый пятый работник сталкивается с различными формами дискриминации на работе, но только 14% понимают, что работодатели при этом нарушают закон. Попытки трудящихся защитить свои права в большинстве случаев обречены на провал, а в странах Европы при обращении работников в судебные органы с целью защиты своих прав они остаются на стороне потенциальных работников.

Опрос 38 работников одной из муниципальных организаций города Светлограда Ставропольского края показал следующее:

- с дискриминацией сталкивались 37,5% мужчин в возрасте 20-30 лет и 12,5% женщин данной возрастной группы;
- в возрастной группе старше 30 лет с дискриминацией сталкивались 25% женщин, а мужчины этой возрастной группы с дискриминацией не сталкивались;
- 81% опрошенных в возрасте от 20 до 30 лет и 71% участников опроса в возрасте старше 30 лет – располагают информацией о мерах борьбы с дискриминацией;

В целом, большинство опрошенных (90,6%) имеют представление о трудовой дискриминации, а 79,2% – знают о способах защиты нарушенных

прав. При этом никто из опрошенных не отстаивал свои права в суде или других высших инстанциях. Сталкивались с дискриминационными проявлениями 18,8%, но никто из опрошенных не отстаивал свои права в суде или других контролирующих инстанциях. Это подтверждает тот факт, что в России практика защиты нарушенных прав практически не применяется, что нельзя сказать о США и Европейских странах.

В 2007 году в российской газете «Коммерсант» было опубликовано обсуждение инициативы Федеральной антимонопольной службы о необходимости запрета объявлений о найме, которые содержат дискриминационные требования к потенциальным работникам. В данной статье речь идет о том, что Антимонопольная служба и Федеральная служба по труду и занятости дают начало компании по борьбе с трудовой дискриминацией, предложив штрафовать нарушителей на сумму до 500 тыс. руб.

В это же время были опубликованы данные предоставленные специалистами Центра социально-трудовых прав, согласно которым среди 3513 объявлений о найме в Москве и Самаре, 44% объявлений содержат дискриминационные ограничения по возрасту, 29% – по полу, 19% – по стажу работы. Практика наложения штрафов в этом случае не применялась, а в США в 2004 году, когда американская сеть магазинов одежды «Abercrombie & Fitch» нанимала на должность продавца лишь мужчин европейской внешности, и люди, не прошедшие собеседование, подали иск и обвинили компанию в дискриминации по половому и национальному признаку, суд назначил наказание в виде выплаты потерпевшим компенсации в размере 40 млн. долларов.

На основе вышеизложенного материала можно сделать вывод, что дискриминация в области трудовых отношений – негативное явление российской современности, которое требует не изменения законодательства, а так же разработки мероприятий по ее предотвращению и стимулирования более частого применения действующего законодательства на практике.

Список литературы

1. Антикризисное управление: теория и практика: Учебное пособие. [Текст] / Трухачев В.И., Банникова Н.В., Ермакова Н.Ю., Костюченко Т.Н. и др. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2003. – 376 с.
2. Вайсбурд В. А. Экономика труда: учеб. пособие. [Текст] – М.: Омега – Л, 2011. – 376 с.
3. Дубровин И. А., Каменский А. С. Экономика труда: учебник. [Текст] – М.: Дашков и К, 2012. – 232с.
4. Костюченко, Т.Н. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: Учебное методический комплекс. [Текст] / Т.Н. Костюченко – 4-е изд. перераб. и доп.– Ставрополь: АГРУС, 2012. – 156 с.
5. Миронов В. И. Трудовое право: учебное пособие. [Текст] – М.: Упр. персоналом, 2009. – 864 с.
6. Российская Федерация. Законы. «Трудовой кодекс Российской Федерации» (ТК РФ) от 30.12.2001 №197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001).

ОСОБЕННОСТИ ССУДНОГО ПРОЦЕНТА В РОССИИ

Карнаухова А.А.

студентка 2 курса экономического факультета
Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

В статье освещаются особенности функционирования ссудного процента России, факторы и особенности, отличающие экономическую роль ссудного процента в России.

Ключевые слова: ссудный процент, ставка процента, факторы, экономическая роль, ключевая ставка, инфляция.

Одним из наиболее важных факторов экономического развития производства и экономики страны в целом, является ставка ссудного процента.

В большинстве Европейских стран под ссудным процентом понимается вознаграждение за пользование заемными денежными средствами, то есть плата, которую получает кредитор за предоставление кредита. Ставка ссудного процента или норма процента представляет собой цену использования кредита, доходом на капитал.

На современном этапе развития экономики ссудный процент рассматривается как инструмент кредитно-денежной политики государства. Путем изменения объема денежной массы в обращении государство снижает воздействие циклического развития экономики для населения, и препятствует раскручиванию инфляции. А в повседневной жизни ссудный процент оказывает влияние на финансовые институты общества, предприятия и частных лиц в виде процентных ставок.

Ссудный процент исторически возник тогда, когда сложилось регулярное денежное обращение и возникли развитые кредитные отношения. В России первое упоминание о проценте было в Уставе Владимира Мономаха еще в 12 веке.

В современной России колебания ссудного процента определяются состоянием экономики, денежного рынка и денежно-кредитной политикой государства.

Факторы, оказывающие влияние на динамику ссудного процента в России:

1. Состав получателей кредитов. Основными получателями займов являются те предприятия, деятельность которых позволяет эффективно использовать полученные средства, к их числу относятся торговые компании, предприятия нефтегазовой и добывающей отраслей промышленности.

2. Высокий уровень инфляции, который характерен для современной отечественной экономики (табл. 1).

Таблица 1

Инфляция на потребительском рынке, январь – ноябрь 2014 года

Месяц	Инфляция, %	Базовая инфляция, %	Нарастающим итогом, %
Январь	0,6	0,4	0,6
Февраль	0,7	0,5	1,3
Март	1,0	0,8	2,3
Апрель	0,9	0,9	3,2
Май	0,9	0,9	4,2
Июнь	0,6	0,8	4,8
Июль	0,5	0,6	5,3
Август	0,2	0,6	5,6
Сентябрь	0,7	0,9	6,3
Октябрь	0,8	0,8	7,1
Ноябрь	1,3	1,0	8,5

За 11 месяцев 2014 года уровень инфляции на потребительском рынке составил 8,5%, однако планируемый уровень инфляции в России на 2014 год составлял 4,5 – 5%.

3. Объем привлеченных ресурсов международного рынка. Увеличение объема привлечённых ресурсов с международного рынка ведет к снижению процентных ставок на внутреннем рынке.

4. Степень риска. За последние годы экономическая ситуация на финансовом рынке стабилизировалась, что позволило снизить кредитные риски, а, следовательно, и уменьшить процентную ставку.

5. Ситуация на валютном рынке. Колебания курса рубля по отношению к доллару и евро оказывают большое влияние на ставку ссудного процента.

Так в период с 01.11.2014 года до 16.01.2015 года обменный курс доллара США к рублю увеличился с 44,3480 рублей за 1 доллар до 65,0943 рублей за 1 доллар США, а обменный курс евро к рублю увеличился с 55,4847 рублей за 1 евро до 75,7053 рублей за 1 евро (рис. 1, 2).



Рис. 1. Средневзвешенный курс доллара США



Рис. 2. Средневзвешенный курс евро

Согласно приведённых графиков, максимальное значение курса доллара США и евро было достигнуто 17.12.2014 года, это привело к тому, что Центральный банк России резко увеличил ключевую ставку до 17,00% годовых (табл. 2).

Таблица 2

Ключевая ставка Центрального банка России в 2014 году

Период действия	Ключевая ставка, %
с 16.12.2014	17,00
с 25.07.2014 до 15.12.2014	8,00
с 25.04.2014 до 24.07.2014	7,50
с 01.03.2014 до 24.04.2014	7,00

В течении 2014 года ключевая ставка увеличилась более чем в 2 раза, что характеризует экономику России как нестабильную.

Российский ссудный процент обладает такими особенностями как:

- современные финансовый и кредитный рынки обличаются неустойчивостью, что сказывается на ставке ссудного процента;
- в России система установления процентных ставок максимально приближена к международным стандартам;
- высокий уровень инфляции не позволяет российским банком должным образом осуществлять долгосрочное кредитование.

На основе вышеизложенного материала можно сделать вывод, что ссудный процент в России как основной показатель развития экономики как на макроуровне, так и на микроуровне имеет множество особенностей, которые обусловлены колебаниями отечественной экономики.

Список литературы

1. Белоглазова, Г.Н. Деньги, кредит, банки: конспект лекций. [Текст] – М.: Юрайт-Издат, 2009. – 160 с.
2. Никитина, Т.В. Банковский менеджмент: учеб. пособие – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
3. Кузнецова, Е. И. Деньги, кредит, банки: учеб.пособие – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – ЭБС Университетская библиотека ONLINE.

ЗНАЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ОАО «ЕВРАЗ НТМК»)

Карников И.В.

студент 4 курса кафедры «Инженерный бизнес и менеджмент» Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается эффективность производства, как фактор успешного развития организации, определяются основные проблемы российских промышленных предприятий в области процессов производства, а также предлагаются мероприятия по повышению эффективности производства для действующей компании металлургической промышленности ОАО «ЕВРАЗ НТМК».

Ключевые слова: эффективность производства, производительность труда, промышленное предприятие, металлургическая отрасль, производственный процесс.

Эффективность производства является одним из ключевых показателей деятельности предприятия, так как она характеризует результативность затрачиваемых усилий и ресурсов при выработке продукции. Увеличение производительности труда уменьшает издержки организации, позволяет более эффективно использовать ресурсы и, как следствие, повышает экономические показатели и конкурентоспособность компании. Эффективность производства определяется средствами и методами производства, используемыми в организации, а также квалификацией персонала, как рабочего, так и руководящего.

Повешение эффективности производства является одной из приоритетных задач для российских предприятий, так как основой экономики нашей страны являются промышленные компании, фундаментом деятельности которых являются сложные производственные процессы [2]. Их результативность сильно влияет на состояние этих организаций и национальную экономику в целом. Основными факторами, обеспечивающими рост производительности труда, являются использование современного оборудования и технологий, внедрение информационных систем управления, автоматизация производственных процессов.

На сегодняшний день, в условиях нестабильной экономики, отечественные предприятия должны самостоятельно создавать все необходимые компоненты в процессе своей деятельности, не привлекая при этом зарубежные фирмы. Это в свою очередь требует большого внимания к вопросам модернизации производства и повышения производительности [1]. Однако, многие предприятия промышленного сектора России обладают определёнными проблемами в этой области. Рассмотрим основные из них.

Во-первых, технологии производства некоторых компаний являются устаревшими, а оборудование изношенным. Внедрение новшеств требует

значительных средств, которыми предприятия зачастую не располагают. К тому же такие изменения сопровождаются затратами времени на переоснащение и переподготовку персонала, что ведёт к дополнительным потерям.

Во-вторых, структура управления многих организаций состоит из слишком большого числа уровней иерархии, а процесс принятия управленческого решения является длительным и бюрократизированным. Это замедляет реакцию на изменения внешней среды и усложняет процесс модернизации производства.

Наконец, на многих предприятиях наблюдается дефицит высококвалифицированного персонала, что усложняет реализацию необходимых изменений. Например, для внедрения и использования технологий информационного менеджмента и автоматизации производства сотрудники предприятия должны обладать определёнными навыками работы с высокотехнологичным оборудованием и программным обеспечением, которые зачастую отсутствуют.

Рассмотрим ситуацию, сложившуюся в металлургической отрасли. Металлургическое производство является одним из наиболее приоритетных направлений деятельности в нашей стране. Однако, развитие металлургической промышленности идёт довольно медленно и характеризуется определёнными сложностями. Разберём наиболее значимые из них.

Во-первых, на российском рынке существует довольно слабый спрос на металлургическую продукцию. Наиболее крупным клиентом является оборонный сектор, однако заказов предприятий оборонного комплекса недостаточно, чтобы в полной мере обеспечить развитие металлургии. Другим крупным заказчиком является автомобильная промышленность, но большая доля деталей и комплектующих для производства автомобилей приобретает-ся у зарубежных компаний, что снижает спрос на внутреннем рынке.

Во-вторых, металлургия находится в сильной зависимости от энергоресурсов, цены на которые довольно велики. Металлургическое производство, наряду с нефтедобывающей и химической промышленностями, требует значительных энергетических ресурсов, в особенности при использовании устаревшего оборудования. Проблема могла бы быть упрощена за счёт внедрения технологических новшеств в производство и его обслуживание, однако часто этого не происходит.

В-третьих, отсутствует комплексная государственная поддержка развития металлургического сектора. Помощь по рефинансированию больших долгов предприятий, часто практикуемая в нашей стране, не так эффективна, как например предупредительные и стимулирующие меры, которые поддерживают организацию на фазах роста и стагнации, а не на фазе спада. Однако такие меры не сильно развиты в нашей стране [3].

Наконец, существенной проблемой для металлургической отрасли остаётся постоянное падение спроса и цен на металлы на мировом рынке в условиях рецессии мировой экономики.

Все эти проблемы обуславливают необходимость применять инновационный подход к деятельности предприятий, в особенности искать возможности для повышения качества и результативности производства.

Рассмотрим одного из представителей металлургической промышленности России – ОАО «ЕВРАЗ Нижнетагильский металлургический комбинат» (сокращённо ОАО «ЕВРАЗ НТМК»), входящее в группу компаний «ЕВРАЗ».

ОАО «ЕВРАЗ НТМК» представляет из себя крупный металлургический комплекс по производству конвертерной стали, что обеспечивает выпуск металлургической продукции с показателями по качеству и надёжности широкого спектра. Основными видами продукции компании являются строительный прокат и широкая линейка проката транспортного назначения [4].

Становление современного предприятия происходило в СССР и пришлось на годы Великой Отечественной Войны, во время которой организации производила броню для танков. В связи с этим, в управлении компании и по сей день присутствует советская специфика, а именно высокая степень централизации, большое число уровней управления, бюрократизм, а это, как известно, тормозит научно-техническое развитие. Относительно неплохие показатели данной компании обусловлены наличием существенных производственных мощностей и вхождением в группу «ЕВРАЗ». Однако оборудование и технологии производства, используемые ещё с советских времён, пока не полностью прошли модернизацию и адаптацию к современным условиям. При дальнейшем усугублении экономической ситуации на металлургическом рынке, имеющиеся преимущества компании уже не будут приносить прежнего эффекта, а устаревшие средства и методы производства скажутся особенно негативно для организации. Поэтому необходимо постоянно искать возможности для повышения эффективности производства.

В качестве мероприятий, по повышению производительности труда, для данного предприятия может быть предложен следующий алгоритм действий.

1. Бенчмаркинг-исследование.

В металлургическом секторе наблюдается усиливающаяся конкуренция со стороны многочисленных предприятий, поэтому сравнение ключевых показателей нашей компании и основных конкурентов поможет избрать верное направление необходимых изменений.

2. Экспертная оценка текущего состояния и вариантов повышения эффективности производства.

Согласованное мнение разных экспертов, имеющих высокую квалификацию и большой опыт работы, позволит детально проанализировать имеющиеся проблемы.

3. Анализ существующей технологии производства, расстановки персонала. Анализ организационной структуры управления.

На данном этапе можно определить потребность в рабочем персонале и рационализировать его расстановку в производственном процессе, а также выявить основные недостатки действующей структуры управления.

4. Проведение интервью с работниками структурных подразделений.

Это позволит углубить процесс совершенствования производства до уровня конкретных подразделений, и учесть мнение их работников.

5. Анализ использования рабочего времени (фотографии рабочего дня, хронометражи). Анализ организационного и технического обеспечения рабочих мест и условий труда.

В ходе данного анализа можно будет оптимизировать загруженность и использование рабочего времени каждого сотрудника, а также создать предложения по улучшению условий труда и по замещению устаревшего оборудования.

6. Анализ возможности централизации и исключения несвойственных функций структурных подразделений.

На этом этапе решится вопрос о сдаче непрофильных функций на аутсорсинг.

7. Разработка гипотез и мероприятий по совершенствованию организации труда, расчет их экономического эффекта. Разработка и утверждение графика внедрения инициатив.

Проведя комплексный анализ производственной деятельности можно будет вынести решение о совершении необходимых изменений, и рассчитать приносимый ими эффект, а также определить сроки и последовательность исполнения предложенных инициатив.

Результатами проделанной работы могут стать:

- техническое перевооружение работников;
- автоматизация наиболее сложных и трудоемких процессов;
- внедрение более оптимальной структуры управления и повышение эффективности бизнес-процессов;
- механизация ручного труда;
- экономически обоснованный аутсорсинг.

Совершенствование производственного процесса является одной из главных задач для российских промышленных предприятий. Постоянное развитие этого аспекта деятельности позволяет увеличивать потенциал и конкурентоспособность организации в условиях ограниченных ресурсов и нестабильной экономики. Это особенно актуально в сегодняшние дни, когда основным источником получения преимуществ как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе является инновационная деятельность, а российские компании должны прилагать все усилия чтобы занять лидирующие позиции на мировом рынке.

Список литературы

1. Конкурентная стратегия. Методы анализа отраслей и конкурентов/ Портер М., пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
2. Российская промышленность на этапе роста. Факторы конкурентоспособности фирм / Под редакцией Гончар К.Р. и Кузнецова Б.В. – Высшая школа экономики. – М.: Вершина, 2008. – 480 с.
3. Информационно-аналитическое интернет-издание «Правда.Ру» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pravda.ru>
4. Официальный сайт компании «ЕВРАЗ» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.evraz.com>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РОССИИ

Ковалева О.Г.

студентка экономического факультета
Ставропольского Государственного Аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассматриваются общие вопросы, связанные с понятием «электронные деньги». Дан обзор наиболее используемых сервисов электронных платежей в России. Рассматривается мнение о том, что такой вид денег может стать одним из основных.

Ключевые слова: интернет, электронные деньги, платежные системы, электронный кошелек.

За последние годы в России изо дня в день возрастает роль использования электронной валюты. Термин «электронные деньги» является относительно новым и часто применяется к широкому спектру платежных инструментов, которые основаны на инновационных технических решениях. Следствием этого является отсутствие единого, признанного в мире определения электронных денег, которое бы однозначно определяло их экономическую и правовую сущность.

В проекте Федерального закона «О национальной платежной системе» закреплено следующее определение электронных денег: «Электронные деньги — денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, может передавать распоряжения с использованием электронных средств платежа.

Данное достаточно общее определение включает в себя понятия сетевых электронных денег, терминальных «электронных кошельков» и prepaid карт. В связи с этим законопроектом предусматривается, что Банком России в дальнейшем должны быть разработаны нормативные документы, устанавливающие требования к правилам осуществления переводов различных видов электронных денег.

В связи с развитием информационных и коммуникационных технологий и изменениями в сфере денежного обращения, новые платежные средства стремительно набирают популярность. По мнению некоторых специалистов, в будущем электронные виды денег вытеснят привычные бумажные купюры. Связано это, прежде всего с их универсальностью и удобством использования.

Исходя из данных 2014 года 58% интернет-пользователей России пользуются услугами электронных платежных систем, что на 5 пунктов превышает показатели предыдущего исследования, которое проводилось полгода назад.

По оценкам экспертов J'son&PartnersConsulting, оборот платежей через системы электронных денег в первом полугодии 2014 г. вырос на 38% по сравнению с аналогичным показателем по итогам первого полугодия 2013 г. и составил 270 млрд. руб. Оборот рынка по итогам 2014 г. достиг 570 млрд. руб., а к концу 2018 г. составит немногим менее 1 трлн. руб. Количество транзакций на рынке электронных денег по итогам 2014 г. достигло 660 млн, показав рост на 20% по сравнению с прошлым годом.

В структуре оборота платежей через системы электронных денег доля переводов (включая денежные переводы; пополнения электронных кошельков; переводы на счета, в т.ч. кредитных организаций) ежегодно увеличивалась и в 2014 г. впервые превзошла долю платежей за услуги мобильной связи. Денежные переводы — это не только переводы на электронные счета, но и пополнения электронных кошельков и переводы на счета в кредитных организациях.

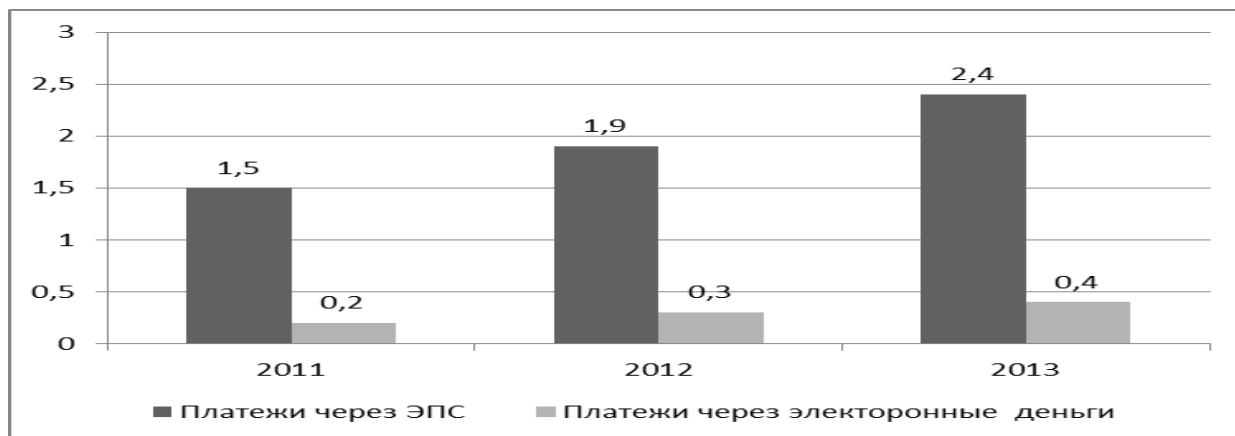


Рис. 1. Сравнение оборотов платежей через ЭПС и системы электронных денег в России, трлн. руб.

Являющиеся частью более широкого рынка электронных платежных систем (ЭПС), по итогам 2013 г. электронные деньги (ЭД) заняли 18% его оборота. К ЭПС также относятся: платежные терминалы, сервисы дистанционного банковского обслуживания и мобильные операторские платежи.

При исследовании тенденции предпочтений потребителей при использовании электронных кошельков было выявлено, что жители России отдают предпочтение кошелькам VisaQiwiWallet — 48% пользователей интернета являются его владельцами, WebMoney — 38%, «Яндекс.Деньги» — 34% и PayPal — 23%. Количество обладателей VisaQiwiWallet за 6 месяцев увеличилось на 5%, WebMoney — уменьшилось на 4%, «Яндекс.Деньги» — сократилось на 5%, а PayPal — осталось на прежнем уровне.

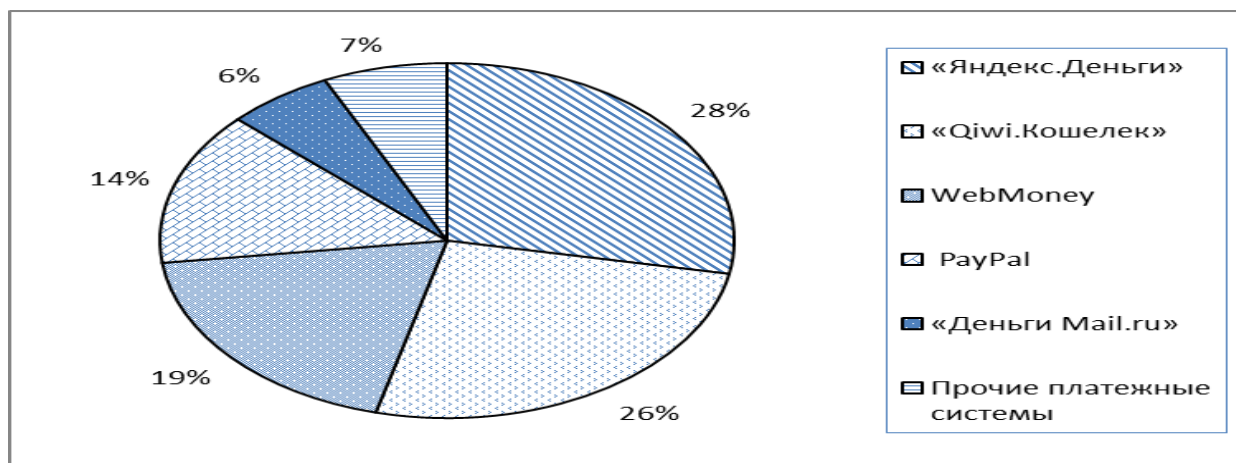


Рис. 2. Популярные сервисы электронных платежей в 2014 году

По информации, полученной в результате анализа ситуации на рынке электронных платежей в апреле 2014 года, самыми популярными сервисами на территории России были «Яндекс.Деньги» – 28%, «Qiwi.Кошелек» – 26%, WebMoney – 19%, PayPal – 14%, «Деньги Mail.ru» – 6%.

Самые используемые электронные кошельки добились популярности благодаря фактору узнаваемости сервиса, среди которых лидируют «Яндекс.Деньги» и VisaQiwiWallet с идентичными рейтингами в 85%, на третьем месте WebMoney – 80%. Более 70% пользователей всемирной сети не менее раза в месяц прибегают к услугам сервисов электронной торговли, что в свою очередь, обуславливают повышение популярности электронных платежных средств. На текущий момент операторы систем электронных денег уверенно развивают свои сервисы: так, практически все игроки стараются увеличить число компаний, услуги которых можно оплачивать с помощью такого вида денег.

В заключении можно отметить, что за последнее время электронные деньги сумели успешно прижиться на российском рынке. Развитию рынка помогло широкое распространение доступа в интернет и мобильной связи в России, а так же осознание преимуществ этого способа расчетов. Вполне возможно, что с течением времени электронные деньги могут стать одной из разновидностей основных форм денег.

Список литературы

1. О национальной платежной системе : Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ // Российская газета
2. Банковское дело: Учебник/Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2009. 120 с.
3. Кочергин Д. А.. Электронные деньги : учеб.пособие. М.: Маркет ДС :ЦИПСИР, 2011. 422 с.
4. Хандруев А., Чумаченко А. Электронный кошелек // Прямые инвестиции. 2010. № 1. С. 80-84.
5. Сайт Центрального Банка России <http://www.cbr.ru>

ПРОБЛЕМЫ ДЕМОГРАФИИ В ИВАНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ковалева О.Г.

студентка экономического факультета
Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

В данной статье рассматриваются динамика численности и демографические характеристики Ивановской области. В ней показаны изменения в рождаемости-смертности, процессов браков-разводов и миграции, присущие данному региону. Отмечены негативные особенности, отличающие Ивановскую область в плане демографического поведения.

Ключевые слова: демографический процесс, естественный прирост населения, рождаемость, смертность, миграция, брак, развод.

Демография – это наука, изучающая население и закономерности его развития в общественно-исторической обусловленности. Её главные задачи – это изучение тенденций и факторов демографических процессов; разработка прогнозов их развития и мероприятий демографической политики, оказывающих значительное влияние на социально – экономическое развитие всей страны.

Анализ современной демографической ситуации в Ивановской области показывает, что, несмотря на наличие общих черт с Российской Федерацией, область имеет свои особенности развития. Численность постоянного населения Ивановской области с 2000 года сокращается (рис. 1), на начало 2014 г. она составляла уже 1043 тыс. человек.

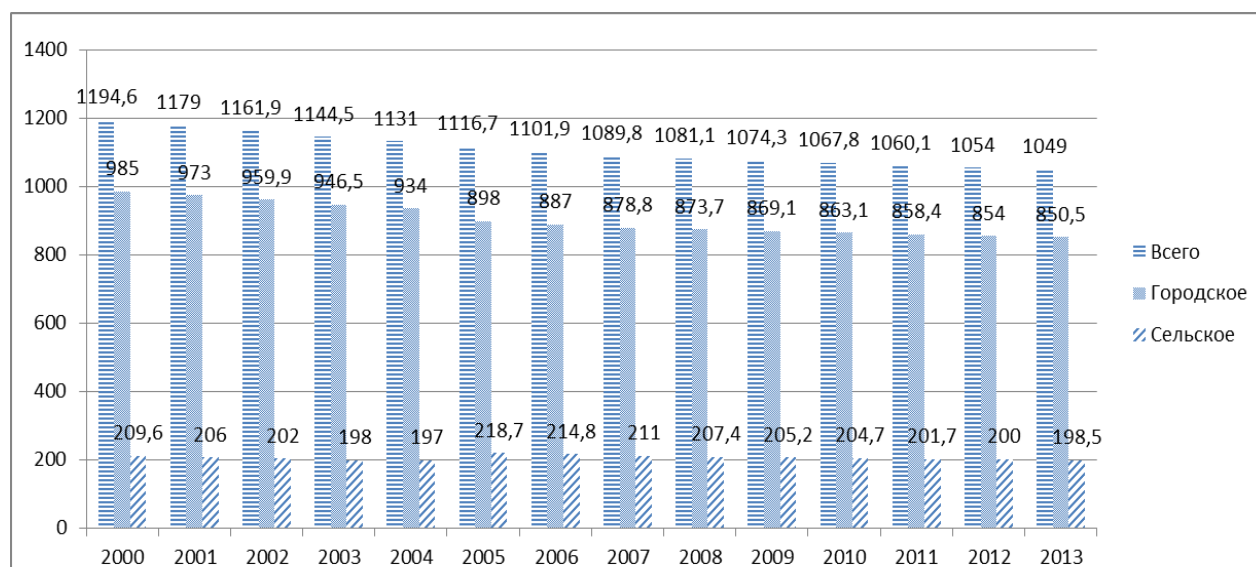


Рис. 1. Численность постоянного населения Ивановской области

Это связано с тем, что Ивановская область входит в десятку регионов с наибольшей естественной убылью населения: за счет превышения смертности над рождаемостью ежегодно теряется 0,8% населения (рис.2). Но ситуация постепенно улучшается: рождаемость за анализируемые 14 лет увеличи-

лась на 38,7% и достигла 11,3 ‰; смертность с 2005 г. снижается и достигла 17,3‰. Это позволило сократить темпы естественной убыли населения: Коэффициент естественной убыли составил 5,8 на 1000 человек населения – наименьшее значение показателя за последние 20 лет. В результате средняя продолжительность жизни в Ивановской области с 2006 года возросла на 4,5 года и достигла 69,8 лет.

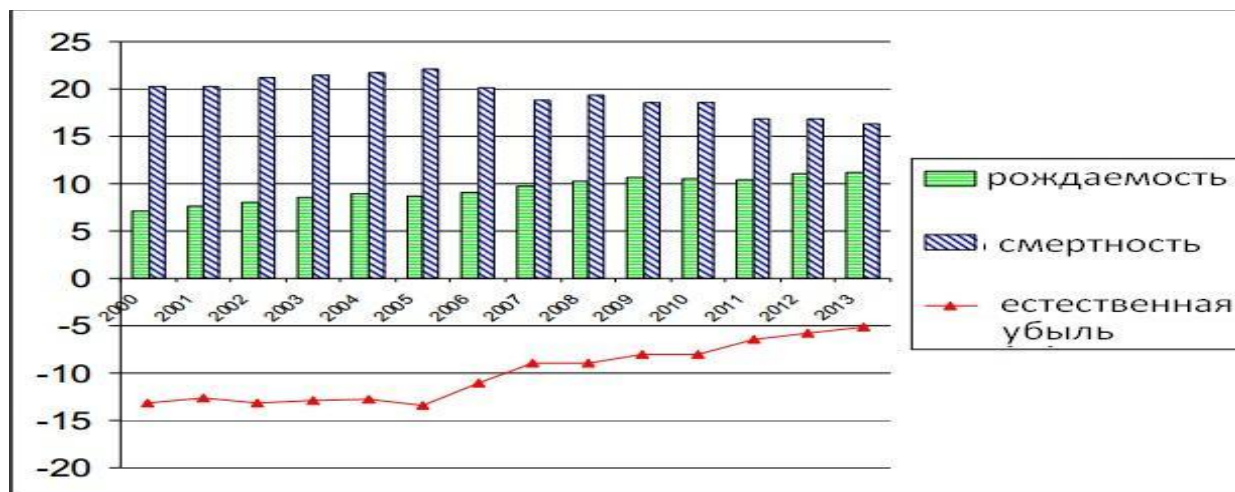


Рис. 2. Динамика естественного движения населения Ивановской области, ‰

Как положительный факт можно отметить, что Ивановская область является привлекательным для трудовой миграции регионом, поскольку сальдо миграционного прироста положительное и за счет этого частично перекрывается естественная убыль населения. Более 39 тыс. человек поставлено на миграционный учет в Ивановской области за 2013 г., что в 1,2 раза выше показателя 2012 г. 988 мигрантов получили гражданство на территории региона. В основном мигранты приезжают из стран ближнего зарубежья – Армении, Украины, Киргизии, Таджикистана, Узбекистана.

Большое влияние на демографическую ситуацию оказывают количество и соотношение браков и разводов (рис. 3). За анализируемый период число браков возросло на 24,3%, а разводов – только на 4,1%. В результате стало распадаться уже только 54,2% браков, что ниже уровня 2001 г. на 23,2 пункта.

Улучшение демографических показателей происходит каждый год, благодаря государственным и региональным программам. Департаментом здравоохранения Ивановской области реализуются национальный проект «Здоровье», долгосрочная целевая программа «Дети Ивановской области», направленные на улучшение качества и продолжительности жизни. В регионе разработаны и реализуются 12 целевых программ социального блока, такие как «Старшее поколение», «Молодежь Ивановской области», «Дети – сироты», «Дети – инвалиды», «Программа содействия занятости населения Ивановской области», «Программа развития образования Ивановской области» и другие. Также Ивановская область участвует в федеральных целевых программах по снижению смертности от сердечнососудистых и онкологических заболеваний, дорожно-транспортных происшествий, регулированию

миграционных процессов, укреплению семьи и формированию здорового образа жизни. Все это направлено на увеличение численности населения и, соответственно, на рост экономики региона. Трудности реализации целевых программ обусловлены, прежде всего, недостаточным финансированием из бюджетов всех уровней.

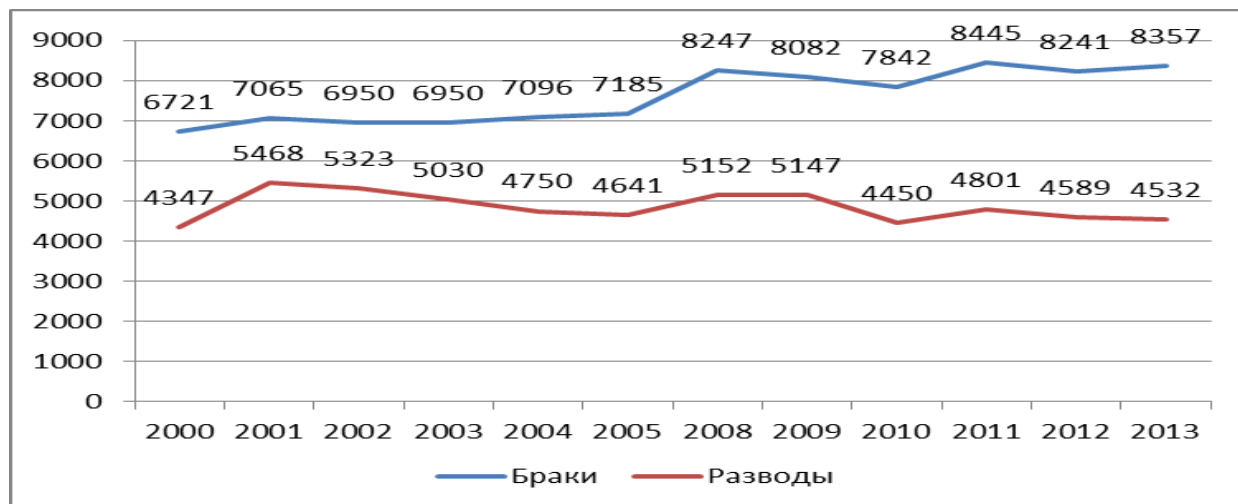


Рис. 3. Динамика числа браков и разводов Ивановской области (человек)

Таким образом, реализуемые меры демографической политики на территории Ивановской области дают положительные результаты. В области достигнут самый низкий уровень естественной убыли населения за последние 20 лет. Увеличилась рождаемость. На 8% снизилась смертность трудоспособного населения, в том числе от инфаркта и инсульта. Показатель младенческой смертности является одним из самых низких в России. Продолжительность жизни увеличилась на 4,5 года.

Важно отметить тот факт, что демографический фактор определяет успешность экономического развития региона, обеспечивающего до настоящего времени один из самых низких показателей производства ВРП в расчете на душу населения – 129,8 тыс.руб.. Он традиционно является самыми низким в Центральном Федеральном Округе и почти в три раза ниже, чем в среднем по России.

Список литературы

1. Ивановская область в цифрах. Статистический ежегодник М.: Росстат. 2013.
2. Костюченко, Т.Н. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: Учебное методический комплекс / Т.Н. Костюченко – 4-е изд. перераб. и доп. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – 156 с.
3. Масленкин, А.А. Естественный «прирост» населения в Ивановской области//Иваново-Пресс. 2013. 4 ноября
4. О Стратегии социально-экономического развития Ивановской области до 2012 года: Закон Ивановской области от 11 марта 2010 года №22-30// Текущий архив нормативных документов Ивановской области
5. <http://www.ivanovoobl.ru/> – Сайт правительства Ивановской области.
6. <http://zan.ivanovoobl.ru/index.php> – Официальный сайт комитета Ивановской области по труду, содействию занятости населения и трудовой миграции.

ПРЕИМУЩЕСТВА МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНОВ

Коростин С.А.

доцент кафедры менеджмента Волгоградского государственного
университета, кандидат экономических наук,
Россия, г. Волгоград

В статье рассматриваются основные преимущества малоэтажного домостроения по сравнению с высотным строительством в реализации жилищной политики в регионах, что делает его более перспективным, как с точки зрения государственной политики развития жилищного сектора, так и с точки зрения граждан, которые будут жить в этих домах.

Ключевые слова: малоэтажное домостроение, жилищная политика регионов, преимущества малоэтажного жилья, заселить Россию.

Россия – самая большая страна в мире, ее территория составляет 11,41 % от всей земной суши. При этом жильем застроено всего около 1 % территории страны. Для того чтобы обжить нашу страну, наилучшим решением является акцент на малоэтажном жилищном строительстве. Помимо меньшей плотности на 1 кв. км, малоэтажное строительство обладает и другими преимуществами по сравнению с традиционным для России строительством многоэтажного жилья:

1. Экология. Комплексное малоэтажное жилищное строительство планируется осуществлять преимущественно на пригородных территориях. Отсутствие городского шума и загазованности являются главными преимуществами. В ситуации, когда в мегаполисе экологическая обстановка с каждым днем совсем не улучшается, выбор будет в пользу загородной недвижимости – ведь это очевидный вклад не только в собственное здоровье, но и в здоровье будущих поколений. Близость к лесу, водоемам или различным базам отдыха будет еще значительно большими и широкими, в сравнении с городом, возможностями для любимых занятий и активного образа жизни: рыбалкой, охотой, водными, зимними видами спорта.

2. Социально-психологический комфорт проживания. В загородных домах практически не нужно задумываться, будешь ли ты мешать кому-то, решив после 23 часов элементарно вбить в стенку гвоздь или же просто поиграть с маленьким ребенком в футбол в выходной с утра пораньше. Ни снизу, ни сверху, ни сбоку – нет никого. Жизнь за городом является жизнью в тишине и спокойствии, подальше от суеты и шума большого города, и тут гораздо проще расслабиться, а также отвлечься от работы, что будет особенно важно для пожилых людей. Кроме того, собственный дом также позволяет содержать нескольких домашних животных, например, ту же собаку крупной породы и совершенно без ущерба для самих питомцев и соседей.

3. Большая площадь собственного дома и придомовой территории. В загородном доме имеется большая площадь для проживания и за меньшие деньги. Кроме того, что семье в собственном доме не будет тесно, а каждому

её члену достанется по собственной комнате, она получит еще и участок, который позволит удовлетворить практически любые её потребности. На нём можно организовать песочницу для ребенка, цветник или детскую мини-площадку, а также собственное парковочное место для вашего автомобиля и беседку. К тому же, сам загородный дом, в сравнении с многоэтажкой, также может быть возведён по индивидуальному проекту.

4. Безопасность проживания. Управляющие компании, в рамках коттеджного поселка, обычно обеспечивают и круглосуточную охрану для подконтрольной территории. Помимо этого, в черте поселка однородная социальная среда и не страшно отпускать детей одних на улицу, так как тут все соседи друг друга знают.

5. Доступность. При наличии земельного участка строительство индивидуального жилого дома может осуществляться одной семьей самостоятельно или строительной бригадой, при этом цена не превысит 15-20 тыс. руб. за 1 кв. м.

6. Индустриальность. Современные технологии индустриального массового возведения малоэтажного жилья позволяют обеспечить более низкую себестоимость и эксплуатационные затраты по сравнению с многоэтажным жильем.

7. Энергоэффективность. Применении современных строительных технологий и материалов позволяет легко достичь необходимый уровень теплоэффективности в малоэтажных домах в соответствии с существующими сегодня требованиями.

8. Динамичность. Современные технологии массового возведения малоэтажного жилья позволяют обеспечить строительство жилых домов в более короткие сроки, чем строительство многоэтажных домов.

К преимуществам малоэтажного жилищного строительства относится также то, что гражданин, собственник жилого дома, как правило, является собственником земельного участка, на котором расположен такой дом. Он имеет право эксплуатировать жилой дом, использовать участок по своему усмотрению, осуществлять расширение, реконструкцию такого дома.

Список литературы

1. Гришин И. А. Малоэтажное домостроение в жилищной политике регионов: от необходимости к инициативам [Текст]: монография / И. А. Гришин, С. А. Коростин; Федер. гос. авт. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. ун-т». – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2012. – 115с.

2. Левин Ю.А. Проблемы развития рынка малоэтажного домостроения и некоторые пути их инновационного решения // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. № 3 (40), Октябрь 2009.

3. Электронный ресурс: Малоэтажное строительство. Инновационная технология малоэтажного строительства // Режим доступа: http://www.genesistp.ru/maloetazhnoe_stroitelstvo.php

4. Электронный ресурс: Перспективы малоэтажного строительства в России. Обзоры рынков строительства и строительных материалов // <http://www.stroyka.ru/centbuildings/349439/bolshie-perspektivy-maloetazhnogo-stroitelstva>

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Косенко Т.Г.

доцент кафедры отраслевой и мировой экономики Донского государственного аграрного университета, канд. с.-х. наук, доцент,
Россия, п. Персиановский, Ростовская обл.

Белоногова А.В., Студеникина О.А., Шушпанова Т.А.

студенты Донского государственного аграрного университета,
Россия, п. Персиановский, Ростовская обл.

В статье эколого-экономическая характеристика сельскохозяйственного производства рассматривается состояние воздействия производства на окружающую среду, последствия экономического развития. Интенсификация сельскохозяйственного производства усиливает противоречие между экономикой и экологией. Экологически неблагоприятные последствия сельскохозяйственного производства заставляют определять его эффективность с эколого-экономической позиции.

Ключевые слова: природопользование, интенсификация производства, эффективность производства, эколого-экономическая эффективность производства.

В процессе производства, распределения и потребления товаров и услуг происходит постоянное взаимодействие общества и природы. По мере усложнения функционирования экономических систем, увеличения производства и потребления роль природного экологического фактора постоянно усиливается.

С позиции общественного разделения труда процесс природопользования осуществляется двумя самостоятельными сферами народного хозяйства – экологической (охрана и восстановление живой природы, ее ресурсов) и сферой материального производства (эксплуатация и переработка природного вещества в готовый продукт).

Природопользование существует и развивается в единстве экологической и экономической сторон, причем одна из них обуславливает другую. Ведущей в настоящее время является экономическая сторона. Именно она определяет особенности природопользования в разных странах и на разных этапах общественного развития.

В процессе взаимодействия человека и природы с позиции природопользования возникают специфические производственные отношения – эколого-экономические. Они возникают между людьми в процессе природопользования по восстановлению и охране природных ресурсов, экологизации производства.

Рациональное использование природных ресурсов предусматривает систему общественных мероприятий, направленных на сохранение и приумножение природных ресурсов, улучшение основ продуктивности почв, растений, животных и других факторов производства.

Отрасли сельского хозяйства являются источниками нарушения природного равновесия и загрязнения окружающей среды. Интенсификация сельскохозяйственного производства усиливает противоречие между экономикой и экологией. Интенсивные технологии должны быть, прежде всего, природоохранными.

Среди всех материальных условий, необходимых для производственной деятельности, земля занимает особое место. В отраслях растениеводства производственный процесс совершается при непосредственном участии физических, химических и биологических свойств почвы и погодных условий [1, с. 7].

Урожайность сельскохозяйственных культур характеризует степень интенсивности сельского хозяйства. В ней отражаются мероприятия по повышению культуры земледелия, внедрению передовых агротехнических приемов, совершенствованию техники и технологии, улучшению организации производства и труда [2, с. 24].

Создаваемые условия для повышения урожайности сельскохозяйственных культур ведут к загрязнению почв. Увеличению содержания вредных химических веществ, тяжелых металлов, которые накапливаются в организме растений, животных, человека.

Ухудшение биологического состояния водоемов, атмосферного воздуха связано с образованием токсичных отходов на сельхозпредприятиях.

Сельскохозяйственное производство располагает значительными резервами для повышения качества продукции растениеводства. Это и освоение севооборотов, обработка почвы, способствующая накоплению и сохранению влаги, минерализация органического вещества [3, с. 38].

Получение более качественной продукции требует не только соблюдения технологических требований, но и больших затрат. При этом повышение качества должно быть экономически выгодно производителю и востребовано покупателем [4, с. 31].

Экологически неблагоприятные последствия сельскохозяйственного производства заставляют определять его эффективность с эколого-экономической позиции, определяя ущерб природной среде, недополученную продукцию, затраты, необходимые на восстановление почвенного плодородия.

Общая эколого-экономическая эффективность сельскохозяйственного производства определяется как разность между экономическими результатами хозяйствования и вызвавшими их затратами, скорректированными на величину ущерба, нанесенного окружающей природной среде, и полному объему затрат, вызвавших эколого-экономический эффект, включая природоохранные мероприятия.

Список литературы

1. Косенко Т.Г. Оценка факторов и условий развития производства: учебное пособие / Т.Г. Косенко – п. Персиановский: Изд-во Донского ГАУ, 2014. – 38 с.
2. Косенко Т.Г. Совершенствование агропромышленного производства: учебное пособие / Т.Г. Косенко. – пос. Персиановский, 2011. – 38 с.

3. Косенко Т.Г. Эффективное ведение агропромышленного производства: учебное пособие/Т.Г. Косенко. – п. Персиановский, 2011. – 46 с.

4. Косенко Т.Г. Эффективное хозяйствование – основа предпринимательской деятельности. В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 30-32.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ КАК ИНДИКАТОРА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Лебедева И.С.

доцент кафедры общественного здоровья, здравоохранения и истории
медицины Кубанского государственного медицинского университета,
кандидат экономических наук,
Россия, г. Краснодар

В статье человеческий капитал рассматривается в качестве стратегического ресурса экономического развития. Объем и результативность инвестиций в человеческий капитал отражают показатели человеческого развития или качества жизни, где ключевыми факторами помимо валового дохода страны выступают продолжительность жизни и уровень грамотности населения.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции, индекс человеческого развития, уровень жизни, валовый доход, продолжительность жизни.

Изменение типа экономического мышления влечет изменения экономической парадигмы. Если в XX столетии с присущим ему технократическим подходом в качестве определяющего элемента экономического потенциала выступала материально-техническая база, то в XXI в. определяющим фактором социально-экономического развития ставится способность экономики к эффективным, качественным и структурным сдвигам.

В современном обществе человек становится не только целью, но и ресурсом социально-экономического развития. Человеческий фактор как объект инвестиций становится более важным, чем основной капитал и технологии, так как он есть основа формирующейся в современном мире инновационной экономики [7].

Важнейшим стратегическим ресурсом экономического развития любого государства и главным фактором экономического роста является человеческий капитал, а все виды целесообразных затрат, способствующие развитию человека, расцениваются как инвестиции в человеческий капитал [2].

Изменение роли человеческого капитала, превращение его из затратного фактора в основной производительный и социальный фактор развития, привело к необходимости формирования новой парадигмы развития. В рамках новой парадигмы развития стран и мирового сообщества человеческий капитал занял ведущее место в национальном богатстве (до 80% у развитых стран) [9].

Механизмом формирования человеческого капитала является инвестирование в человека, то есть целесообразные вложения в индивида в виде де-

нежной или другой форме, с одной стороны, приносящие доходы человеку, а с другой – приводящие к росту производительности труда. Затраты, способствующие повышению производительности труда, можно рассматривать как инвестиции; текущие затраты осуществляют с тем расчетом, что они будут многократно компенсированы более высокой прибылью в будущем.

Следовательно, из всех видов инвестиций инвестиции в человеческий капитал наиболее важны, и различаются они следующим образом [8]:

- инвестиции в образование (обучение в школе, институте, повышение квалификации на производстве);
- расходы на здравоохранение, обеспечивающие физическое и умственное здоровье индивида (профилактика заболеваний, медицинское обслуживание);
- улучшение жилищных условий, способствующее восстановлению сил работника и усилению его умственной деятельности);
- соответствующее питание.

Однако возникает вопрос об объеме и о результативности инвестиций в целом и в каждое из направлений по отдельности. Укрупненной составляющей человеческого капитала является индекс человеческого потенциала страны или региона, рассчитываемый по трем показателям: ВВП (или ВРП), продолжительности жизни и грамотности взрослого населения [1].

В 1990 году пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком был разработан показатель Индекс человеческого развития (Human Development Index (HDI). Этот индекс стал основным инструментом концепции человеческого развития как интеллектуального продукта, разработанного специалистами Программы развития Организации Объединённых Наций (ПРООН). Основная идея исследования состояла в том, что общественное развитие следует оценивать не только по национальному доходу, как это долго практиковалось, но также по достижениям в области здоровья и образования, которые поддаются измерению в большинстве стран [3].

Индекс человеческого развития (ИЧР) является совокупным показателем уровня развития человека в той или иной стране, включающим:

1) Индекс ожидаемой продолжительности жизни: здоровье и долголетие, измеряемые показателем средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении.

2) Индекс образования: доступ к образованию, измеряемый средней ожидаемой продолжительностью обучения детей школьного возраста и средней продолжительностью обучения взрослого населения.

3) Индекс валового национального дохода: достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового национального дохода (ВНД) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС).

В итоговом рейтинге, представленном в докладах ПРООН все государства ранжируются на основе ИЧР по четырем категориям:

1. Страны с очень высоким уровнем ИЧР.
2. Страны с высоким уровнем ИЧР.
3. Страны со средним уровнем ИЧР.

4. Страны с низким уровнем ИЧР.

В докладе ПРООН 2014 года представлены данные по ИЧР, рассчитанные по итогам 2013 года. В 2013 году рейтинг по ИЧР охватывает 187 государств и территорий. В категорию Страны с очень высоким уровнем ИЧР вошли 49 стран от Аргентины (0,808) до Норвегии (0,944). Россия (0,778) вошла в категорию Страны с высоким уровнем ИЧР, заняв 57 место. Самый низкий индекс у Республики Нигер – 0,337.

Российский офис ПРООН в 2013 г. представил доклад «Устойчивое развитие: вызовы Рио» о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации [5].

Итоговый Индекс развития человеческого потенциала рассчитывается как среднеарифметическое значение трех компонентов: индекса долголетия, индекса образования (состоящего из индекса грамотности с весом в 2/3 и индекса охвата обучением с весом 1/3) и индекса дохода. Первое место в рейтинге соответствует наивысшему значению ИЧР. Значение ИЧР 0,800 является нижней границей уровня развитых стран.

Таблица

Индекс человеческого развития в регионах Российской Федерации 2013 года

Регион	ВВП, ППС	Индекс дохода	Продолжительность жизни, лет	Индекс долголетия	Грамотность, %	Доля учащихся, %	Индекс образования	ИЧР	Место в рейтинге
Россия	19674	0,882	68,83	0,731	99,7	0,755	0,916	0,843	
Москва	39226	1,000	73,56	0,809	99,9	0,953	0,984	0,931	1
Санкт-Петербург	24551	0,919	71,49	0,775	99,9	0,908	0,969	0,887	2
Тюменская область	60363	1,000	69,72	0,745	99,7	0,755	0,916	0,887	3
Краснодарский край	14372	0,829	70,84	0,764	99,8	0,707	0,901	0,831	19
Республика Тыва	8064	0,733	61,00	0,600	99,6	0,762	0,918	0,750	80

По значению ИЧР лидируют Москва (0,931), Санкт-Петербург (0,887) и Тюменская область (0,887). Краснодарский край с индексом 0,831 в рейтинге на 19-м месте. Замыкает список Республика Тыва – 0,750.

В целом немногим более 20% населения России живет в относительно благополучных регионах (в том числе 8% в Москве), около 10% – в регионах-аутсайдерах, а более двух третей – в регионах со средним уровнем человеческого развития. Эти пропорции не менялись в течение 2000-х годов, то есть неравенство носит устойчивый характер.

Индекс человеческого развития стал одним из инструментов межстрановых сопоставлений, позволив выражать богатство народов не только уровнем ВВП или экономическим ростом, но и уровнем человеческого потенциала, иногда его используют в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни».

Однако, что касается уровня жизни или благосостояния в государстве или регионе, то его характеризует показатель Индекс ВНД на душу населения. Согласно официальной аналитической классификация Всемирного бан-

ка, подразумевающей деление стран в зависимости от объема национального дохода на душу населения на три категории: страны с высоким уровнем дохода на душу населения, страны со средним уровнем дохода на душу населения и страны с низким уровнем дохода на душу населения. Россия входит в категорию «Страны со средним уровнем дохода на душу населения (от 3976 до 12275 долл.)». Большинство стран Западной Европы, США, Канада и страны «новой Азии» относятся к категории «Страны с высоким уровнем дохода на душу населения» [13].

По материалам Росстата [6], в 2012 г. по сравнению с 2011 г. в странах «Большой восьмерки» темпы роста ВВП составили: Россия 3,4%, США 2,2%, Япония 2,0%, Канада 1,8%, Германия 0,7%, Великобритания 0,3%, в Италии отмечено снижение ВВП (–2,4%), Франция – 0,0%.

При этом рост потребительских цен в этих странах составил: Япония 0,0%, Канада 1,5%, Германия 2,1%, США 2,1%, Франция 2,2%, Великобритания 2,8%, Италия 3,3%, Россия 5,1%.

Представляют интерес данные по странам СНГ с наибольшим приростом ВВП в 2012 г. по сравнению с 2005 г.: Азербайджан 119%, Узбекистан 76%, Таджикистан 59%, Казахстан 53%, Белоруссия 52%, Россия 28%.

При этом рост потребительских цен в этих странах вырос в Белоруссии в 4 раза, в Таджикистане в 2,2 раза, в Украине в 2,1 раза, в Киргизии в 2 раза, в России в 1,9 раза, в Казахстане в 1,8 раза.

Любой индекс есть величина относительная. Зачастую прогнозы экспертов разнятся, не совпадают между собой рейтинги.

Ожидаемая продолжительность жизни – это величина, показывающая сколько в среднем проживёт группа людей, родившихся в одном году, если смертность в каждой возрастной группе останется на неизменном уровне.

Ожидаемая продолжительность жизни по миру составляет 67,2 года (65,0 для мужчин и 69,5 для женщин) по версии ООН и 66,57 года (64,52 для мужчин и 68,76 для женщин) по версии ЦРУ. Россия по этим спискам соответственно на 112 месте (67,7 и 61,6 для мужчин, 74,0 для женщин) и на 142 месте (70,3 и 64,3 для мужчин, 76,4 для женщин) [11, 12].

Сегодняшнюю Российскую действительную ситуацию и несоответствие прогнозам отметил В.В. Путин в ежегодном послании Президента России Федеральному Собранию РФ «В начале 2000-х годов эксперты ООН предрекали нам дальнейший демографический спад. По прогнозу ООН, население нашей страны к концу 2013 года должно было сократиться до 136 миллионов человек. На 1 января 2014 года население России составило почти 144 миллиона человек, на 8 миллионов больше прогноза ООН. Добавлю при этом, что уже два года подряд... в России отмечается естественный прирост населения. Ожидается, что по итогам 2014 года, с учётом Крыма и Севастополя, численность населения России превысит 146 миллионов человек. Наши демографические программы доказали свою эффективность, и мы продолжим их реализацию... В этом году в глобальном рейтинге здравоохранения Россия впервые признана благополучной страной. Это государства, где средняя продолжительность жизни превышает 70 лет. На данный момент этот по-

казатель в России превысил 71 год. Считаю, что у нас есть все основания уже в ближайшей перспективе увеличить среднюю продолжительность жизни до 74 лет, добиться новой качественной динамики в снижении смертности» [4].

Важнейшей составляющей показателя «качество жизни» является образование. Согласно версии отчета ООН, за 2011 год в тройку лидеров по Индексу образования вошли Австралия, Финляндия и Дания, получив уровень 0,993. Замыкает список на 180 месте Республика Нигер (0,282). Россия в этом списке на 43 месте с индексом 0,933. Индекс образования учитывается при определении уровня экономического развития, который является ключевым критерием при ранжировании стран на развитые, развивающиеся и наименее развитые [10].

Примечательно, что многие страны с высоким уровнем дохода после достижения высокого уровня грамотности прекратили собирать статистику грамотности. При расчете индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), уровень грамотности в таких странах принимается равным 99,0%. Согласно Докладу ПРООН, в 2009 году в тройку лидеров по уровню грамотности вошли Грузия (100,0%), Куба (99,8%) и Эстония (99,8%), а замыкает список на 177 месте Мали (26,2%). Россия на 15 месте (99,5%). При этом уровень государственных расходов в России на высшее образование составляет 1,8% ВВП (для сравнения, в США, Южной Корее – 2,6%, Казахстане – 0,2%).

И сфера образования, в том числе высшего, и сфера здравоохранения у нас в стране продолжает рассматриваться как социальная сфера, где инвестиционная политика направлена в основном на строительство больниц, школ и т.д. Но обозначенные изменения в подходе к социальной сфере как к основному фактору формирования человеческого капитала, который, в свою очередь, превращается в важнейший экономический ресурс развития, требует соответствующих пересмотров данной политики. «Образование, здравоохранение, система социальной помощи должны стать подлинным общественным благом, служить всем гражданам страны. Нельзя имитировать внимание к людям. Нельзя имитировать преподавательскую деятельность, медицинскую, социальную помощь. Надо научиться уважать себя и вспомнить такое важное понятие, как репутация, что из репутации конкретных больниц, школ, университетов, социальных учреждений складывается общая репутация страны. Гражданина не должно заботить, где он получает социальную услугу – в государственной, муниципальной, частной организации. Его право – обратиться к тем, кто будет работать профессионально, с душой, с полной отдачей. Всё остальное, включая решение технических, организационных, юридических вопросов предоставления социальных услуг, – это обязанность государства, обязанность организовать соответствующим образом работу» [4].

Таким образом, необходим переход от экстенсивного (сосредоточенного на количестве) типа развития социальной сферы к передовым технологиям, достижениям науки, более экономичным ресурсам, повышению квалификации работников, соответствующих интенсивному типу развития.

Список литературы

1. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал – что это такое и почему капитал? [Электронный ресурс] / ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики, Воронеж – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=3&page=20>
2. Лебедева И.С. Инвестиции в человеческий капитал. // Современные научные исследования: Журнал. – 2012. – №9 (6). – С. 27.
3. ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2014 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 2014.07.24. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/24/6843>
4. Послание Президента Федеральному Собранию, 4 декабря 2014 года, 13:20 Москва, Кремль. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/47173>
5. Программа развития ООН: Развитие человеческого потенциала в регионах России в 2013 году. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 2013.06.17. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/06/17/6014>
6. Россия и страны мира. 2012: Стат.сб. / Росстат. – М., 2012. – 380 с.
7. Сагадиев К. Человеческий капитал и факторы его роста. / Казахстанская правда – №232 (27506) 13.07.2013.
8. Человеческий капитал как фактор экономического роста современного предприятия / Т.И. Овчинникова, О.В. Гончарова, М.Г. Хорева. – Кадры предприятия: Журнал. – 2005. – №10.
9. Шульгина Е.В. Развитие человеческого потенциала. Практика работы с бизнес-корпорациями и муниципальными структурами управления [Электронный ресурс] / Материалы Третьего «Дальневосточного международного экономического форума», Хабаровск, 30 сентября – 01 октября 2008 г. – Режим доступа: http://dvforum.ru/2008/doklads/ks6_shulgina.aspx
10. Human Development Report 2011. Sustainability and Equity: A Better Future for All / UNDP, 2011. – 182 p.
11. The World Factbook 2012. [Electronic source] – CIA, 2012. – URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
12. UN – World Population Prospects. The 2010 Revision. Volume I: Comprehensive Tables. – UN, New-York, 2011. – P. 17-20.
13. World Development Indicators 2011. – The World Bank, 2011. – 460 p.

ПРОЦЕДУРА ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА ПО УПРАВЛЕНИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

Лебедивская В.В.

студентка 4 курса Сибирского федерального университета,
Россия, г. Красноярск

Лукиных В.Ф.

профессор кафедры менеджмента Сибирского федерального университета,
д-р эконом. наук, профессор,
Россия, г. Красноярск

В данной статье рассмотрены основные проблемы и процедура внедрения информационных систем в управлении бизнес-процессами в российских компаниях.

Ключевые слова: бизнес-процесс, информационная система управления бизнес-процессами, программное обеспечение, программный продукт.

Система управления бизнес-процессами (Business Process Management System или BPM-система) формируется на основе моделирования бизнес-процессов организации с помощью наглядных диаграмм, с последующей загрузкой описаний состояния организации в компьютерную систему и контролем исполнения процессов в деятельности предприятия.

По данным анализа, осуществленного в сфере управления бизнес-процессами к 2014 г. мировой объем рынка BPM – управления бизнес-процессами – составил почти \$11 млрд, продемонстрировав рост в 16% по отношению к предыдущему году. Даже в условиях кризиса более трети компаний во всем мире не сокращали расходы на BPM. В России этот рынок сейчас находится в развитии[1], то есть рынок готов к использованию BPM-систем и некоторые компании внедряют такие системы в свою деятельность, но полного перехода на автоматизированное управление бизнес-процессами еще не произошло.

Как известно, любая BPM-система содержит ряд стандартных компонентов, которые соответствуют стадиям жизненного цикла процесса Plan, Do, Check, Act:

- Р-Проектирование (моделирование);
- D-Исполнение;
- C-Контроль и Мониторинг;
- А-Улучшение процессов [1].

В последнее время многие компании, ориентированные на долгосрочный успех в бизнесе, склоняются к процессному методу управления [1]. Суть этого метода заключается в системном управлении отдельными бизнес-процессами. К сожалению, достичь положительных результатов получается далеко не у всех. Зачастую, несколько неудачных попыток перехода к управлению бизнес-процессами приводят к разочарованию в процессном подходе [1], хотя чаще всего такое решение является ошибочным. Это происходит потому, что в большинстве случаев у компании недостаточно информации, необходимой для успешной реализации процессного управления, а также компания не осуществила необходимых исследований для того, чтоб внедрять новые программные продукты и в результате попыталась автоматизировать процессы в несовершенных для системного подхода формах.

Можно отметить, что в настоящее время российский рынок BPM-систем находится в состоянии «догоняющего» по отношению к западному: мало кто использует процессное управление в своем бизнесе. Но многие российские компании понимают важность автоматизации бизнес-процессов в своей деятельности и готовы этим заниматься. Такой вывод можно сделать по результатам опроса проведенного компанией Database Intelligence представленного на сайте клуба CNews, в котором участвовали некоторые российские компании из сферы ИТ. В ходе опроса участникам был задан вопрос: «С какой целью вы готовы внедрить в свою деятельность BPM-системы?» и были даны варианты ответов: 1-автоматизация бизнес-процессов; 2- отчетность; 3-контроль; 4- что это такое? В результате опроса, большее количество голосов набрал первый ответ-около 40% голосов[3].

Очевидно, что лидерами в применении процессного управления являются компании банковского сектора и сектора телекоммуникаций, то есть те компании, у которых очень сильна информационная база и достаточно большие доходы. Эти компании для автоматизации своей деятельности редко используют системы на платформе 1С. Однако, как известно, для среднего бизнеса в России 1С является стандартом, и ни для кого не секрет, что большая часть российских компаний использует программные продукты 1С в качестве основной системы учета [3]. Но стоит заметить, что система 1С используется не в полной мере – в основном используются ее составляющие [2].

К тому же, информационные системы управления бизнес-процессами обычно вызывали недоверие со стороны руководителей, которые всё ещё тяготели к бумажным документам, но такая ситуация стала меняться [3].

В настоящее время тенденция развития меняется – в российских компаниях чаще внедряются программные продукты, позволяющие контролировать, планировать деятельность организации в сфере производства, финансов, сбыта, маркетинга, сервисного обслуживания и в других сферах. Можно определить основные сдерживающие развитие факторы, а именно: недостаточность квалифицированных специалистов, сложность освоения, в связи с небольшим количеством достаточно понятных и русифицированных программных продуктов, а также в связи со значительной стоимостью качественных продуктов позволяющих управлять бизнес-процессами [6].

Тем не менее, разработка и внедрение автоматизированных программных продуктов актуализируется в бизнес-среде. В работе обобщены и конкретизированы этапы по внедрению информационных систем управления бизнес-процессами в российских компаниях.

На первом этапе формируются требования к программному обеспечению, его функциональности и интерфейсу. К основным функциям, которые должна выполнять программа относятся:

1. Возможность добавления и редактирования данных [6];
2. Доступ для разных уровней управления и подчинения (не во всех существующих программных продуктах есть такая функция, чаще всего полный доступ открыт только для уровней управления);
3. Составление типовых и референтных моделей для дальнейшего сравнения;
4. Анализ существующих бизнес-процессов и сравнение их с референтными (анализ будет осуществляться посредством сравнения двух состояний: существующего – как есть, и референтного – как должно быть, при условии того, что референтное состояние задано заранее в программе. Данная функция отсутствует в существующих программных продуктах);
5. Импорт и экспорт данных в табличные, текстовые форматы, а также в виде схем;
6. Отслеживание выбранных показателей бизнес-процессов в динамике (немногие существующие программные продукты имеют данную функцию);
7. Динамическое моделирование[6];

8. Формирование нескольких вариантов исхода тех или иных событий (предложение вариантов будет осуществляться с помощью программного продукта, в который будет запрограммированы варианты решений проблем, сформулированных на основе анализа состояний. Данная функция отсутствует в современных программных продуктах по автоматизации бизнес-процессов. Возможные варианты представлены на рисунке).

Для того, чтобы программа помогла найти варианты решения проблем, необходимо в нее ввести элементы аудита организации, то есть запрограммировать анкетные вопросы, а также несколько вариантов ответов на каждый из вопросов. Каждому ответу должна быть присвоена определенная доля вероятности, которая будет суммироваться с предыдущей, что позволит сформулировать способ решения проблемы. Методы решения проблем для занесения в программу отбираются на основе «лучших практик» из опыта компаний, успешно справившихся с данной проблемой.

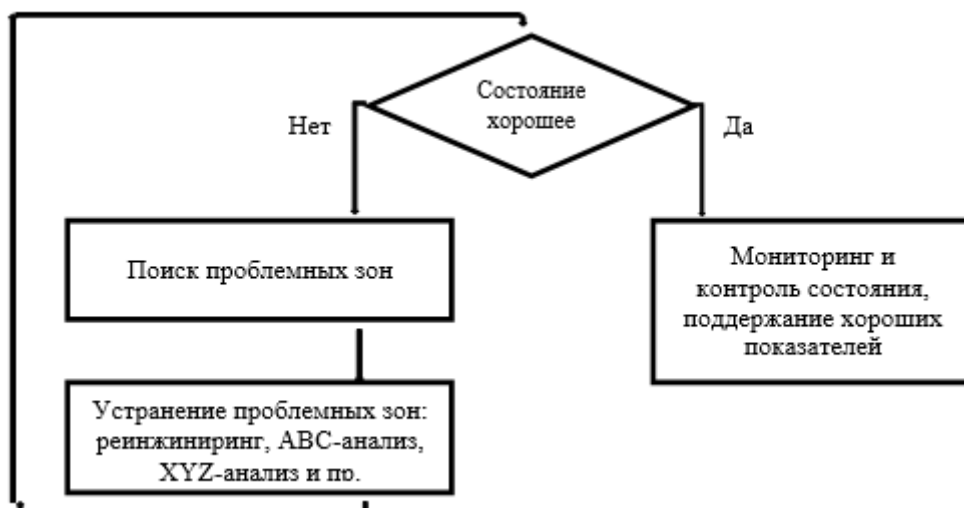


Рис. Блок-схема возможных вариантов решения проблем в бизнес-процессах

На втором этапе необходимо написать данный программный продукт в соответствии с требованиями заказчика.

На третьем этапе, разработанный программный продукт должен быть протестирован посредством введения в него данных предприятия и оценен ход и результаты его работы.

На четвертом этапе осуществляется внедрение в деятельность организации прошедшего тесты программного продукта, интегрирование его с другими существующими в организации информационными системами.

Пятый этап заключается в введении необходимых данных в программу и начало её эксплуатации.

На протяжении каждого из этапов разрабатывается необходимая документация к программному продукту, которая должна содержать описание, архитектуру, функционал и прочие важные характеристики.

При создании системы поддержки управления бизнес-процессами необходимо чтобы она не противоречила уже существующей системе автоматизации деятельности или учета, например, системе 1С, и могла консолидироваться с ней, интегрироваться в существующую программную среду.

Список литературы

1. Система управления бизнес-процессами и эффективностью [Электронный ресурс] : – 2006-2014 – Режим доступа: <http://www.elma-bpm.ru/functions/>
2. Блог по программированию в среде 1С [Электронный ресурс] : опрос – Режим доступа: <http://alsproject.ru/>
3. Елин А.Г. Процессное управление в России: практика применения BPMS-систем для решения задач среднего бизнеса. [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://club.cnews.ru/blogs/entry/>
4. В.М. Полтерович «О стратегии догоняющего развития для России»: Экономическая наука современной России, 2007, № 3 (38), 17-23
5. Силенко О.Н. Внедрение информационной системы управления производственными процессами [Электронный ресурс] : журнал школы IT-менеджмента / Академия нар. хоз. При правит. РФ. – Электрон. журн. – Москва. – Режим доступа: <http://journal.itmane.ru/node/691>
6. В.Н. Шведенко, д.т.н., профессор, Н.С. Веселова, аспирант, программист. Моделирование информационных ресурсов при процессной организации системы управления предприятием // Программные продукты и системы – 2014. – № 4. – С. 260–264.

О НАЦИОНАЛЬНОМ ТУРИСТИЧЕСКОМ БРЕНДЕ УЗБЕКИСТАНА

Махсуталиев А.Х.

доцент кафедры “Гуманитарных наук”
Андижанского сельскохозяйственного института, к.э.н,
Узбекистан, г. Андижан

Фозилжонов И., Хидиров Т., Каримов М.

студенты Экономического факультета
Андижанского сельскохозяйственного института,
Узбекистан, г. Андижан

Автор в своей статье “О национальном туристическом бренде Узбекистана” хочет подчеркнуть большую роль брендинга, так как туристический бренд равносителен показу сертификата качества и соответствия страны. Действительно, Узбекистану есть что показать миру. В следствии создания единого бренда и броской эмоциональной рекламы (будь это в интернете или в печати) мгновенно стал бы расти интересы потенциального гостя к истории и культуре нашего края.

Ключевые слова: бренд, маркетинг, товар, туризм, политика, турист, туристический бизнес, история и культура, национальная туристическая администрация.

Бренд – новое слова для тех, кто живет на постсоветском пространстве. Брендинг стал самой важной современной маркетинговой стратегией, превратился в ценный капитал и в одно из направлений современной науки.

Бренд, в первоначальном своем виде и значении, это клеймо, которое хозяева стад и табунов в американских прериях ставили на свой скот делалось это как везде: раскаленное тавро прикладывалось к шкуре животного, оно взбрыкивало, а потом возвращалось в стадо, уже неся на себе нестираемый знак своей принадлежности.

В наше время бренд высоко вознесся над первоначальным своим значением и ассоциируется с товарным знаком, но далеко не со всяким, а лишь с таким, который приобрел известность, авторитет, стал значимым в глазах массового потребителя. „Пепси-кола” – это бренд, и „Мальборо”, и „Форд”, и „Майкрософт”, и „Шанель”, и „Сони”, и „Ливайс”. Перечень это вы можете продолжить сами, и он будет отвечать вашим вкусам и симпатиям в бесконечном мире товаров и услуг, имя которому – рынок. Бренд- это то, что никогда не подводит, чему вы всегда отдаете предпочтение. Бренд- это престижи. Естественно, в основе любого бренда лежит надежность и высокое качество тех товаров и услуг, которые он собой символизирует. Это- фундамент, без него бренд состояться не может.

Бренд- это как бы лицо товара, его лучезарная улыбка, обращенная к покупателю. Что делает молодой, но давно знаменитый ковбой на всем известной красной пачке сигарет „Мальборо”? Он не просто курит. Он славно поработал, ему хорошо, и он улыбается, смакуя приятный табак: двери в мир распахнуты перед ним на все четыре стороны света. Естественно, хорошему бренду по плечу и роль бульдозера, расчищающего и торящего дорогу товарам и услугам фирмы, символом которой он является.

По мере того, как современный туризм все больше распространяется во всему миру, появляются и новые возможности для маркетинга туристической страны (дестинации). Для современных отраслей туризма и отдыха все более характерно слияние и появление крупных участников, брендинг, возможно, – самое мощное из доступных маркетинговых видов оружия. Рынок международного туризма представляет собой арену жесткой конкурентной борьбы, развернувшейся между различными странами, для многих из которых туризм- важная статья национального экспорта. Любое государство, выходящее на этот рынок, вступает в сложную систему конкурентных отношений с другими государствами, а также целыми мировыми регионами. От того, насколько правильно и эффективно построена и реализована туристическая политика, зависит роль и место конкурентного государства на мировом туристическом рынке.

Туристская политика направлена, прежде всего, на продвижение национального туристического продукта, под которым следует понимать результат деятельности государства по привлечению туристов и формированию имиджа страны. Так, одни государства являются для путешественников предпочтительнее других, и решающими факторами в этом плане могут стать представления туриста о стране, степень его осведомленности о происходящих в ней событиях, безопасности путешествия, свободе въезда, и перемещения по стране и др. И огромное количество туристических стран (дестинаций) пытаются выделиться и подчеркнуть уникальность своего продукта, чтобы привлечь туристов и инвестиции. В этом соревновании маркетологам дейстинаций приходится идти, на самые немыслимые ухищрения, цель которых – создание инновационных рекламных материалов и кампаний. Созданию привлекательного для туризма имиджа страны и рекламе национального продукта, вбирающего в себя все многообразие и неповторимость его тури-

стических возможностей, придается важное значение как в странах, уже завоевавших свое место на международном рынке, так и в странах, появившихся на нем относительно недавно.

Основным звеном продвижения национального туристского продукта на международных туристских рынках является государственный орган – национальная туристическая администрация (НТА). Маркетинговая деятельность НТА различных стран направлена на разработку рекламной политики, проведение рекламных мероприятий, осуществление внешней пропаганды туристических возможностей страны, организацию работы представительств за рубежом. С усилением конкуренции реклама национального туристского продукта требует все больших средств.

В большинстве стран основным источником формирования рекламного бюджета по продвижению национального туристического продукта являются государственные средства. Они могут включать как прямые ассигнования из государственного бюджета, так и определенные отчисления от коммерческой деятельности предприятий сферы туризма в виде специальных налогов, а также части доходов от функционирования предприятий государственной собственности.

В туристическом бизнесе (а это почти десять процентов мирового валового внутреннего продукта), где предложение практически неогладно, а конкуренция плотно, рынок представляет собой арену жесткой конкурентной борьбы, и роль бренда в чет, понравившегося клиента, очень велика. Туристический бренд вбирает в себя и достоинства края, которые гость увидит воочию, и уровень сервиса, гарантирующий отсутствие бытовых проблем, и добрую память о национальной кухне. Туристический бренд начинает сверкать тогда, когда ответ на вопрос: «Ну, как там?», заданный по тенциальным гостем очевидцу, совпадает с рекламой: там все в порядке, там есть что посмотреть, приобрести, есть где отдохнуть. Здесь речь, в первую очередь, идет о формировании симпатии к туристической стране (дестинации) и ее ценностям, принципиально соответствующим собственным взглядам потребителей туристов. Борьба за будущих потребителей в отраслях туризма и отдыха будет вестись на основе не цены, а влияния на сердца и умы, и поэтому основной для достижения здесь успеха все более и более становится брендинг. Несомненно, менеджеры отраслей туризма и отдыха не могут позволить себе игнорировать брендинг, поскольку он является инновационным и эффективным инструментом для превлечения иностранных туристов в страну.

В государствах с развитой туристической индустрией, таких, как Франция, Испания, Италия, Швеция, Египет, Греция, Турция, Кипр, Индия, Таиланд, где туристический сервис отработывался веками (в некоторых из них годовое количество иностранных туристов превышает количество коренного населения, а доход от туризма является важнейшей, если не первой статьёй национального дохода), государственные учреждения, в функции в которых входит управление туризмом, создали броские, запоминающиеся товарные знаки и слоганы туристической страны, давно ставшие брендами. Они многократно повторяются в престижных отелях, аэропортах и вокзалах по всему

миру – в собственных рекламных проспектах и роликах, в рекламных проспектах сотен частных компаний, для которых ссылка на национальный туристический бренд равносильна показу сертификата качества и соответствия. Они заполняют Интернет, беспрецедентное по своим масштабам и возможностям рекламное пространство, - ведь сегодня это наиболее прямой и удобный (и наиболее дешевый!) выход на массового потребителя товаров и услуг. И вот какая-нибудь небольшая, мало кому известная, но вполне достойная фирма становится узнаваемой в мире благодаря использованию национального туристического бренда. К сожалению, туристический Узбекистан своего единого национального бренда до сих пор не имеет и своим товарным знаком и слоганами в международных аэропортах европейских и азиатских стран не представлен, И это общий минус всем нашим туристическим компаниям и фирмам. Ведь броское напоминание вдали от нас о богатых туристических возможностях Узбекистана было бы совсем не лишним. Нам есть что показать миру, который любит путешествовать и у которого есть средства, чтобы путешествовать. Наши древние Самарканд, БУХАРА, Коканд, Хива, Шахрисабз, некогда бывшие важнейшими перевалочными пунктами на Великом шелковом пути, у очень многих вызывают изумление и душевный трепет. Наша столица Ташкент- город хлебный во всех отношениях – показывает пример гармоничного единения европейского и азиатского начал и в архитектуре, и в самой жизни.

Следствием единого бренда, следствием броской, эмоциональной рекламы стал бы мгновенный рост интереса потенциального гостя к истории и культуре нашего края;

- к личности Амира Темура, достижения которого не удалось повторить даже наполеону;

- личностям Авиценны, Берунии, Аль-Бухарии, Алишер Навои, знакомство с которыми приводит американцев и европейцев к выводу, для них новому, что у современной цивилизации не только европейские, но и азиатские корни;

- к достижениям проблемам нашего народа на ниве независимости и интеграции в мировое сообщество

Список литературы

1. Фролова Т.А. Экономика и управление в сфере социально культурного сервиса и туризма: конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010.
2. Артёмов Е.Н, Козлова В.А. Основы гостеприимства и туризма. Учебное пособие. – Орёл ГТУ, 2005. – 104 с.
3. Бардин К.В. Азбука туризма (о технике пешеходных путешествий). Пособие для учителей, руководителей туристских походов со школьниками. – М.: Просвещение, 1981. – 205 с.
4. Биржаков М.В. Введение в туризм. СПб.: Издательский дом «Гекда», 200. – 192 с.
5. Буйленко В.Ф. Туризм Ростов-на –Дому: Феникс, 2008. – 416 с.
6. Карина Жураева. 3 дня и ты в туризме Курилева В.И. Туризм.

РЫНОК УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ, ПРОТИВОРЕЧИЯ, ТРАНСФОРМАЦИЯ

Нюренбергер Л.Б.

заведующий кафедрой Сервиса и организации коммерческой деятельности
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

Климова Э.Н.

доцент кафедры Сервиса и организации коммерческой деятельности
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
канд. экон. наук,
Россия, г. Новосибирск

Лантеев А.А.

аспирант кафедры Сервиса и организации коммерческой деятельности
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются особенности функционирования современного рынка образовательных услуг; обозначены противоречия, возникающие при создании, продвижении и реализации образовательной услуги; представлены изменения и трансформации, связанные с усилением конкуренции и реформированием отечественного рынка образовательных услуг.

Ключевые слова: образовательная услуга, конкуренция, рынок, потребитель, трансформации.

Современный мир – информационное общество, где происходит пересечение и заметно взаимовлияние различных сфер жизнедеятельности. Образовательная сфера в современных условиях является частью не только социальной, духовной, но и экономической, и политической жизни. Услуги, предоставляемые образовательными учреждениями, представляют собой составляющую сферы услуг, предоставляемых государством. Хотя требования рынка привели к тому, что образовательные услуги могут предоставляться частными организациями, а роль органов государственной власти и местного самоуправления состоит в создании правовых и институциональных условий и в организации предоставления подобных услуг [3].

Сегодня отношение к образованию изменилось во всем мире. Высшее образование рассматривается как наиболее важный фактор в экономическом и социальном развитии. Человек, его знания, его способность принимать нестандартные решения в быстро меняющихся экономических условиях становится главной ценностью общества. И именно конкуренция способна стать своего рода рычагом, способным подтолкнуть высшее образование к качественно новому витку развития.

Основное направление деятельности вузов – предоставление образовательных услуг, однако сегодня еще ведутся дискуссии по поводу того, что следует понимать под товаром или продуктом вуза, каковы формы предоставляемых услуг. По определению А.О. Ченцова, «образовательные услуги создаются в процессе научно-педагогического труда, являющегося, в свою очередь, разновидностью научного труда. Результат научно-педагогического труда может быть назван образовательным продуктом. Образовательный продукт – это часть интеллектуального продукта, адаптированная к соответствующему сегменту образовательных услуг» [9]. Как «целенаправленную деятельность, характеризующуюся взаимодействием участников образовательного процесса и направленную на удовлетворение образовательных потребностей личности» понимает образовательную услугу А.М. Стрижов [8]. Конечный образовательный продукт, по мнению М.А. Лукашенко, это «образованность индивида, а промежуточный образовательный продукт рассматривается как результат промежуточных этапов образовательного производства, выраженный в образовательных товарах и услугах [4].

Комплексность, как отличительная особенность образовательной услуги отмечается в работах А.П. Панкрухина, Т.А. Сон, В.Н. Зотова и др.: «комплекс учебной и научной информации, передаваемой гражданину в виде суммы знаний общеобразовательного и специального характера, а также практических навыков для последующего применения [7].

Таким, образом, образовательная услуга – это и процесс или система взаимодействия с обучаемым, и результат научно-педагогической деятельности, направленной на удовлетворение потребностей потребителя.

Изучение особенностей образовательных услуг связано с рассмотрением характеристик услуг (традиционных) как таковых, которым присущи известные «4 не»: неосвязаемость, неотделимость от источника, непостоянство качества, несохраняемость [6]. Но с учетом специфики образовательной сферы мы дополняем данный список несколькими позициями:

- низкая степень осязаемости связана с невозможностью заранее знать результат обучения;
- предоставление образовательной услуги неразрывно связано с ее источниками;
- качество образовательной услуги имеет комплексный характер и включает квалификацию профессорско-преподавательского состава, состояние материально-технической базы (общежитие, медицинские услуги, спортивные центры, комбинат питания) и другие неотделимые от учебного процесса составляющие;
- в процессе получения услуги мы имеем возможность оценивать ее качество;
- образовательная услуга имеет накопительный характер, так как происходит накопление знаний, умений, навыков обучающимися;
- информация, переданная в процессе обучения не может сохраниться в первозданном виде, часть ее забывается, устаревает и т.д.;

- невозможно установить длительность процесса образования (у каждого человека индивидуально);
- потребитель образовательной услуги непосредственно включен в процесс этой услуги (находиться в активной позиции), так как без его интеллектуального участия процесс теряет смысл;
- потребитель не всегда самостоятельно делает выбор приобретения той или иной образовательной услуги;
- приобретаемые знания, умения, навыки в процессе получения образовательной услуги ориентируют на получение дохода в профессиональной деятельности от приобретенных знаний;
- образовательные услуги удовлетворяют духовные и интеллектуальные запросы личности и общества;
- выявления результативности оказания услуг имеет длительный характер;
- сезонность (периодичность) предоставления услуг (дистанционное обучение, курсы повышения квалификации);
- качество и предоставление образовательных услуг систематически контролируется государством.

Современные образовательные услуги являются открытыми для информационного, кадрового обмена, способствуя сотрудничеству различных институтов и сфер. При этом, образовательным услугам отводится особая роль – некоего центра общественной жизни и внимания, что позволяет рассматривать их как важнейший элемент обеспечения национальной безопасности, стратегического развития страны.

Образовательная услуга как целенаправленная комплексная деятельность имеет три составляющих (рисунок).

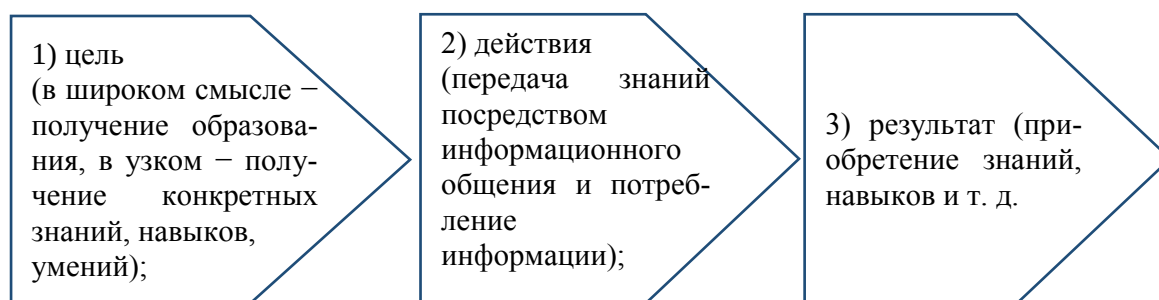


Рис. Составляющие образовательной услуги [5]

Рыночная ситуация вносит свои коррективы в целевую направленность процесса оказания образовательных услуг, эволюционируя от ориентации на подготовку развитых личностей к сфере услуг, учитывающей всесторонние интересы потребителей образовательных услуг. Происходящая трансформация сферы высшего образования в рынок образовательных услуг сопровождается рядом характеристик.

Во-первых, образовательный продукт, образовательные ресурсы превращаются в предметы законных интересов сторон, стремящихся к обеспечению собственной конкурентоспособности;

Во-вторых, между участниками (сторонами образовательного процесса) в процессе оказания и получения образовательных услуг возникают взаимные потребительские и профессиональные интересы, удовлетворяемые с помощью рыночных форм взаимодействия этих сторон.

В-третьих, претерпевает изменение управление рыночной деятельностью учебных заведений: управление вузом становится частью профессиональной деятельности на основе бизнес-моделей, опирающихся на самостоятельное ведение собственных дел.

В-четвертых, происходит формирование рыночной мотивации и ментальности участников рынка образовательных услуг, взаимодействующих с носителями образовательных потребностей и заинтересованными в предоставляемых услугах сторонами.

В-пятых, выделение сферы образования как самостоятельного сектора рынка сопровождается эволюцией внутренних предпосылок, рыночных факторов и заинтересованных сторон, которые обладают возможностью взаимодействовать на рынке.

В-шестых, все плотнее ощущается взаимопроникновение рынка образовательных услуг с рынком труда, рынком финансовых инвестиций, другими секторами рынка товаров и услуг с одной стороны, и применение (восприятие) участниками образовательного рынка конкуренции как рационального способа взаимодействия с себе подобными.

Последняя характеристика трансформации связана с формированием особой позиции государства как носителя законных интересов на рынке образовательных услуг, которая отличается от позиций поставщиков и потребителей образовательных услуг, закрепление за государством функции ключевого профессионального конфигуратора данного рынка.

Таким образом, с одной стороны, образовательные услуги обладают признаками товара, являются экономической категорией, служат для удовлетворения потребностей человека, а с другой, выступают в виде общественного нематериального блага, имеющего духовную и социальную значимость.

Сегодня на рынке образовательных услуг предложение стремительно растет, иногда превышая спрос. В условиях конкурентного образовательного рынка вузы стараются охватить весь спектр образовательных услуг и занять свое место в образовательном пространстве. В связи с этим, учебным заведениям необходимо постоянно проводить оценку уровня конкурентоспособности и на ее основе разрабатывать стратегии повышения конкурентоспособности, а это требует проведения вузом постоянного мониторинга внешней среды в части содержания и структуры образовательных услуг. Эта работа может быть осуществлена на базе стратегического управления вузом и вузы, которые смогут ее правильно и своевременно организовать в перспективе будут конкурентоспособны на рынке образовательных услуг [5].

В условиях возрастающей конкуренции на рынке образовательных услуг возникает необходимость установления и поддержания постоянно контакта с целевой аудиторией, для обмена информацией между учебным заведением и потребителями услуг. В то же время, общество, предоставляя ин-

формацию о собственных нуждах и потребностях, корректирует и трансформирует характеристики образовательных услуг. Результатом подобного взаимодействия является формирование прерогативных характеристик, определяющих потребительскую ценность образовательных услуг вуза. Подобное вовлечение потребителя в процесс создания образовательной услуги вуза в современных условиях представляется нам обязательным, так как способствует идентификации и дифференциации образовательного продукта и предложения среди конкурентов на рынке образовательных услуг.

Список литературы

1. Зотов В.Н. Современная реклама образовательных услуг в системе образования // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2012. – выпуск 1.
2. Климова Э.Н. X-PEOPLE: новый тип потребителя или новая ценность // Креативная экономика. – 2014. – № 4(88).
3. Лаптев А.А. Современные проблемы и перспективы развития российского рынка образовательных услуг // Гуманитарные науки и модернизация правовой системы государства: российский и зарубежный опыт: труды Международной научно-практической конференции – Новосибирск, 2012.
4. Лукашенко М. А. Высшее учебное заведение на рынке образовательных услуг: актуальные проблемы управления. – М.: Маркет ДС, 2003.
5. Нюренбергер Л.Б., Архипов А.Е., Лаптев А.А. Маркетинговая парадигма как основа модернизации высшего профессионального образования // Наука и практика. – 2013. – №4(12).
6. Нюренбергер Л.Б., Барыкина Т.В. Сервис привлекает и...выигрывает. Назначение сферы услуг в контексте реализации общественных потребностей // Российское предпринимательство. – 2008. – №8-1.
7. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг: методология, теория и практика. – М., 2003.
8. Стрижов А.М. Понятие качества образовательной услуги в условиях рыночных отношений // Стандарты и мониторинг в образовании. – № 3. – 1999.
9. Ченцов А.А. О бизнесе образовательных услуг // Высшее образование в России. – 1999. – №2.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И ТЕНДЕНЦИИ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

Осипян С.В.

студент 2 курса экономического факультета
Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

Пасочник Е.Д.

студентка 2 курса экономического факультета
Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

В данной статье анализируется современная демографическая ситуация в Красноярском крае и проблемы, связанные с изменением численности населения,

численностью рожденных и умерших за последние три года (2012-2014) в регионе. Делается вывод о необходимости усиления внимания государства к этим вопросам для успешной модернизации рассматриваемого региона.

Ключевые слова: демография, факторы демографического развития, рождаемость, смертность, миграция.

Структура населения и демографические процессы являются одними из мощных факторов социального развития. Изучение любой общественной проблемы невозможно в отрыве от учёта влияния демографического развития, параметры которого являются внешними границами любого социального процесса.

Среди факторов, наибольшим образом способствующих сложившейся не совсем благоприятной демографической ситуации Красноярского края, особо выделяется выросшая общая смертность населения [3, с. 102]. Состояние здоровья и уровень смертности населения способны повлиять на показатели ожидаемой продолжительности жизни населения рассматриваемого региона. В Красноярском крае есть все необходимые условия и для изменения ситуации в лучшую сторону. Уже сейчас властями принимаются меры по всем направлениям для решения проблем. На основании статистических данных Сибирского федерального округа (СФО) была составлена таблица 1.

Таблица 1

Основные демографические показатели краев СФО, тыс. чел.

Регион	Год	Численность населения (оценка на конец года)	Население в трудоспособном возрасте	Число родившихся на 1000 человек	Число умерших на 1000 человек
Красноярский край	2011	2838,4	1769,2	13,5	13,0
	2012	2846,5	1751,1	14,5	13,0
	2013	2855,1	1741,2	14,0	13,2
Алтайский край	2011	2407,2	1434,6	12,7	14,6
	2012	2398,7	1403,8	13,7	14,6
	2013	2335,7	1398,2	14,2	14,6
Забайкальский край	2011	1099,4	675,3	15,5	13,3
	2012	1095,2	663,2	16,2	13,1
	2013	1093,1	652,5	16,4	13,3

Данные из таблицы можно представить графическим способом, тем самым наглядно иллюстрируя демографическое положение представленных регионов.

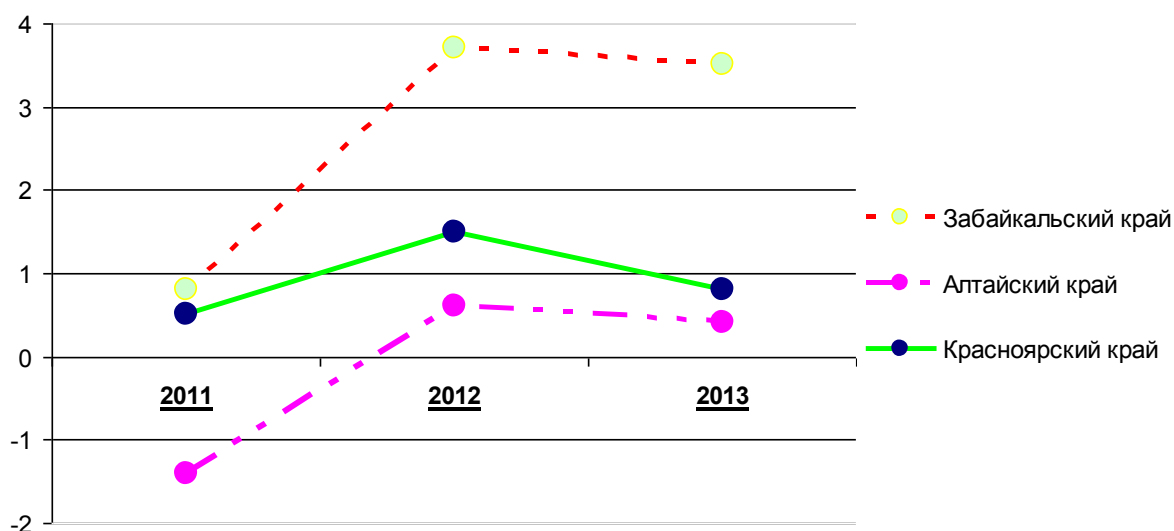


Рис. 1. Естественный прирост (убыль) Сибирского Федерального Округа на 1000 человек населения, тыс. чел.

Анализируя график, мы видим, что демографическая ситуация Красноярского края относительно остальных краёв СФО стабильна. В Забайкальском крае естественный прирост находится в плюсе, а в Алтайском крае, наоборот – наблюдается убыль населения. Основными демографическими показателями являются рождаемость и смертность. Положительные результаты в области рождаемости стали возможны благодаря реализации комплекса мер по поддержке материнства и детства, проводимых в регионе. В их числе программы поддержки многодетных семей [3, с. 182]. В частности, местными властями реализуется программа под названием “Улучшение демографической ситуации Красноярского края”. В рамках этой программы предполагается:

- увеличение мест в детских дошкольных учреждениях;
- увеличение реальных доходов населения;
- создание инфраструктуры, обеспечивающей нормальные условия для рождения, воспитания и обучения детей.

Программа рассчитана на 8 лет (2007-2015), на финансирование данной программы было выделено около 4,6 миллиардов рублей. Несмотря на то, что программа ещё не до конца реализована, уже сейчас можно заметить положительные изменения в демографической ситуации Красноярского края. В частности край из региона с убылью населения превратился в регион с положительным приростом.

Таблица 2

Коэффициент рождаемости и коэффициент смертности в Красноярском крае, %

Показатели	2007	2013	2014
Число родившихся на 1000 человек населения	12,0	14,1	14,6
Число умерших на 1000 человек населения	13,5	13,2	13,4
Естественный прирост (убыль)	- 1,5	0,9	1,2

Основными причинами смерти являются болезни системы кровообращения (42,3 % всех умерших) и новообразования (15,6 %).

Исследование, проведённое Центром стратегических исследований "Росгосстраха" 2013 года, показало, что население готово иметь большее число детей, если:

- реальные доходы населения будут около 24 тысяч рублей на одного члена семьи в месяц;
- будет усовершенствоваться социальная инфраструктура (строительство новых школ, стадионов, парков, летних лагерей) [1].

Реальное влияние на численность и состав населения, кроме естественного движения населения, оказывает миграция. Статистические данные миграционных процессов населения Красноярского края свидетельствуют о том, что на протяжении двух лет миграция региона в пределах Российской Федерации является отрицательной. Международная миграция в свою очередь является положительной. Данные статистики отражены в табл. 2.

Таблица 3

Миграция населения Красноярского края, чел.

Показатели	2012			2013		
	Число прибывших	Число убывших	Миграционный прирост	Число прибывших	Число убывших	Миграционный прирост
Миграция	110347	108956	1391	102529	98736	3793
В пределах России	101823	106549	-4726	95902	97362	-1460
Внутрикраевая	66284	66284	0	61694	61694	0
Межрегиональная	35539	40265	-4726	34208	35668	-1460
Международная	8524	2407	6117	6627	1374	5253
со странами СНГ	7672	1604	6068	5764	958	4806
с другими странами	852	803	49	863	416	447

Анализируя таблицу, можно прийти к выводам:

1. В 2013 году число прибывших в Красноярский край составило 102 529 человек, что на 7,1% меньше, чем в 2012 году.

2. Число выбывших за 2012 год составило 108 956 человек – на 10,4% больше, миграционный прирост – 1391 человек – это в 2 раза меньше, чем в 2013 году.

3. Число выбывших из Красноярского края в страны СНГ в 2013 году составило 958 человека, что на 40% меньше, чем в 2012 году.

4. В страны дальнего зарубежья в 2012 году из Красноярского края выехали 803 человека – из них 148 человек выбрали Германию как постоянное место жительства.

Наибольший приток в Красноярский край зарегистрирован из регионов Сибирского федерального округа – 20450 человек, Приволжского и Центрального федеральных округов – 5050 и 3888 человек соответственно. Из стран СНГ и стран дальнего зарубежья иммигрировало в Красноярский край 5764 и 863 человека. Из края в другие регионы России выехало 97362 человека. Наибольшее число мигрантов выехало в регионы Сибирского федерального округа – 15550 человек, Центральный и Южный федеральные округа – 7150 и 4813 человек соответственно [2].

Из мер, ориентированных на повышении экономического потенциала рассматриваемого региона, в первую очередь следует выделить развитие перерабатывающих отраслей топливно-энергетического комплекса, ряда производств по выпуску синтетических и строительных материалов, а также химической и нефтехимической продукции. В условиях края развитие именно этих отраслей экономики, несомненно, может пополнить как краевой так и местный бюджеты, привлечь немалые вложения, создать новые рабочие места, а, следовательно, и сократить уровень безработицы.

Ещё одной стороной развития должна быть направленность на увеличение возможностей семей в рождении, воспитании и содержании детей. Красноярский край входит в группу регионов Сибирского федерального округа, которые в основном имеют однотипные проблемы демографического развития. Исходя из этого, руководителям Красноярского края целесообразно изучать и внедрять опыт субъектов Российской Федерации в предоставлении различных видов государственной помощи, предполагающих ряд мер по улучшению сложившейся обстановки. Например руководство Забайкальского края предпринимает все возможное, чтобы демографическая ситуация в регионе со временем только улучшалась. В частности, краевая дума приняла местный закон о правовом положении иностранных граждан, который позволил принимать адекватные меры по отношению к нарушителям миграционного законодательства. Это явилось удачным примером реализации на практике одной из составляющих миграционного контроля, а именно – организации сотрудничества с пограничными службами сопредельных стран в области контроля миграционного движения.

Для обеспечения социального процветания и высоких темпов роста экономики рассматриваемого региона в будущем необходимым условием является поддержание доли молодёжи в населении на довольно высоком уровне. Ситуация в СФО и крае сейчас крайне нестабильная, и в почти каждом районе существует множество экономических и социальных проблем, которые сильно влияют на рождаемость, смертность и миграцию в этих субъектах РФ.

Список литературы

1. Задорин, А.В. Демографическая ситуация в Красноярском крае в начале XXI века: грозит ли региону депопуляция // Красноярский край: прошлое, настоящее, будущее [Текст] : Материалы Между-народ. конф., посвящ. 75-летию Красноярского края, 19-21 ноября, / А.В. Задорин. – Красноярск, 2009. – 352 с.

2. Инновационное предпринимательство: теория, методология, стратегия: учебное пособие / Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В., Костюченко Т.Н., Лисова О.М. и др. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2010. – 152 с.
3. Информационно-аналитическая система "СТАТИСТИКА" [Официальный сайт]. Режим доступа: <http://www.krasstat.ru/module/Free/News.aspx/>.
4. Костюченко, Т.Н. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: Учебно-методический комплекс / Т.Н. Костюченко – 4-е изд. перераб. и доп. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – 156 с.
5. Костюченко, Т.Н. Развитие предпринимательства как условие роста занятости населения России / Т.Н. Костюченко, Т.Р. Даниелян. – Актуальные проблемы развития предпринимательства: сб. науч. трудов по матер. науч.-практ. конф., посв. Дню рос. пред-ва. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – С.79-85.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели 2013 г. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://krasstat.gks.ru>.

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА УРОВНЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Петрова К.В.

студентка магистратуры факультета ГМУ
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

Ведущим направлением решения проблемы притока инвестиций на территорию муниципального образования служит формирование, а также мобилизация инвестиционных ресурсов. В данной статье рассмотрены возможные источники ресурсного обеспечения инвестиционной деятельности и приведена система мер по активизации инвестиционного процесса на уровне органов местного самоуправления.

Ключевые слова: ресурсное обеспечение инвестиционной деятельности; мобилизация инвестиционных ресурсов; источник финансирования; иностранные инвестиции.

Реализация инвестиционной деятельности на уровне муниципального образования связана с принятием управленческих решений в области определения возможных источников финансирования инвестиционных проектов, концентрации ресурсов, а также повышения эффективности их использования.

Деятельность органов МСУ в данном направлении трактуется как система мер стимулирования трансформации накоплений в инвестиции, т.е. задействования или разблокирования невостребованных потенциальных инвестиционных ресурсов с одновременной их ориентацией на комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования [2].

Неизбежное в условиях построения рыночной экономики фактическое расширение объема средств, которые привлекаются из внебюджетных источников финансирования, усиливает значительность этого источника для активизации инвестиционной деятельности в городе и побуждает органы МСУ

искать рычаги воздействия в данной сфере для решения задач инвестиционного обеспечения развития экономики страны [3].

В соответствии с действующим законодательством РФ инвестиционная деятельность на территории России может осуществляться за счет следующих ресурсов:

1) собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора (прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и др.);

2) заемных финансовых средств инвесторов (банковские и бюджетные кредиты, облигационные займы и другие средства);

3) привлеченных финансовых средств инвестора (средства, получаемые от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц);

4) денежных средств, централизуемых объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке;

5) инвестиционных ассигнований из государственного бюджета РФ, субъектов РФ, местных бюджетов и государственных внебюджетных фондов;

6. иностранных инвестиций.

Анализ конкретных форм финансирования инвестиций в России показывает, что в последние годы можно выделить наметившуюся, хотя и слабую, тенденцию некоторого роста доли собственных инвестиционных ресурсов и снижения доли привлеченных средств (табл. 1) [4].

Таблица 1

**Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования,
% к итогу**

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:			
собственные средства	41,9	44,5	46,1
привлеченные средства	58,1	54,6	53,9
из них:			
кредиты банков	8,6	8,4	9,3
в том числе кредиты иностранных банков	1,8	1,2	0,9
заемные средства других организаций	5,8	6,1	6,2
бюджетные средства	19,2	17,9	18,8
в том числе:			
средства федерального бюджета	10,1	9,7	9,8
средства бюджетов субъектов Федерации	7,9	7,1	7,7
в том числе: средства населения	1,3	1,3	2,3
Прочие	22,3	20,0	16,3
в том числе:			
средства вышестоящих организаций	19,0	16,8	12,6
средства от выпуска корпоративных облигаций	0,01	0,04	0,1
средства от эмиссии акций	1,0	1,0	1,0
Из общего объема инвестиций в основной капитал инвестиции из-за рубежа	3,1	3,0	2,2

Однако приоритетным источником финансирования инвестиций на уровне хозяйствующего субъекта остаются собственные средства организации (самофинансирование).

Прибыль выступает как основная форма чистого дохода организации, выражающая стоимость прибавочного продукта (рисунок).



Рис. Схема формирования потока самофинансирования за счет прибыли организации

Другим значительным источником финансирования инвестиционной деятельности организации служат амортизационные отчисления, т.е. денежное выражение той части основных фондов, которая в процессе их использования переносится на вновь созданный продукт.

Для осуществления инвестиционной деятельности помимо собственных средств инвестор может привлекать временно свободные денежные средства предприятий и граждан посредством выпуска (эмиссии) ценных бумаг.

Другим способом финансирования крупных инвестиционных проектов является привлечение капитала через кредитный рынок. Использование кредитов для финансирования инвестиционного проекта имеет по сравнению с постоянным накоплением собственных средств или бюджетным финансированием ряд преимуществ: возможность начать проект в настоящий момент времени, выполнить весь объем работ в сжатые сроки, расплачиваясь потом по кредиту в течение нескольких лет; платежи по кредиту носят более равномерный характер, чем расходы на реализацию инвестиционного проекта; объем затрат на привлечение заемных средств на финансирование инвестиционного проекта значительно меньше дополнительных расходов, возникающих в результате недостаточного финансирования инвестиционного проекта и др.

В современных условиях развития РФ все большее значение приобретают нетрадиционные способы привлечения капитала, такие как лизинговая деятельность и венчурное инвестирование.

Для стимулирования инвесторов к реализации инновационных проектов органам государственной и муниципальной власти необходимо:

- 1) содействовать развитию института венчурного финансирования как системообразующего элемента инновационной инфраструктуры, обеспечивающего управление инновационными проектами и привлечение внебюджетных инвестиций;

2) разработать механизмы, стимулирующие привлечение средств российских и зарубежных организаций для финансирования инновационных проектов через предоставление льготных кредитных ресурсов, субсидирование части расходов;

3) оказывать поддержку в создании венчурных фондов на всех уровнях власти;

4) содействовать формированию информационной среды на основе обмена базами данных по инвестиционным предложениям и потенциальным рынкам потребностей в новейших технологиях;

5) совершенствовать порядок и механизмы совместного с зарубежными партнерами проектного финансирования;

6) разработать принципы, институциональные основы и инструменты формирования государственно-частного партнерства в сфере финансирования инновационных проектов;

7) создать сеть местных и отраслевых инкубаторов с целью массовой подготовки специалистов для работы в высокотехнологическом бизнесе.

Государственное финансирование инвестиционной деятельности осуществляется в целях поддержки инвестиционных проектов, имеющих большое значение для экономики и социальной сферы страны, а также сохранения государственного контроля над стратегически важными отраслями экономики.

Видами государственного финансирования инвестиционной деятельности являются: субсидии, бюджетный кредит, предоставление гарантий по кредитам, долевое участие в инвестиционном проекте, гранты, бюджетные ассигнования.

Особая роль в ресурсном обеспечении инвестиционной деятельности принадлежит иностранным инвестициям, представляющим собой вложения иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации (табл. 2).

Таблица 2

Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику России в 2013-2012 гг., по видам

Показатель	2013 г.			Справочно 2012г. в % к	
	млн. долларов США	в % к		2011г.	итогу
		2012г.	итогу		
Инвестиции	170180	110,1	100	81,1	100
из них:					
прямые инвестиции	26118	139,9	15,4	101,4	12,1
в том числе:					
взносы в капитал	9976	107,9	5,9	101,8	6,0
из них реинвестирование	1192	161,1	0,7	32,0	0,5
лизинг	4	128,2	0,0	1,9	0,0
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	14581	190,1	8,6	102,4	5,0
прочие прямые инвестиции	1557	89,3	0,9	104,0	1,1

портфельные инвестиции	1092	60,1	0,6	в 2,3 р.	1,2
в том числе: акции и паи	895	58,4	0,5	в 2,7р.	1,0
долговые ценные бумаги	186	66,0	0,1	129,0	0,2
прочие инвестиции	142970	106,6	84,0	78,2	86,7
в том числе:					
торговые кредиты	27345	97,5	16,1	101,0	18,1
прочие кредиты	113950	116,9	66,9	69,7	63,1

Так, привлечение иностранных инвестиций помогает в решении многих социально-экономических проблем, а также непременно способствует:

- 1) активизации инвестиционного процесса в государстве и укреплению социально-экономической стабильности;
- 2) улучшению конкурентной среды, стимулированию развития национального бизнеса;
- 3) обеспечению трансфера высоких технологий, ноу-хау, передовых методов управления и маркетинга;
- 4) продвижению российских товаров и технологий на внешний рынок;
- 5) расширению и диверсификации экспортного потенциала в развитии импортозамещающих производств в отдельных отраслях;
6. росту занятости, уровня доходов населения;

Экономика России является перспективным реципиентом иностранных инвестиций. По состоянию на конец 2013г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 384,1 млрд. долларов США, что на 6,0% больше по сравнению с 2012 годом. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе – 65,7% (на конец 2012г. – 60,1%), доля прямых инвестиций составила 32,8% (37,5%), портфельных – 1,5% (2,4%). В 2013 г. в экономику России поступило 170,2 млрд. долларов иностранных инвестиций, что на 10,1% больше, чем в 2012 году [4]. В соответствии с законодательством Правительство РФ разрабатывает и реализует, государственную политику в сфере международного инвестиционного сотрудничества:

- определяет целесообразность введения запретов и ограничений осуществления иностранных инвестиций на территории Российской Федерации, разрабатывает законопроекты о перечнях указанных запретов и ограничений;
- определяет меры по контролю за деятельностью иностранных инвесторов в Российской Федерации;
- утверждает перечень приоритетных инвестиционных проектов;
- разрабатывает и обеспечивает реализацию федеральных программ привлечения иностранных инвестиций;
- привлекает инвестиционные кредиты международных финансовых организаций и иностранных государств на финансирование Бюджета развития Российской Федерации и инвестиционных проектов федерального значения;
- осуществляет взаимодействие с субъектами Российской Федерации по вопросам международного инвестиционного сотрудничества;

- осуществляет контроль за подготовкой и заключением международных договоров Российской Федерации о поощрении и взаимной защите инвестиций.

На практике все источники финансирования инвестиционных проектов тесно взаимоувязаны и используются, как правило, комплексно в процессе мобилизации ресурсов для инвестиционной деятельности.

Список литературы

1. Саак А.Э., Колчина О.А. Инвестиционная политика муниципального образования. – СПб.: Питер, 2010. – 336 с.
2. Саак А.Э., Колчина О.А. Механизмы, инструменты и меры по мобилизации и формированию инвестиционных ресурсов на муниципальном уровне // Муниципальная власть. – 2006. – №5. – С. 80-86.
3. Саак А.Э., Колчина О.А. Разработка инвестиционной политики муниципального образования // Региональная экономика: теория и практика. – 2006. – № 4. – С. 53-61.
4. Федеральная служба государственной статистики [http: //www.gks.ru/](http://www.gks.ru/).

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Путевская А.С.

студентка Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

Какичев В.И.

студент Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

В статье изложен анализ состояния трудовых ресурсов в Ленинградской области. Выявлена такая проблема, как тенденция к сокращению численности экономически активного населения и сокращение занятого населения. Предложены рекомендации к политике государства для ее решения.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, экономически активное население, безработица, рынок труда, миграция.

Ленинградская область является крупным субъектом Российской Федерации, с населением более 1,7 млн. человек, проживающих преимущественно в городах (68%).

В 2013 году коэффициент рождаемости составил 9,1‰, смертности – 14,7 ‰. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении – 69,82 года. Коэффициент естественной убыли был равен 5,6‰, что соответствует восьмому месту в РФ «снизу», уступая только Тамбовской, Ивановской, Смоленской, Новгородской, Тверской, Псковской и Тульской областям. Поэтому Ленинградская область продолжает относиться к числу российских регионов с наиболее неблагоприятной демографической обстановкой [3].

Ключевым естественным источником пополнения населения области является внешняя миграция в регион. Миграция – основа роста населения региона. Миграционный прирост в 2013 году составил 22602 человека, что в 2,3 раза компенсировало естественную убыль. В структуре миграции мигранты из других регионов РФ – 65810 чел. преобладают над приезжими рабочими из зарубежных стран – 22129 чел., что указывает на привлекательность Ленинградской области для трудовых ресурсов, а состав мигрантов указывает на высокое качество новых трудовых ресурсов. Зарубежные мигранты являются важным источником рабочей силы, особенно в тех отраслях, которые не пользуются популярностью у коренных жителей региона [6].

Размещение предприятий в Ленинградской области обеспечивает ее населению доступ к рынку труда г. Санкт-Петербурга [2]. Одним из базовых видов трудовой мобильности является маятниковая миграция – регулярные выезды части населения на работу в место, отличное от места постоянного проживания – в другой город или сельскую местность своего района, в другой район области, в другой регион, в другую страну [5]. Ежедневный отток на работу из области в Санкт-Петербург составляет около 200 тыс. человек, из Санкт-Петербурга в область – около 50 тыс. чел.

Жители области предпочитают искать себе работу в Санкт-Петербурге: 230 тыс. жителей региона, то есть почти треть трудоспособного населения. Работа в административном центре, как правило, более высокооплачиваемая и менее трудоемкая. На работу в области соглашаются в основном зарубежные мигранты [1]. Для сравнения, среднемесячная заработная плата в 2013 году одного работника в Санкт-Петербурге составляет 27552 руб., что на 30% выше среднемесячной заработной платы в Ленинградской области, которая равна 23154,8 руб. Наибольший разрыв в величине заработной платы наблюдается в таких видах деятельности, как рыболовство (в 2,2 раза, то есть 21655 / 9843 рублей, соответственно), оптовая и розничная торговля (в 2,0 раза, то есть 30 682/15 968 руб., соответственно), сельское и лесное хозяйство и финансовая деятельность (в 1,7 раза, то есть 17375 / 10441, и 36458/ 21102 рублей, соответственно). Но обратная ситуация наблюдается в строительстве – заработная плата в области превышает столичную в 1,1 раза, то есть ее величина равна 26524 и 25136 рублей, соответственно.

Численность экономически активного населения в регионе в среднем за 2013 год составляла 962,0 тыс. человек, в том числе занятого – 921,1 тыс. чел. Доля экономически активного населения за последний год сократилась на 1%. В 2013 г. по сравнению с 2011 г. общая численность безработных уменьшилась на 1,3 тыс. чел. По данным за 2012 год, Ленинградская область находилась на 4 месте по уровню безработицы в стране, который составлял 3,25%. В следующем году данный показатель увеличился до 4,3%. Наконец года насчитывается 40915 безработных [4, с.4].

Таблица 1

**Численность экономически активного населения Ленинградской области
в возрасте 15-72 года, тыс. чел.**

Показатели		2011	2012	2013	2013 в % к 2011
Численность экономически активного населения – всего		974,6	977,3	962,0	98,7
в том числе	занятые, из них:	932,4	925,6	921,1	98,7
	мужчины	487,6	483,4	480,8	98,6
	женщины	444,8	442,2	440,3	98,8
	безработные, из них:	42,2	31,7	40,9	96,9
	мужчины	25,1	17,9	24,0	95,6
	женщины	17,1	13,8	16,9	98,8
Уровень экономической активности, %		71,6	71,6	70,5	98,5
Уровень занятости, %		68,5	69,3	67,5	98,5
Уровень безработицы, %		4,3	3,2	4,3	100

Рынок труда области в последние годы продолжил динамичное развитие в рамках положительной тенденции, направленной на сокращение безработицы среди экономически активного населения. Общая численность безработных в 2013 г. по сравнению с 2011 г. уменьшилась на 1,3 тыс. чел., в том числе мужчин на 1,1 тыс. чел., а женщин на 0,2 тыс. чел. Из этого следует, что численность безработных женщин уменьшается более высокими темпами, чем безработных мужчин.

Ниже представлен график численности по полу за 2003-2013 годы, из которого следует, что занятость мужчин выше, чем женщин.

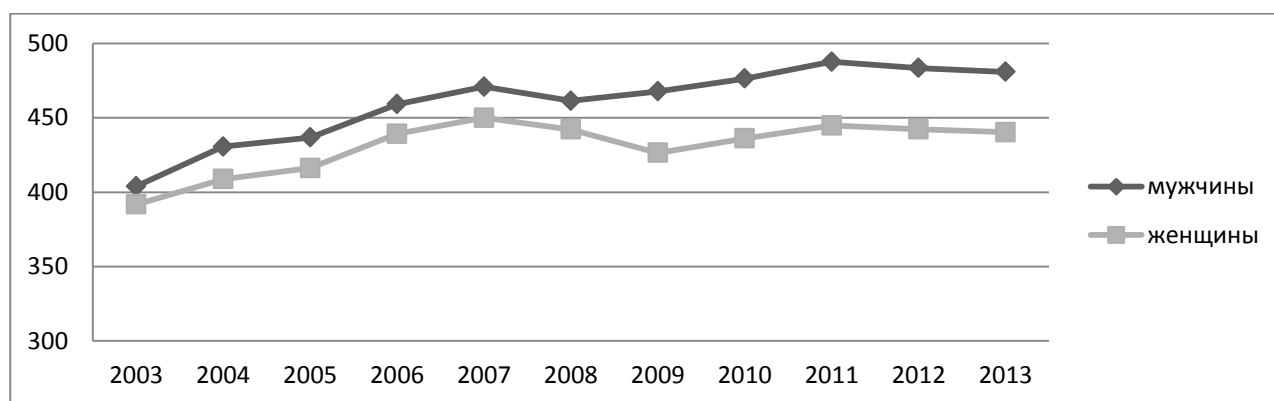


Рис. 1. Численность занятых женщин и мужчин Ленинградской области, тыс. чел.

Таким образом, основными проблемами Ленинградской области являются, в противоположность общероссийским тенденциям, отрицательный коэффициент естественного прироста, тенденция к сокращению численности экономически активного населения и сокращение занятого населения.

В 2013 году правительством Ленинградской области была утверждена государственная программа «Стимулирование экономической активности Ленинградской области». Подпрограммой – является развитие рынка труда и содействие занятости населению. Сроки определены до 2020 года, и объем финансирования равен 12980916,0 тысяч рублей. Поставлены такие цели, как:

- рост реальной заработной платы – 141,5 % к уровню 2013 года;
- уровень безработицы (по методологии Международной организации труда) в среднем за 2020 год – не более 4,1%;
- создание и модернизация 213,6 тысяч рабочих мест.

Данная программа нацелена на привлечение трудовых мигрантов.

Тем самым, основой прироста, как и в предыдущие годы, будут являться миграционные процессы. Потребность Ленинградской области в трудовых ресурсах будет частично обеспечиваться за счет въездной миграции трудоспособного населения.

Список литературы

1. Горин, Е.А. Система управления трудовыми ресурсами Ленинградской области / Е.А. Горин, А.И. Котов // Инновации, 2009. – №11 – С. 98-99.
2. Кистанов, В.В. Региональная экономика России: учебник / В.В. Кистанов, Н.В. Копылов – М.: Финансы и статистика, 2011. – 584 с.
3. Костюченко, Т.Н. Прогнозирование и планирование социально-экономического развития: Учебно-методический комплекс / Т.Н. Костюченко – 4-е изд. перераб. и доп. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – 156 с.
4. Костюченко, Т.Н. Развитие предпринимательства как условие роста занятости населения России / Т.Н.Костюченко, Т.Р.Даниелян. – Актуальные проблемы развития предпринимательства: сб.науч.трудов по матер.науч.-практ.конф., посв.Дню росс.пред-ва. – Ставрополь: АГРУС, 2012. – С.79-85.
5. Ермакова, Н. Ю. Инновационное предпринимательство: теория, методология, стратегия: учебное пособие / Ермакова Н.Ю., Банникова Н.В., Костюченко Т.Н., Лисова О.М. и др. – Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС», 2010. – 152 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели 2012 г. / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_13p/Main.htm, свободный. (25.11.2014).
7. Регионы России. Социально-экономические показатели 2013 г. / Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/Main.htm, свободный. (25.11.2014).
8. Рыбаков, Ф.Ф. Трудовые ресурсы Санкт-Петербурга и Ленинградской области: современное состояние и пути оптимизации / Ф.Ф Рыбаков // Региональная экономика: теория и практика, 2009. – №15. – С. 16-21.
9. Щотковский, А.А. Мигранты как трудовой ресурс / А.А. Щотковский // Труд и социальные отношения, 2011. -№8. – С. 126-132.

КОНЦЕПЦИЯ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЗАТРАТ LEAN-ПРОЕКТА

Родионов В.В.

заместитель директора Института технической кибернетики и информатики
КНИТУ им. А.Н. Туполева, канд. техн. наук, доцент,
Россия, г. Казань

В статье описывается концептуальный подход к построению модели затрат проектов по внедрению инструментов бережливого производства в деятельность производственных объединений и предприятий.

Ключевые слова: проект, управление проектами, проект бережливого производства.

Волна внедрений инструментов бережливого производства в практику отечественных предприятий, захлестнувшая российскую промышленность несколько лет назад, постепенно идет на убыль. Причиной тому – неудовлетворенность достигнутыми результатами, острое переживание неудачного опыта внедрения, связанное с завышенными ожиданиями от новой управленческой концепции и неэффективной организацией процесса внедрения, выражающейся как в плохой подготовленности персонала и топ-менеджмента предприятий, так и в неправильной постановке и оценке целей подобных преобразований.

Тем не менее, концепция управления, основанная на принципах бережливого производства, была и остается одним из наиболее интересных и работоспособных инструментов повышения эффективности производственного процесса. Для повышения результативности процесса внедрения бережливого производства целесообразно использовать материал, наработанный проектным менеджментом за годы его существования. Однако инструментарий проектного менеджмента, успешно применяющийся для проектов реорганизации и реинжиниринга, при реализации в области lean-преобразований требует учета особенностей проектов бережливого производства (lean-проектов), среди которых наиболее существенными являются: особенности формирования целей проектов бережливого производства, сложность обоснования и оценки успешности внедрения таких проектов, а также осуществление проектов в функциональных или слабых матричных организационных структурах с неявно выраженной фигурой заказчика проекта [3,4].

Вместе с тем, lean-проекты имеют много общего с инновационными проектами. Их выполнение сопряжено с высокой степенью неопределенности, как в достижении целей, так и в оценке необходимых ресурсов для их выполнения. Lean-проекты с точки зрения затрат являются недорогими, но при этом оценка необходимых ресурсов представляет собой непростую задачу. Чтобы снизить высокую степень неопределенности lean-проектов и повысить точность в определении затрат по проекту, целесообразно построить модель затрат lean-проекта на основании экономико-математической модели затрат инновационного проекта [2]. При оценке затрат lean-проекта его этапы должны быть представлены состоящими из операций достаточно низкого

уровня детализации с небольшим количеством задействованных ресурсов, которые будем называть элементарными операциями.

При использовании результатов работ [1] и [2] для создания модели затрат lean-проекта необходимо учесть следующие особенности lean-проектов.

1. Небольшое количество видов ресурсов, применяемых при реализации lean-проектов.

2. Основной вид ресурсов lean-проектов – человеческий ресурс различных профессий и уровней квалификации.

3. Основная цель реализации lean-проекта – снижение технологических потерь определенного вида или видов. Поэтому экономический результат lean-проекта на предприятии это снижение себестоимости производимой продукции. Причем экономический эффект внедрения мероприятий и инструментов бережливого производства в большой мере зависит от объемов реализации производимой продукции.

4. Чаще всего результат реализации lean-проектов проявляется не при выполнении этапов lean-проектов, а при завершении внедрения lean-проекта на предприятии.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что модели затрат lean-проектов должны быть использованы в первую очередь для оценки стоимости бюджета проекта и расчетов выполнения бюджета и сроков проекта в ходе применения методик контроля за ходом выполнения проекта (например, методики освоенного объема).

Основная цель разработки и применения математических моделей затрат lean-проектов это максимально достоверное и детальное описание всех видов ресурсов и их применения при исполнении lean-проектов. В зависимости от целей и требований, предъявляемых к моделям lean-проектов, можно использовать дискретные или непрерывные модели [1,2].

Кроме оценки хода выполнения проекта, модели затрат lean-проектов могут быть использованы для расчета вариантов прогноза хода исполнения проектов при различных сценариях изменения внутренних и внешних факторов, которые сопровождают выполнение проектов.

Список литературы

1. 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.
2. Родионов В. В., Суетина Т. А. Экономико-математическая модель инновационного проекта в авиационной промышленности [Текст] // Известия высших учебных заведений. Авиационная техника. – 2003. – №3. – С.56-59.
3. Суетина Т. А., Махтеева Е. А. Lean-программа как способ управления lean-преобразованиями на предприятии [Текст] // Современные технологии управления. – 2012. – №24(24). – С. 77-82.
4. Суетина Т. А. Особенности управления проектами бережливого производства [Текст] // Вестник Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева. – 2013. – Т. 69. №2-2. – С.277-281.

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ, СВЯЗАННЫЕ С ДОКУМЕНТИРОВАНИЕМ И РЕГЛАМЕНТИРОВАНИЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Родионов В.В.

заместитель директора Института технической кибернетики и информатики
КНИТУ им. А.Н. Туполева, канд. техн. наук, доцент,
Россия, г. Казань

Суетина Т.А.

доцент кафедры динамики процессов и управления Института технической кибернетики и информатики КНИТУ им. А.Н. Туполева, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Казань

В статье отражается исключительная роль стандартизации и регламентирования проектной деятельности для обеспечения успешного планирования, исполнения и завершения проекта в любой сфере человеческой деятельности.

Ключевые слова: проект, управление проектами, документирование проектной деятельности.

Проектное управление входит в жизнь российского бизнес-сообщества все прочнее, захватывая все новые и новые отрасли и отдельные фирмы. Сегодня не только крупные предприятия производственной отрасли стараются внедрять проектные методы управления, но и предприятия сферы услуг и небольшие коммерческие организации направляют свои взоры на методологию проектного менеджмента, как одну из основных управленческих новаций, способных обеспечить предприятию или организации серьезные конкурентные преимущества [3]. Основная заслуга в этом принадлежит, прежде всего, общей нацеленности данной методологии на достижение конечного результата при соблюдении ресурсных ограничений всех видов.

Но применение методологии проектного менеджмента сопряжено со значительными умственными и трудовыми затратами, связанными с самим процессом ее внедрения. Методология столь обширна, что требует обязательного серьезного ознакомления с ней всех лиц, задействованных в управлении конкретным проектом.

Внедрение тех или иных методик управления проектами требует проведения значительной подготовительной работы, без которой ряд методик оказывается просто неприменим, а для других методик резко снижается эффективность их применения. На предприятиях и в организациях, делающих первые шаги по внедрению проектного менеджмента, наблюдается тенденция быстрого внедрения управления проектами без соблюдения строгих правил, при выполнении которых возможно применение тех или иных методик.

В качестве примера такого поспешного внедрения управления проектами можно привести стремление использовать методологию проектного менеджмента без создания ряда необходимых регламентирующих документов

проекта. Не секрет, что в управлении проектами серьезное внимание уделяется регламентированию и документированию большинства сторон и составляющих проекта. Это та подготовительная работа, которая должна быть в обязательном порядке проведена до начала исполнения проекта. Специалисты управления проектами не раз подчеркивали необходимость формирования ряда необходимых и, можно сказать, незаменимых документов и регламентов, таких как: устав проекта, обоснование проекта, констатация целей, план управления целями, иерархические и организационные структуры работ, оценки их длительностей, оценки требующихся и наличных ресурсов, планы персонала и взаимодействия, планы реагирования на рискованные события [1]. Их позиция и требования вполне понятны, т.к. основываются на опыте осуществления большого количества проектов и накопленных знаниях.

С другой стороны также понятно и стремление руководства и персонала организации к внедрению управления проектами наиболее быстрыми темпами, вследствие чего закрываются глаза на кажущиеся не столь необходимыми в этих условиях требования регламентации и документирования. Объем документации, предваряющей исполнение проекта, воспринимается начинающими менеджерами и участниками проекта как избыточный. Исключительная необходимость всей этой документации проявляется с началом исполнения проекта, когда возникают трудности с осуществлением взаимодействия в проекте, выявляются серьезные ошибки планирования, оказываются очевидными проблемы назначения и оценки времени работы персонала проекта. Все эти проблемы накапливаются и приводят к неуспешному исполнению проекта и разочарованию в методологической базе.

Вместе с тем, специалисту в управлении проектами было бы заведомо ясно, что такое попустительство к документальной стороне проекта просто недопустимо. Оно неизбежно ведет проект в направлении неэффективного исполнения. Часто случается и так, что сам менеджер проекта убежден в необходимости документирования и регламентации, но руководство компании смотрит на это сквозь пальцы. Менеджер оказывается лишенным значительной доли полномочий.

Поэтому исключительно важно, чтобы на подготовительном этапе выполнения проекта, возможно, даже до инициации конкретного проекта, в организации была проведена серьезная работа по формированию некоторого стандарта управления проектами, в рамках которого будет осуществляться работа с проектом [2]. Должны быть распределены роли, обязанности и полномочия ключевых участников проекта, определены методики и точность планирования, отношения взаимодействия между участниками проекта и внутри команды проекта.

Регламентация работы в рамках будущего проекта для организаций на начальной стадии внедрения должна носить компромиссный характер. Руководству и менеджеру будущего проекта стоит определить тот минимальный объем документации, который является необходимым в проекте. В качестве основных документов, которые обязательно должны существовать в проекте, можно определить следующие: устав проекта, обоснование проекта, кон-

статация целей и план управления целями проекта, план проекта в его широком понимании, с соблюдением требований международных стандартов [4], план по персоналу, план взаимодействия, регламент контроля и отчетности проекта.

Этот достаточно объемный комплект документов проекта при первом внедрении может показаться избыточным. Но именно эти документы, разработанные и оформленные с соблюдением норм международных стандартов проектного менеджмента, должны снизить вероятность ошибок планирования, цена которых при исполнении проекта часто оказывается достаточно высокой. Любой проект сталкивается с проблемами исполнения, т.к. оно проходит в условиях изменяющейся окружающей среды. Поэтому крайне целесообразно, чтобы к ошибкам исполнения не добавлялись ошибки планирования, минимизировать которые команда проекта в состоянии при правильном и тщательном документировании и регламентировании собственной проектной деятельности.

Список литературы

1. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами. – М.: Омега-Л., 2010. – 960 с.
2. 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.
3. Суетина Т. А., Рахимова Г. С., Повышение конкурентоспособности предприятия с помощью системы бережливого производства [Текст] // Российское предпринимательство. – 2014. – №18(264). – С.72-80.
4. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК) [Текст] / Перевод: Баженов А. Д. и др., под ред. Либерзона В. И. – Московское отделение РМИ. – Москва, 2004. – 238 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Савина Е.О.

ассистент кафедры «Налоги и налогообложение»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

В целях реализации активного инвестиционного развития регионов, и муниципальных образований, формирования у них реальной заинтересованности в наращивании налогового потенциала, требуется скорректировать существующую в Российской Федерации региональную налоговую политику. Автором акцентировано внимание на острых проблемах налоговой политики, проводимой федеральным центром на современном этапе развития экономики России, доказывается невозможность реализации субфедеральными органами власти современной региональной налоговой политики, делается вывод о необходимости ее совершенствования.

Ключевые слова: налоговая политика, региональная налоговая политика, бюджеты субъектов, местные бюджеты, дефицит местных бюджетов, инвестиционная активность.

Для России, страны с огромной территорией и чрезвычайно разнообразными условиями производства и жизни в различных регионах, региональная тематика всегда была актуальной. Успешное социально-экономическое развитие региона требует наличия финансовой базы, которая формируется преимущественно за счет налоговых поступлений.

Основная проблема, беспокоящая органы власти субъектов Российской Федерации на протяжении последних десятилетий, – это катастрофическое падение доходов региональных и местных бюджетов в связи с проводимой федеральными органами власти налоговой и бюджетной политикой. Так, начиная с 2000-х гг. законодательными органами Российской Федерации были выпущены нормативные документы, существенно урезающие доходные источники региональных и местных бюджетов. Были отменены доли налога на добавленную стоимость, налога на прибыль организаций, поступавших в региональные и местные бюджеты и пр. Это значительно ограничило возможности субъектов Федерации и муниципальных образований формировать финансовые ресурсы для реализации своих функций, и практически лишило их возможности управлять налоговой составляющей региональных и местных бюджетов.

Продолжается практика предоставления федеральным законодательством налоговых льгот по региональным и местным налогам, не принимается мер по расширению полномочий региональных и местных органов по управлению элементами налогов, практически отсутствуют стимулирующие механизмы заинтересованности в расширении собственной налоговой базы регионов. В результате расширяется объем перераспределения финансовых ресурсов через межбюджетные трансферты. Дестимулирующим фактором устойчивости региональных и местных бюджетов является финансовая зависимость нижестоящих бюджетов от вышестоящих.

Таким образом, речь идет о двух аспектах одной проблемы: потеря органами власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований финансовых средств и сокращение их доходных полномочий. Данная проблема до сих пор не решена.

На современном этапе развития российской экономики остро обсуждаются вопросы необходимости снижения сырьевой зависимости и переход на замещение импортируемых промышленных товаров с целью планомерного перевода ряда отраслей на продукцию отечественного агропромышленного и индустриального комплекса. Крайне актуальным является переориентирование российской экономики в наукоемкие и высокотехнологичные отрасли, а также отрасли, направленные на защиту внутреннего производителя. Многие российские регионы пытаются самостоятельно создавать благоприятные условия для потенциальных инвесторов в границах своих экономических интересов, поскольку меры по активизации инвестиционной деятельности дают возможность привлечь дополнительные доходы в бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты муниципальных образований. Однако не все механизмы, направленные на привлечение инвестиций в регионы работают эффективно.

В силу сложившихся экономических и политических условий, на протяжении последних лет торговля является быстро развивающейся отраслью экономики России и опережает по темпам роста многие другие отрасли. Однако реалии вынуждают менять акценты и переориентироваться на развитие производств. Поэтому одной из главных задач современного этапа развития налоговой системы выступает наращивание инвестиций в реальный сектор экономики, в создание новых производств и обновление действующих.

Во всех регионах России осуществляется постепенная реализация единого «Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе», в котором сделана попытка описать механизмы и инструменты взаимодействия региональных властей и инвесторов, способствующие увеличению притока инвестиций в регионы и учитывающие необходимость развития приоритетных отраслей для каждого региона.

Все регионы России постепенно разрабатывают и вводят в действие нормы и положения налогового законодательства, призванные стимулировать инвестиционную деятельность в соответствии с требованиями Стандарта и прямо указывающие на отраслевую специализацию региона.

Список литературы

1. Авдеева, И.А. Теоретико-методологические аспекты управления социальной сферой как социально-экономической системой в условиях формирования конкурентных отношений [Текст] : дис. ... канд. экон. наук / И.А. Авдеева. – Саратов, 2004.
2. Паздникова, Н.П. Управление результативностью программ социально-экономического развития региона [Текст] /Н.П. Паздникова// Сборник научных статей: Экономика и управление: Актуальные проблемы и поиски путей решения. – Пермь, ПГУ, 2007. – С. 160-172.
3. Савина О.Н. Межбюджетное регулирование финансовых потоков на региональном уровне: теоретический аспект/ Региональная экономика: теория и практика. Москва, 2010. № 41. С. 44-47.

ИНСТРУМЕНТЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНЫ

Савина О.Н.

доцент кафедры налогов и налогообложения
Финансового университета при Правительстве РФ, канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Москва

Современная российская налоговая система требует совершенства, так как не обеспечивает необходимого наполнения доходов региональных и местных бюджетов. Дестимулирующим фактором устойчивости региональных и местных бюджетов является финансовая зависимость нижестоящих бюджетов от вышестоящих. Недостаточно эффективно функционируют налоговые привлечения инвестиций в регионы. Необходимость решения этих проблем обуславливают актуальность рассматриваемых в статье вопросов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная активность, налоговые инструменты, межбюджетные трансферты, распределение налогов, инвестиции в регионы.

В связи с продолжающейся нестабильностью экономического положения Российской Федерации многие ведущие экономисты основной акцент делают на привлечение в широких масштабах в российскую экономику иностранных инвестиций. Однако огромное значение для России имеют не только иностранные, но и внутренние инвестиции.

На сегодняшний день в стране действуют два инструмента в привлечении инвестиций в регионы: распределение налогов и распределение межбюджетных трансфертов из «вышестоящих» бюджетов «нижестоящим».

Второй метод, хотя и относится к неналоговым методам, благодаря реализации механизма распределения средств из фондов финансовой поддержки, способствует активизации деятельности региональных властей по привлечению инвестиций, наращиванию налогового потенциала своих территорий, что, в конечном итоге, приведет к увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

I. Распределение налогов.

Возможность использования налогов в регулировании инвестиционной деятельности предоставляется потому, что одной из основных функций налогов является регулирующая. Участие государства в регулировании инвестиционной деятельности при проведении налоговой политики осуществляется с помощью таких инструментов, как налоговые ставки и налоговые льготы. Следовательно, определяя оптимальный размер ставок налогов и используя систему налоговых льгот и преференций, воздействующих на процессы инвестирования, можно регулировать спрос на инвестиции.

В настоящее время налоговым и бюджетным законодательством сконцентрированы налоговые доходные источники, объемы которых зависят от деятельности региональных (муниципальных) властей и составляют 80 – 90% в общем объеме консолидированного бюджета субъектов Российской Федерации. Так, доля зачислений в бюджеты субъектов от налога на прибыль организаций составляет 18% (2% – в федеральный бюджет), налога на доходы физических лиц – 80% (20% – в местные бюджеты), транспортного налога – 100%, единого налога при упрощенной системе налогообложения – 100%, налога на имущество организаций – 100%. Такое распределение позволяет получать дополнительные доходы для субъектов Российской Федерации и выступает основным мотивирующим инструментом для стимулирования инвестиционного климата на территории регионов и их муниципальных образований.

Этому содействуют и другие механизмы, а именно:

1) возможность эквивалентной замены средств финансовой помощи на дополнительные нормативы отчислений по НДФЛ [1].

По тем муниципальным образованиям Российской Федерации, которые воспользовались таким правом, начиная с 2006г. наблюдается устойчивый рост объема средств, передаваемых дополнительными нормативами отчислений от НДФЛ. К примеру, в Волгоградской области в 2008 году значение этого показателя на 30% выше 2007 года, а в 2012 – на 12% выше 2011 года. Это произошло в результате замены средств финансовой помощи на допол-

нительные нормативы по НДФЛ, в результате которых муниципальные образования Волгоградской области, имеющие резервы роста доходов бюджетов воспользовались таким правом, что дало преимущества в развитии налоговой базы и улучшению администрирования налоговых платежей на этих территориях. Можно сказать, что данная система стимулов работает: в результате этой замены все шесть Городских округов Волгоградской области в 2008 году приобрели статус бездотационных; в бюджетах муниципальных районов такая замена существенно повлияла на структуру доходной части, в которой доля доходов увеличилась почти в два раза [2].

2) принят Закон об изменении порядка уплаты налогов консолидированным налогоплательщиками [2], концепция которого направлена на создание в Российской Федерации института консолидации налогоплательщиков с целью объединения налоговой базы по налогу на прибыль организаций для взаимозависимых организаций-налогоплательщиков.

В результате принятых нововведений, центры прибыли, которые были сконцентрированы в основном в Москве и Санкт-Петербурге, после Федерального закона N 321-ФЗ стали распределяться более равномерно. К примеру, за счет этой новации налоговые поступления «Газпром нефти» только в бюджет Омской области увеличились в 2013 году на 2 млрд рублей (ранее из-за перерегистрации бывшей «Сибнефти» из Омска в Санкт-Петербург бюджет региона потерял более трети своих доходов) [3].

3) внесены изменения в порядок исчисления и уплаты налога на имущество организаций. С целью стимулирования и поддержания инвестиционно-инновационной деятельности, модернизации основных фондов, освобождено от налогообложения движимое имущество (машины, оборудование и пр.).

4) введены «региональные» льготы по налогу на прибыль организаций и налогу имущество организаций для инвесторов. Практика показала, что инвесторы принимают во внимание различия в установленных законом ставках налогов и наличие налоговых льгот, направляя доходы в регионы с более низким налогообложением, причем для инвесторов со средними и незначительными объемами капитальных вложений наличие налоговых льгот является существенным.

Это позволяет сделать вывод, что налоговая база для заинтересованности в привлечении инвестиций на территориях создана.

Практика показывает, что хотя налоговые льготы не являются решающим фактором при выборе того или иного региона для размещения инвестиций, однако неверно недооценивать степень влияния регионального налогообложения (размер ставок, объем предоставляемых льгот) на инвестиционную активность территории. При прочих равных условиях при выборе того или иного проекта инвесторы принимают во внимание различия в установленных законом ставках налогов и наличие налоговых льгот, направляя доходы в регионы с более низким налогообложением. Механизм привлечения средств инвесторов с помощью льгот по налогам, используется многими регионами.

II. Межбюджетные трансферты

Межбюджетные трансферты составляют примерно 17–18% от общей суммы доходов консолидированных бюджетов. Они играют большую роль в выравнивании бюджетной обеспеченности регионов. Инструментом для сокращения дифференциации являются дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, распределяемые из федерального, регионального Фондов финансовой поддержки и Фондов финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) (далее ФФП).

Существует мнение, что финансовые стимулы для привлечения инвестиций недостаточны, поэтому регионам легче получать дотации, чем заниматься привлечением инвестиций, развитием инфраструктуры и пр. Поэтому важно, чтобы в составе дотаций, распределяемых из ФФП, были заложены механизмы, которые бы активизировали деятельность региональных (муниципальных) властей по наращиванию налогового потенциала своих территорий, в том числе посредством привлечения инвестиций:

1) в настоящее время стимулирующий характер выделения средств из регионального ФФП реализуется через норму, в соответствии с которой в том случае, если доля средств финансовой помощи из регионального ФФП превышает 10% от общего объема доходов муниципальных образований, происходят ограничения полномочий местных органов власти.

2) также возможна эквивалентная замена средств финансовой помощи на дополнительные нормативы отчислений по налогу на доходы физических лиц, что побуждает регионы и муниципалитеты искать собственные источники доходов вне финансовой помощи. Однако, в том случае, если принимается решение использовать средства из ФФП, на местах слабо заинтересованы в повышении размера доходной базы своих бюджетов.

Следовательно, нужен такой механизм, посредством которого снижение объемов финансовой помощи будет стимулировать к поиску собственных доходных источников (как налоговых, так и неналоговых).

Подобный механизм распределения дотаций действует лишь в некоторых регионах, где приняты Методики распределения средств из регионального ФФП. Его суть заключается в том, что дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности не уменьшают, даже если регион (муниципальное образование) активизировал деятельность по увеличению налогового потенциала и увеличил поступление налоговых доходов в бюджет региона (муниципального образования).

Таким образом, в основе порядка распределения средств из ФФП заложен механизм, стимулирующий региональные и местные органы власти активизировать деятельность по увеличению налоговых доходов, в т.ч. от инвестиционной деятельности, получая при этом право на неснижаемый объем дотаций. Актуально говорить о полезности внедрения подобной практики в целом по всем регионам России.

Список литературы

1. Савина О.Н. Межбюджетное регулирование финансовых потоков на региональном уровне/ Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat – электронная библиотека диссертаций.

2. Федеральный закон Российской Федерации "О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков от 16 ноября 2011 г. N 321-ФЗ.

3. Интернет-ресурс: Интервью А. Силуанова. <http://expert.ru/2013/03/29/>

4. Паздникова, Н.П., Методические аспекты оценки бюджетных рисков региона / Н.П. Паздникова, А.А. Кочарян // Журнал «Российское предпринимательство». – 2014. – № 15 (261). – С. 4-12.

5. Савина О.Н. Актуальные вопросы формирования инвестиционной привлекательности региона на современном этапе развития российской экономики / Гончаренко Л.И., Савина О.Н. // Журнал «Экономика. Налоги. Право». № 5 от 27.10.2014. С. 117-126.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Садченко К.Г.

магистрант 2 года обучения кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Санкт-Петербургского Государственного Аграрного Университета,
Россия, г. Санкт-Петербург

В данной статье рассматривается влияние учетной политики на финансовые результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. Наибольшее влияние учетная политика оказывает на финансовый результат организации – это при определении метода учета затрат на производство и реализацию, калькуляцию себестоимости и формирование финансового результата.

Ключевые слова: учетная политика, финансовый результат, калькулирование себестоимости, амортизационные отчисления, формирование резервов, выручка.

В процессе осуществлением предприятия своей финансово – хозяйственной деятельности важное место занимает ведение бухгалтерского учета. В экономически развитых странах бухгалтерский финансовый и управленческий учет выступает одной из конституционных гарантий единства экономического пространства, единого рынка.

Бухгалтерский учет отражает все виды имущества организации и все результаты проводимых операций, вызвавшие изменения в его структуре, поэтому бухгалтерский учет необходимо проводить постоянно и отражать объективную информацию, которая охватывала бы все хозяйственные операции без исключения.

Бухгалтерский учет в современной действительности принято разделять на две основные составляющие – это финансовый и управленческий учет, каждый из представленных видов учета отвечает за свою область деятельности предприятия.

Важнейшей и определяющей составляющей бухгалтерского учета как организованной системы является учетная политика, под которой следует понимать принятую совокупность способов ведения бухгалтерского учета, а именно первичное наблюдение, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. Таким

образом, учетную политику предприятия можно воспринимать в качестве «кодекса» или «конституции» хозяйствующего субъекта в области учета и регистрации процесса и результата его деятельности, то есть это свод определенных законов и правил поведения отдельного предприятия в современных рыночных условиях. При этом следует отметить, что при формировании учетной политики ни один из ее элементов не должен противоречить установленным принципам бухгалтерского учета определенного в современном обществе.

В связи с тем, что учетная политика играет такую огромную роль в процессе осуществления предприятием его деятельности, то и процедура проведения экспертизы данного основополагающего документа, так как учетная политика в силу постоянно изменяющегося бухгалтерского и налогового законодательства является своего рода первейшим средством защиты перед налоговыми органами.

Стоит отметить, что одной из целей деятельности любого коммерческого предприятия является получения как можно более высокого финансового результата от основной деятельности. Под финансовым результатом финансово-хозяйственной деятельности понимается конечный результат деятельности предприятия, рассчитываемый как разность между доходами и расходами, получаемыми в процессе функционирования предприятия. Финансовый результат, получаемый предприятием, может быть как положительным – это прибыль, так и отрицательным – это убыток.

Учетная политика по своей сути представляет собой системообразующих фактор бухгалтерского учета, при этом учитываются отличительные черты и особенности финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Вся совокупность методов. Учетная политика является одним из определяющих параметров в рамках формирования финансового результата предприятия в современных условиях хозяйствования.

Влияние различных подходов в учете на доходы и расходы предприятия может быть достаточно ильным, поэтому и информация о учетной политике для предприятия для пользователей финансовой отчетности является достаточно важной. Это делает учетную политику не просто основой ведения бухгалтерского учета на предприятии, а активным инструментом по осуществлению управления на предприятии. При этом значимость учетной политики не падает в зависимости от целей реализации управленческих решений, которые могут быть направлены на повышение финансового результата или же на стабилизацию финансовых потоков предприятия.

Стоит отметить, что наибольшее влияние учетная политика оказывает на финансовый результат организации – это при определении метода учета затрат на производство и реализацию, калькуляцию себестоимости и формирование финансового результата. Существует несколько подходов к выбору варианта калькулирования себестоимости, которые могут быть выбраны в рамках учетной политики предприятия.

Первый варианта предполагает, что по дебету счетов производства с кредитом счетов учета ресурсов собираются затраты отчетного периода по

реализации и производству товаров и услуг. При этом аккумулируемые затраты принято разделять на прямые, то есть затраты которые непосредственно связаны с процессом производства и косвенные или накладные затраты, которые формируются на собирательно-распределительных счетах учета затрат 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы». Данные затраты не связаны непосредственно с производством определенного вида продукции, а их формирование обусловлено процессом организации работы административного отдела предприятия.

В рамках данного подхода предполагается, что все расходы, которые формируются на собирательно-распределительных счетах подлежат списанию в конце отчетного периода по следующей записи Дт20,23 – Кт25,26, при этом распределение затрат по данным счетам осуществляется с использованием определенной базы распределения. Чаще всего в качестве базы распределения накладных расходов предприятия выступает заработная плата производственных рабочих. После закрытия счетов 25 и 26 происходит формирование полной фактической себестоимости произведенной продукции.

Другой вариант калькулирования затрат предполагает из разделение на производственные и периодические затраты, которые связаны с длительностью рассматриваемого отчетного периода.

При данном методе калькулирования информация о производственных затратах формируется на счета 20 и 23, при этом накладные на счете 25, что отражается в рамках следующей проводки Дт20,23 – Кт25. Стоит отметить, что периодические затраты на счете 26 при данной форме калькуляции не учитываются в общей себестоимости производимой продукции и не списываются на ее отдельные виды. Данные затраты списываются в конце отчетного периода за счет полученной выручки предприятия от основной деятельности или валовой прибыли.

Данный способ калькулирования затрат является наиболее часто реализуемым в современной российской системе бухгалтерской отчетности, так как он обладает несколькими преимуществами, а именно с одной стороны он обеспечивает снижение трудоемкости учетной работы по регистрации информации о производственных затратах, а также появляется дополнительная информация для осуществления аналитической и управленческой работы.

Стоит отметить, что помимо выбора порядка распределения затрат и формирования прибыли на финансовый результат оказывает влияние еще некоторый ряд элементов учетной политики.

В учетной политике важно определять метод признания выручки предприятия, в частности выделяют кассовый и метод начисления. Первый метод признания обеспечивает наибольшую финансовую устойчивость, но при этом обеспечивает определение недостоверного размера прибыли. Это обусловлено тем, что затраты учитываются в момент возникновения, а вот выручка только после поступления оплаты от покупателей и заказчиков, что может осуществляться в другом периоде учета. Вот второй метод обеспечивает возникновение у предприятия задолженности по налогам и сборам, которая фактически в момент оплаты не подтверждена реальными деньгами,

что в итоге может вызвать ряд затруднений, в частности в снижении уровня платежеспособности предприятия.

Как мы ранее отмечали суммы затрат которые формируются на счетах 25 и 26 распределяются между продукцией на счет основного производства с помощью базы распределения. В учетной политике предприятия данная база распределения определяется и четко прописывается, стоит отметить, что чаще всего используется прямые производственные затраты, заработная плата основных производственных рабочих или сумма прямых материальных затрат и так далее. Выбор базы оказывает непосредственное влияние на формирование точности исчисляемой себестоимости и рентабельности отдельных видов продукции.

Метод начисления амортизации по объектам ОС как элемент учетной политики также оказывает непосредственное влияние на размер финансового результата, так как, например, ускоренные методы амортизации обеспечивают уменьшение прибыли предприятия до налогообложения, а, следовательно, и снижается на лог на прибыли.

Еще одним из элементов ученой политики оказывающим влияние на финансовый результат деятельности предприятия – то обеспечение формирования резервов, так как они обеспечивают равномерность распределения себестоимости предприятия в отчетном периоде и формирования верной прибыли предприятия.

Таким образом, мы видим, что от выбора конкретного элемента учетной политики зависит и формирование финансового результата деятельности предприятия, а соответственно и на размер налогооблагаемой прибыли.

Принятие того или иного решения руководством предприятие оказывает значительное влияние на результаты его деятельности, в том числе и на размер получаемой прибыли. Поэтому, формирование учетной политики является одним из основополагающим при решении различных проблем предприятия.

Учетная политика является основополагающим организационным документом определяющим порядок работы предприятия, она также оказывает непосредственное влияние на результаты финансовой деятельности предприятия. Поэтому руководителям для обеспечения эффективной работы предприятия стоит не относиться к созданию и редактированию учетной политики как к обязательной формальности, а создать ее в таком виде, чтобы обеспечивать высокоэффективный уровень работы субъекта хозяйствования в современных условиях хозяйствования.

Список литературы

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (части первая и вторая) от 24.10.1994 № 51-ФЗ (с изменениями от 29.12.2014)
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации части первая и вторая от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ и 05.08.2000 г. № 117-ФЗ соответственно (в ред. от 29.12.2014)
3. О бухгалтерском учете: Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.11 г. (в ред. Федерального закона от 04.11.14 № 344-ФЗ)
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ

1/2008. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н (в ред. Приказа Минфина от 27.04.2012 г. № 55н)

5. Пошерстник Н.В., Самоучитель по бухгалтерскому учету / Н.В. Пошерстник – СПб.: «Издательский дом Герда», 2012. – 400 с.

6. Сапожникова Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник / Н.Г. Сапожникова – М.: КНОРУС, 2011. – 464 с.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ПАРАМЕТРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭНЕРГИИ ВЕТРА

Самохин Я.В.

студент кафедры экономики в энергетике и промышленности Национального
исследовательского университета «Московский энергетический институт»,
Россия, г. Москва

Существующие методы оценки коммерческой оценки эффективности инвестиций позволяют оценить ЧДД и срок окупаемости вложений, но не учитывают социальные и региональные факторы.

Ключевые слова: энергетика, ветроэнергетика, эффективность инвестиций, влияние параметров.

Ветровая энергетика в настоящее время в мире активно развивается, РФ не является исключением. Рост цен на топливо способствует повышению стоимости электроэнергии, поэтому одним из альтернативных вариантов является развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ), в частности использование энергии ветра.

Россия – крупная страна, ветровой потенциал которой огромен, но сильно меняется по территории, поскольку плотность населения различна: регионы с высоким ветровым потенциалом обладают низкой плотностью населения. Все это необходимо учитывать при развитии ветроэнергетики.

Необходимо систематизировать факторы, которые могут оказать существенное влияние на возможность и эффективность создания и развития ветроэнергетики. Условно все факторы можно разделить на 4 группы.

К технологическим относятся мощность, источники электроэнергии, потребление электроэнергии на собственные нужды, вспомогательное оборудование.

К экономическим относятся стоимость земли, стоимость доставки и обслуживания оборудования, налоги.

К социальным относятся плотность, благосостояние, уровень образования населения, состояние жилого фонда.

К политическим факторам можно отнести государственное регулирование в области электроэнергетики.

Тарифы как влияющий фактор в той или иной степени относится ко всем группам.

От величины потребляемой мощности зависят различные экономические показатели. Так изменение величины потребляемой мощности ведет к изменению выручки от продажи электроэнергии, величины капитальных затрат и издержек.

Существующие источники накладывают ограничения на вырабатываемую мощность ветровая электростанция (ВЭС).

Тариф на электроэнергию для населения устанавливается государством и различен в регионах РФ. В регионах подключенных к единой энергосистеме тариф значительно ниже чем в зонах децентрализованного электроснабжения. Ясно, что чем выше тариф на электроэнергию. Тем выше выручка от производства и распределения электроэнергии.

Вспомогательное оборудование необходимо для подвода вырабатываемой электроэнергии к потребителю, а так же для нормальной работы ветроэнергетических установок (ВЭУ). Чем больше разнообразного вспомогательного оборудования тем больше становятся потери электроэнергии.

Электричество на собственные нужды нужна для обеспечения нормальной работы ВЭУ. Собственные нужды зависят от характеристик устанавливаемого оборудования. При более высокой величине собственных нужд эксплуатационные издержки возрастают.

ВЭС занимает большие территории поэтому при строительстве ВЭС не маловажную роль играет стоимость земли.

Мощные ВЭУ имеют достаточно большую высоту башни и большой диаметр рабочего колеса. Поэтому доставка оборудования довольно дорогостоящая.

Налоги так же существенно влияют на экономическую эффективность ВЭС. Так при больших налогах строительство ВЭС имеет низкую эффективность.

При более высокой плотности населения необходимо строить более мощную ВЭС, так как будет выше необходимая для потребления электроэнергии.

При признании жилого фонда ветхим, норма на потребление электроэнергии увеличивается в 1,2 раза, при признании аварийным в 1,5 раза. При высокой степени износа жилого фонда потребляемая электроэнергия будет существенно выше.

Для обеспечения правильной работы ВЭС в отсутствие квалифицированного населения необходимо будет либо привозить работников из других регионов, что влечет за собой увеличение затрат на обеспечение жильем работников, либо оплачивать переподготовку или подготовку персонала.

При высоком уровне жизни люди будут потреблять больше электроэнергии, так как у них будет больше разнообразных бытовых приборов, так же они будут меньше заботиться о цене на электроэнергию.

К основополагающим документам, регулирующим использование ВИЭ в России, следует отнести:

– Федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ “Об электроэнергетике”

– распоряжение Правительства РФ от 08.01.2009 № 1-р “Об основных направлениях государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 года”

Для строительства ВЭС необходимо учитывать не только технологические и экономические факторы, но и социальные и политические. Так как социальные и политические факторы могут оказать существенное влияние на эффективность инвестиций в ветроэнергетику. Например, при низком уровне жизни населения, при ветхом и аварийном жилье строительство ВЭС население воспримет негативно. И, как следствие, население откажется оплачивать потребляемую электроэнергию, что приведет к убыткам.

Список литературы

1. Федеральный закон от 26.03.2003 N 35-ФЗ (ред. от 05.04.2013) "Об электроэнергетике"
2. Безруких П.П., Арбузов Ю.Д., Борисов Г.А., Виссарионов В.И. и др. Ресурсы и эффективность использования возобновляемых источников энергии в России / – СПб.: Наука, 2002. – 314 с.
3. Рогалев Н.Д., Зубкова А.Г., Мастерова И.В. Экономика энергетики. Учебное пособие для вузов. – М.: Издательство МЭИ, 2005.
4. Росэнергосервис. Электронная библиотека по энергетике. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://lib.rosenergосervis.ru/ekonomika-elektroenergetiki.html?start=35>

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

Саргсян Н.Р.

студентка экономического факультета СтГАУ,
Россия, Ставрополь

Научный руководитель – к.э.н., доцент, Лапина Е.Н.

В данной работе рассматривается состояние инфляции в России, основные причины инфляции, пути и способы борьбы с инфляцией в России.

Ключевые слова: инфляция, уровень, деньги, регулирование, цена, экономика, денежно-кредитная политика.

Уровень инфляции и темпы роста цен длительный промежуток времени являются не только объектом наблюдений правительства Российской Федерации, но и предметом беспокойства любого гражданина нашей страны. Актуальность данной проблемы приводит к тому, что необходимо анализировать уровень инфляции, причины, которые побуждают данный экономический процесс, для разработки комплекса мер, которые будут способствовать стабилизации.

В научной литературе недостаточное внимание уделено анализу статистических показателей инфляции. Государство старается различными спосо-

бами контролировать и стабилизировать уровень инфляции в стране. Для начала, того чтобы выявить основные способы для «борьбы» с инфляцией, необходимо, в первую очередь, рассмотреть основные причины, которые обуславливают инфляционные процессы. Как известно, инфляция представляет собой денежный феномен, так как характеризуется переполнением каналов обращения денежной массы сверх потребностей товарооборота. Это проявляется в обесценении денег. Но к причинам инфляционных процессов также относятся и не денежные факторы.

В первую очередь, следует рассмотреть главную причину инфляции в России, которая имеет монетарный характер. На уровень инфляционных процессов в стране воздействует объем денежной массы в обращении. Увеличение объема денежной массы является результатом широкого использования внутренних заимствований для покрытия дефицита государственного бюджета; в результате расширения кредитной системы, большого количества инвестиций в отдельные сферы экономики, опережающем росте заработной платы по отношению к повышению производительности труда. Результатом увеличения объемов денежной массы в обращении является повышение платежеспособного спроса, вследствие чего увеличение общего уровня цен на товары. Так же следует рассмотреть причины, порождающие инфляционные процессы, немонетарного характера.

Во-первых, при государственном регулировании цен, например, естественных монополий цены на электроэнергию, железнодорожные перевозки, газ, коммунальные услуги периодически повышаются. В итоге, увеличиваются затрат на производство продукции обрабатывающих производств, а значит, это причина инфляции издержек в экономике России.

Во-вторых, влияние так называемых инфляционных ожиданий. Предприниматели в своих прогнозах и планах учитывают также инфляционные процессы, когда они имеют высокий уровень.

В-третьих, в стране с открытой экономикой часто происходит сближение внутренних и мировых цен. В результате чего происходит постепенное увеличение общего уровня цен в стране – инфляция.

Следует проанализировать состояние данного явления в настоящее время в нашей стране. Для начала необходимо рассмотреть данные на 2014 год. В четвертом квартале годовой уровень инфляции в России равнялся 11,4 %, что 3,4 процентных пункта выше прошлого квартала. Такое увеличение является результатом усиления давления со стороны цен на продовольственные товары, которое вызвано засушливыми условиями прошлого года, и в меньшей мере повышением акцизов и другими факторами. Годовой уровень базовой инфляции в первом квартале 2014 г. – 11,2 %, что на 3 процентных пункта выше прошлого квартала. Как годовой уровень инфляции, так и уровень базовой инфляции и далее не вписались в интервал $5,0 \% \pm 1,5$ процентных пункта – цель, установленная согласно Стратегии денежной политики на среднесрочный период. В четвертом квартале 2014 г. зарегистрировалось ускорение уровня роста денежных агрегатов, среднеквартальная отметка в

годовом исчислении составила 26,5% для М2, на 2,9 процентных пункта выше уровня, который был зарегистрирован в прошлом квартале.

Вопросы снижения уровня инфляции – одни из важных и сложных в экономической политике. Важнейшим методом в решении проблемы инфляции является фискальная политика государства, а ее целью – поддержание стабильности цен, обеспечение низких темпов увеличения общего уровня цен.

Среди всех целей денежно-кредитной политики Банка одной из важнейших является задача по уменьшению темпов роста уровня потребительских цен в 2015 и 2016 гг. – до 4,5-4 %. Исходя из данных Банка России, осуществление фискальной политики будет базироваться на управлении процентными ставками денежного рынка, с помощью предоставления и изъятия ликвидности. Далее, важной стратегической задачей должно быть повышение доверия к Банку России как организации, которая отвечает за стабильность цен, что в итоге создаст базу для более успешного управления инфляционными ожиданиями субъектов экономики.

В заключении можно сказать что, следует разработать долгосрочную комплексную программу, которая позволит снизить темпы инфляции. Данная программа должна основываться на методах государственного и рыночного регулирования в целях согласования частнособственных и общенациональных интересов. Это обеспечит создание условий укрепления и стабилизации экономики на долгосрочную перспективу, препятствуя росту инфляции. Следует отметить, что инфляция – это сложный противоречивый процесс, который негативно влияет на экономику страны. Без снижения ее уровня невозможно достичь экономического процветания России. Снижение темпа инфляции необходимо для укрепления финансовой системы России, устойчивости и конкурентоспособности банковской системы.

Список литературы

1. Андрианов, В. А. Деньги и инфляция / Общество и экономика / В. А. Андрианов, 2007.
2. Бардовский, В.П. Современная экономическая теория / В. П. Бардовский, 2010.
3. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория / учебник / Е.Ф. Борисов. – М.: Проспект, 2005.
4. Голев, В.Д. Инфляция: сущность, причины, социально-экономические последствия / В.Д. Голев, 2010.
5. Кизилев, В. И. Инфляция и её последствия / В. И. Кизилев. – М.: Центр Пано-рама, 2009.
6. Шашвили, Д.Ф. Инфляция: Понятие, причины, интенсивность, последствия. Общество и экономика / Д.Ф. Шашвили, 2003.
7. Шевчук, И. В. Методологический анализ формирования показателей базовой инфляции / И. В. Шевчук, 2007.
8. <http://ru.tradingeconomics.com/>

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖБАНКОВСКИХ РАСЧЕТОВ В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ

Серикова В.С.

студентка 2 курса экономического факультета
Ставропольского государственного аграрного университета
Россия, г. Ставрополь

В данной работе рассматривается механизм межбанковских расчетов в России и странах СНГ. Их взаимодействие между собой.

Ключевые слова: межбанковские расчеты, рыночная экономика, центральный банк, платежные системы, денежные средства.

Одним из главных показателей развития страны является развитие её экономики. Современный уровень развития экономики представляет собой широко распространенную систему взаимоотношений входящих в нее субъектов. Их главной задачей является проведение расчетов и платежей, в процессе которых происходит удовлетворение взаимных требований и обязательств.

Актуальность данной темы не вызывает сомнений, так как на сегодняшний день заинтересованность межбанковскими расчетами возрастает в связи с увеличением объемов межбанковских операций. Увеличение рисков при проведении подобных операций вызывают изменение взглядов на корреспондентские отношения. Сейчас их рассматривают как один из главных инструментов для снижения рисков, а также получение большей прибыли.

Взаимные расчеты между банками обусловлены большой территориальной удаленностью предприятий и разветвленностью хозяйственных связей. Определенная часть межбанковских расчетов служит для размещения денежных средств в форме депозитов и кредитов, покупки и продажи ценных бумаг, а также получения кредитов в форме рефинансирования.

Взаимные межбанковские расчеты осуществлялись при помощи системы МФО до настоящего времени. Данная система позволяет наиболее эффективно проводить учет и контроль данных различных произведенных операций, осуществляет перераспределение денежных средств между участниками, учреждениями банков, как правильно, в рамках одного определенного банка, который действует на основе государственной собственности.

Главный орган, который регулирует межбанковские расчеты – это Центральный банк Российской Федерации.

На рисунке представлена структура платежной системы, регулирующей все межбанковские операции.

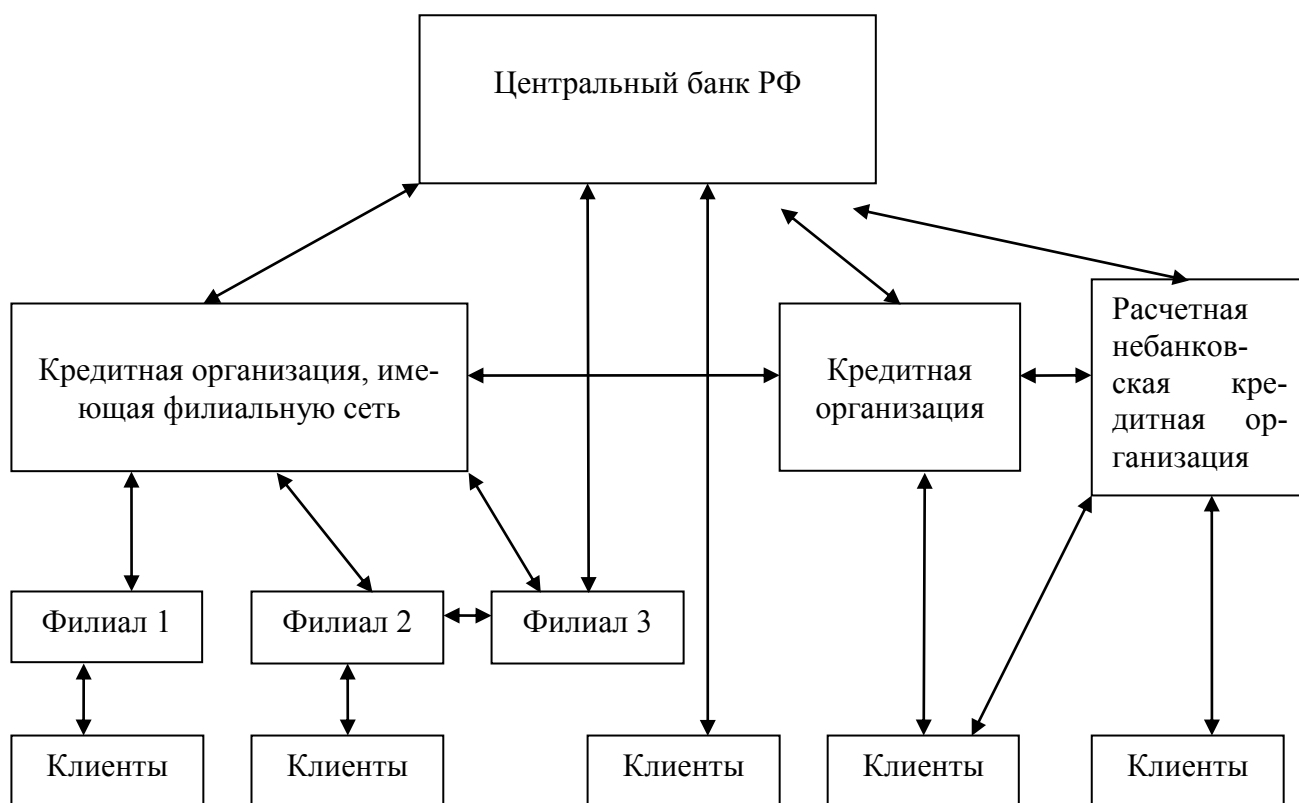


Рис. Структура платежной системы Российской Федерации

С распадом СССР и переходом страны к рыночной экономике в России создается большое количество самостоятельных коммерческих банков. На территории государства происходит формирование системы межбанковских расчетов как внутри России, так и вне ее (с банками стран СНГ). Экономика должна была претерпеть существенные изменения как не обеспечивающая четкого разграничения ресурсов разных банков. Эти изменения свелись к переходу на корреспондентские отношения между банками.

Сложившиеся десятилетиями хозяйственные связи между различными предприятиями стран бывшего СССР по взаимным поставкам товаров и услуг обуславливают необходимость осуществления бесперебойных расчетов. В связи с этим в странах-членах СНГ происходит застой в сфере финансов и денежного обращения, а также в инфляционных процессах. Межгосударственный оборот многих советских республик составляет большую часть от всего объема производства товаров на их территории.

Почти сразу после создания СНГ многие страны, входящие в состав Советского Союза выразили желание остаться в единой денежно-кредитной системе. Она предполагала сохранение рубля в качестве единственного платежного средства на территории данных государств. В связи с этим было подписано большое количество многосторонних договоров, касающихся рубля как единой валюты. Главной целью этого являлось скорее не образование единой денежно-кредитной системы, а обеспечение более безболезненного перехода некоторых государств к национальной валюте и собственному денежно-кредитному регулированию.

Таким образом, нуждаясь в свободных денежных средствах для погашения долгов, государство за счет увеличения внутреннего долга России кредитует некоторые государства Содружества в рамках все еще не созданной единой денежно-кредитной системы СНГ.

Так как покупательная способность рубля не одинакова во всех странах СНГ, складывается сложная ситуация, характеризующаяся приостановлением вывоза товаров и ресурсов из России за границу, поскольку товары продаются по ценам значительно ниже мировых. Поэтому в 1992 году вводится новая система двусторонних корреспондентских счетов. Смысл ее заключается в том, что иностранные государства могут вывозить из России только то количество товара, которое ими было ввезено.

Межгосударственные расчеты между банками России и банками стран-членов СНГ могут производиться через открываемые корреспондентские счета Национальных (Центральных) банков государств. Это возможно через счета, которые открываются в коммерческих банках. Открытие этих счетов возможно в соответствии с соглашениями, заключенными на двусторонней основе. Проведением межгосударственных расчетов и ведением корреспондентских счетов Национальных банков занимаются специальные отделы межгосударственных расчетов.

Сравнивая деятельности платежных систем нашей страны и стран СНГ, следует повышать эффективность платежной системы России по большинству критериев. Исключением является скорость осуществления расчетов и их стоимости, поскольку на сегодняшний день проводится работа по массовому внедрению системы банковских электронных срочных платежей, осуществляющей платежи в режиме реального времени, что позволяет прогнозировать качественное улучшение данного показателя эффективности.

Для наибольшей эффективности межбанковских расчетов в России рекомендуется:

1. Привести к единообразию теоретическую и методическую базы платежной системы, механизмы ее работы, платежные инструменты и др.
2. Разработать новую стратегию развития национальной системы межбанковских расчетов с учетом мировых стандартов и накопленного опыта.
3. Создать эффективную систему управления рисками в национальной платежной системе, которая позволит минимизировать риски при осуществлении межбанковских расчетов.
4. Развивать и своевременно внедрять инновационные технологии в банковский сектор.
5. Поощрять конкуренцию среди компаний, предоставляющих расчетные услуги на рынке.

Список литературы

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ. Учебное пособие. С-Петербург. 2009, 341 с.
2. Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – М.; Л.: ДваТри, 2007.
6. Калтырин А.В. Деятельность коммерческих банков. Учебное пособие/ издание 2-е дополненное и переработанное. Ростов-на-дону, "Феникс", 2009, 400 с.

7. Ковшова М.В., Козлова И.В. Межбанковские расчетно-платежные операции в условиях финансовой глобализации [Текст] / Ковшова М.В., Козлова И.В.: Монография. – Ярославль – Москва: Издательство «Канцлер», 2012. – 12,5 п.л.

8. Козлова И.В. Роль и значение межбанковских расчетов в банковской системе России. // Социально-экономические проблемы кооперативного сектора экономики. Материалы 2 международной научно-практической конференции молодых ученых-преподавателей, сотрудников, аспирантов и соискателей. – М.: Российский университет кооперации, 2009. – С. 172–175. – 0,25 п.л.;

9. Стоянова Е.С., Крылова Т.Б., Балабанов И.Т., Быкова Е.В., Кукукина И.Г. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.

10. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17413/

© КонсультантПлюс, 1992-2015

СИСТЕМА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тарасюк В.Д.

ассистент кафедры менеджмента и маркетинга Таврической академии
Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского,
Россия, г. Симферополь

Рассматривается взаимосвязь организационной культуры (ОК) предприятия с ее признаками и функциями. Эффективная система организационной культуры позволяет предприятию улучшить показатели деятельности организации, отношение персонала к работе, способствует индивидуальному росту и развитию сотрудников.

Ключевые слова: организационная культура, признаки организационной культуры, функции организационной культуры.

Формирование ОК предприятия рассматривается, прежде всего, с экономической и управленческой точек зрения с целью повышения эффективности деятельности предприятия. Такой подход требует системного анализа и синтеза структурных элементов системы, обеспечивающих новое инновационное и качественное функционирование. Особенность системного подхода состоит в том, что он дает возможность изучения ОК с позиции ее целостности, системных признаков и функций. Таким образом, с методической и практической точек зрения наиболее приемлемым для выявления структурных составляющих (подсистем) ОК является системный подход. Системный подход позволяет выделить отдельные элементы ОК, показать их взаимосвязь и выполняемые функции. Обобщение исследований отечественных и зарубежных авторов по данной проблематике [1-6] позволяет предложить восемь подсистем ОК предприятия во взаимосвязях 1) ценностная; 2) нормативно-ролевая; 3) традиций и ритуалов; 4) регулятивная; 5) коммуникативная; 6) имиджевая; 7) технологическая; 8) управленческая (рисунок).

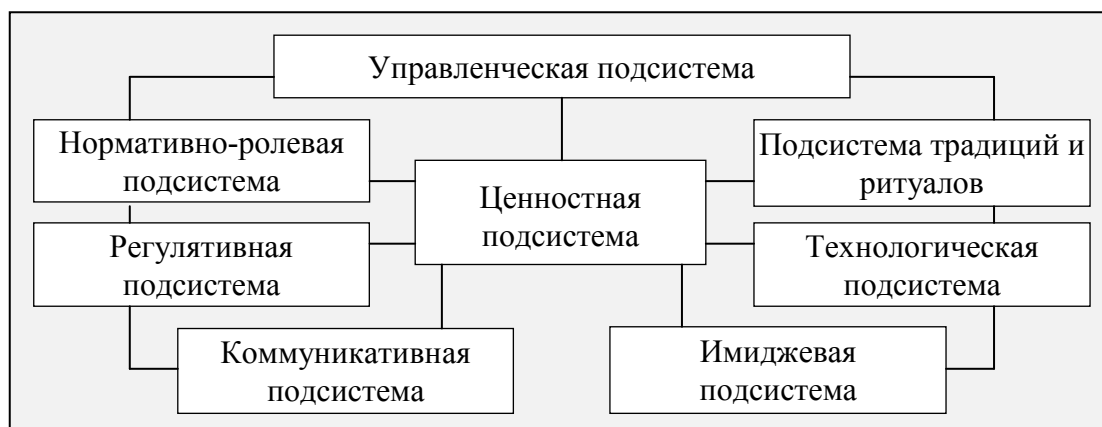


Рис. Система ОК предприятия

Представленные структурные компоненты ОК предприятия целесообразно дополнить соответствующими признаками и функциями (таблица).

Таблица

Взаимосвязь структуры, признаков и функций ОК

Структурная составляющая (подсистема) ОК	Признаки ОК	Функции ОК
Ценностная: система ценностей, философия, миссия организации	Ценностная интеграция: объединяет ценности собственников, руководства, сотрудников организации и ее клиентов в единую систему	формирование системы ценностей предприятия; передача самоидентичности
Нормативно-ролевая: нормы, правила, распределение ролей	Интеграция в систему корпоративных норм и правил: обеспечивает предсказуемость поведения сотрудников в процессе труда, применение стандартов поведения наиболее соответствующих организации	контроля и регулирования поведения членов коллектива
	Интеграция в систему ролей организации: отражает функциональные требования организации	обеспечение внутренней целостности организации и устойчивости
	Латентность: выражается в стереотипах поведения	формирование лояльности членов организации по отношению к организационным нормам и правилам
Традиций и ритуалов: легенды, ритуалы	Преимственность: сохранение и передача традиций и культуры организации	социализация и адаптация новых сотрудников
Регулятивная: требования к потенциальным членам организации, процедура отбора, продвижение по служебной лестнице	Селективность: наличие системы, регулирующей членство в организации	охранная (найм и продвижение персонала, соответствующего ценностной системе организации)

Коммуникативная: внутренние и внешние коммуникации	Информативность: достаточность, доступность и достоверность информации о компании у внутреннего и внешнего клиента, наличие обратной связи	коммуникативная
Имиджевая: корпоративный стиль	Идентификация: выделяет предприятие среди других, производящих аналогичную продукцию	формирование имиджа, деловой репутации
Технологическая: организация технологических процессов, способность адаптироваться и изменяться	Клиенториентированность: удовлетворение потребностей клиентов Креативность: внедрение инноваций, развитие личностного потенциала сотрудников	адаптивность (реакция организации на требования рынка и потребителя)
Управленческая: определяет набор ценностей организации, тип коммуникативной системы, мотивацию персонала, инвестиции в персонал	Мобилизационный: трансляция организационных ценностей, правильное восприятие ценностей персоналом, взаимосвязь между ценностями и личным благополучием работников	идеологическая (основа сплочения персонала, формирование причастности к деятельности компании)

Каркас системы культуры ОК (см. рисунок) формирует управленческая составляющая, которая определяет базовую идеологию компании. Изменяются рынки и технологии, меняется руководство и мода на отдых, а базовая идеология успешной организации остается неизменным руководством к действию. В свою очередь идеология компании находит свое отражение в ключевых ценностях и миссии организации (ценностной подсистеме), объединяя в единую систему ценностей интересы всех заинтересованных лиц в деятельности компании.

Ценности, заложенные в основу функционирования предприятия, должны находить свое отражение в поведении персонала. Именно этому способствует нормативно-ролевая подсистема ОК, поскольку заложенные в ней нормы и правила обеспечивают порядок в организации и регулируют организационные отношения. А вот закрепление и усвоение необходимых для организации стереотипов поведения происходит на уровне подсистемы традиций и ритуалов. Данная подсистема ОК оказывает воспитательное влияние на персонал, поскольку отображает идеологию компании. С ее помощью новые сотрудники узнают, а сотрудникам со стажем напоминают о принятых в организации ценностях, нормах, правилах поведения.

Вся совокупность задекларированных в организации ценностей находит свое выражение в требованиях к компетенциям (корпоративных и профессиональных) персонала, что является основой отбора сотрудников и продвижения их по карьерной лестнице. На данном уровне работает регулятивная подсистема системы ОК, которая препятствует проникновению в организацию персонала, не разделяющего ценностные приоритеты компании. В свою очередь, технологическая подсистема регулирует деятельность организации в соответствии с требованиями внешней среды. Связующим звеном

между подсистемами ОК предприятия, а также непосредственно между предприятием и внешней средой выступает коммуникативная подсистема. Коммуникативная подсистема формирует единое информационное пространство и связывает в единое целое сотрудников организации, ее подразделения и внешнюю среду. А вот выделить предприятие среди других, производящих аналогичную продукцию, позволяет имиджевая подсистема, которая формирует корпоративный стиль и обеспечивает нужное восприятие компании у клиентов. В целом, эффективная система ОК позволяет предприятию достичь следующих результатов:

- улучшить показатели деятельности организации: качество услуг, уровень обслуживания клиентов, увеличить количество постоянных клиентов;
- улучшить отношение персонала к работе: демонстрация сотрудниками социально значимых типов поведения, причастность к деятельности организации, сплоченность коллектива, низкие показатели текучести кадров;
- индивидуальный рост и развитие: приобретение новых знаний, повышение квалификации.

Список литературы

1. Бузаева, Е.Г. Управление организационной культурой промышленных предприятий как социально-экономической системой [Текст] : дисс. ... канд. эк. наук / Е.Г. Бузаева. – Пенза, 2004. – 225 с.
2. Спивак, В.А. Организационная культура [Текст] / В.А. Спивак. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. – 224 с.
3. Тихомирова, О.Г. Формирование и развитие организационной культуры [Текст] : дисс. ... канд. эк. наук / О.Г. Тихомирова. – М., 2003. – 187 с.
4. Хаєт, Г.Л. Корпоративна культура [Текст]: навчальний посібник / Г.Л. Хаєт, О.Л. Єськов, Л.Г. Хаєт, С.В. Ковалевський, О.А. Медведєва, В.І. Кулійчук, Е.В. Яшина; під заг. ред. Г.Л. Хаєта. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.
5. Харчишина, О.В. Властивості організаційної культури: системний підхід [Електронний ресурс] / О.В. Харчишина // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2010. – № 2 (4). – Режим доступу до журналу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10hovksp.pdf
6. Шейн, Э. Организационная культура и лидерство [Текст] / Эдгар Шейн; пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. – СПб: Питер, 2002. – 336 с.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЕРЕДОВЫХ МЕТОДОВ ПОСТРОЕНИЯ МАРШРУТОВ ДОСТАВКИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Тюрин А.Ю.

профессор кафедры автомобильных перевозок Кузбасского государственного
технического университета им. Т.Ф. Горбачева, д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Кемерово

Рассматриваются вопросы применения метода раздельной доставки для составления маршрутов перевозок грузов пищевого назначения. На конкретном примере показывается преимущество применения метода раздельной доставки, приводящее к сокраще-

нию транспортных расходов, пробега автомобилей и повышению степени загрузки подвижного состава.

Ключевые слова: цепь поставок, задача маршрутизации, отдельная доставка, эвристический алгоритм, транспортные расходы.

Разнообразие форм и методов взаимодействия участников цепей поставок пищевого сектора экономики, нестационарность транспортных и производственных циклов, динамичность спроса и ограничение срока годности продукции порождают множество способов транспортного обслуживания участников данных цепей поставок.

Одним из обязательных этапов доставки груза является выбор маршрута перевозки, при котором будут соблюдаться все условия и ограничения, выдвигаемые со стороны потребителей и достигаться приемлемые результаты функционирования предприятий пищевого сектора в плане уровня запасов и оборачиваемости готовой продукции.

Задачи маршрутизации являются ключевыми в областях транспортных перевозок, перемещения и логистики. Существует 9 разновидностей задачи маршрутизации [1, 2], которые зависят от ограничений и требований, предъявляемых к системе доставки товаров пищевого назначения. Рассмотрим возможность применения одного из методов решения таких задач – метода отдельной доставки на следующем примере.

Пример описывает ситуацию, когда осуществляется обслуживание одного кластера (группы) потребителей продукции хлебопекарных производств, состоящей из 15 пунктов. Продукция доставляется в картонных ящиках. Для доставки используются ящики различной формы и массы. Средняя масса одного ящика составляет 8 кг. Перевозка продукции осуществляется автомобилями различной грузоподъемности (вместимости), максимальная загрузка которых в пересчете на картонные ящики составляет 150, 170 и 200 ящиков (физических единиц).

Маршруты доставки строились с помощью двух методов: метода Кларка-Райта [3] с последующим уточнением порядка объезда пунктов методом сумм и методом отдельной доставки [4-6].

Для уточнения эффекта применяемых методов были смоделированы различные ситуации обслуживания потребителей, различающиеся объемами поставок продукции. Исходные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные для маршрутизации методом отдельной доставки

Варианты поставок	Потребители														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Объем поставки в ящиках															
Автомобиль с максимальной загрузкой в 150 ящиков															
Вариант 1	87	115	90	100	57	36	73	60	100	90	54	63	55	77	75
Вариант 2	78	7	31	37	106	40	77	84	130	68	14	45	96	35	120
Автомобиль с максимальной загрузкой в 170 ящиков															
Вариант 1	87	22	20	86	12	14	73	21	20	90	26	23	32	77	98
Вариант 2	87	44	120	86	57	36	73	60	20	90	54	33	32	77	98
Вариант 3	87	115	90	86	57	36	73	60	100	90	54	63	55	77	75
Автомобиль с максимальной загрузкой в 200 ящиков															
Вариант 1	87	22	20	86	12	14	73	21	20	90	26	23	32	77	98

Результаты сравнительных расчетов по пробегу автомобилей комплексным методом Кларка-Райта и методом раздельной доставки показаны в таблице 2. Результаты, приведенные в таблице 2, показывают неоспоримое превосходство применения метода раздельной доставки при проектировании маршрутов, кроме 2 варианта при использовании автомобиля с загрузкой в 150 ящиков. Выигрыш от сокращения пробега автомобилей изменяется от 6 до 13% и в среднем по всем вариантам с учетом отрицательного эффекта составляет примерно 7%.

Таким образом, применение метода раздельной доставки улучшает показатели транспортного обслуживания потребителей по пробегу автомобилей и расходам по доставке при сохранении объемов поставок в течение отведенного периода завоза продукции.

Таблица 2

Сравнение методов Кларка-Райта и раздельной доставки

Варианты	Комплексный метод Клар-ка-Райта	Метод раздельной доставки	Выигрыш, %
	Общий пробег автомобилей по маршрутам, км		
Автомобиль с максимальной загрузкой в 150 ящиков			
Вариант 1	174,29	154,82	11,17%
Вариант 2	123,29	130,89	-6,17%
Автомобиль с максимальной загрузкой в 170 ящиков			
Вариант 1	103,93	90,51	12,91%
Вариант 2	120,04	112,76	6,07%
Вариант 3	157,44	131,20	16,66%
Автомобиль с максимальной загрузкой в 200 ящиков			
Вариант 1	87,28	81,77	6,31%

При проектировании маршрутов перевозок методом раздельной доставки изменяется конфигурация объезда пунктов. Пример порядка объезда пунктов для комплексного метода Кларка-Райта и метода раздельной доставки для 3 варианта при использовании автомобиля с загрузкой в 170 ящиков отражен на рис. 1 и 2 соответственно. На рис. 1 и 2 цифрой 0 обозначен пункт отправления (поставщик), а цифрами с 1 по 15 – потребители.

Как видно из приведенных рисунков 1 и 2, во втором случае при применении метода раздельной доставки коренным образом меняются маршруты перевозок за счет перераспределения поставок между маршрутами и за счет этого сокращается пробег автомобилей и повышается степень загрузки подвижного состава.

Преимущества использования метода и задачи раздельной доставки заключаются в следующем:

- ✓ общий объем поставки разделяется на партии и каждая партия завозится соответствующим маршрутом потребителю;
- ✓ за счет разбиения могут сократиться транспортные расходы;
- ✓ повышается степень загрузки подвижного состава;
- ✓ снижаются уровни запасов у потребителей.

Недостатки метода и задачи раздельной доставки проявляются в следующем:

- ✓ увеличивается сложность приема груза (дополнительное выделение грузчиков, выделение временных окон);
- ✓ сложность планирования рейсов особенно с дополнительным ограничением по времени;
- ✓ неопределенность разбивки объема поставки на отдельные партии завоза каждому потребителю.

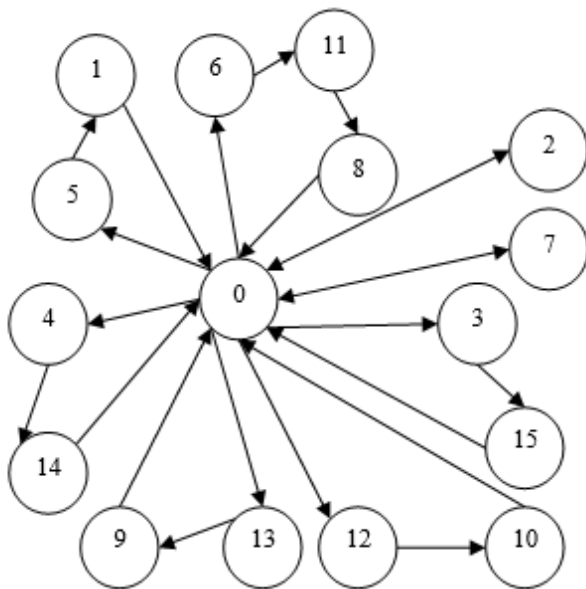


Рис. 1. Конфигурация маршрутов, полученных комплексным методом Кларка-Райта для 3 варианта при использовании автомобиля с загрузкой в 170 ящиков

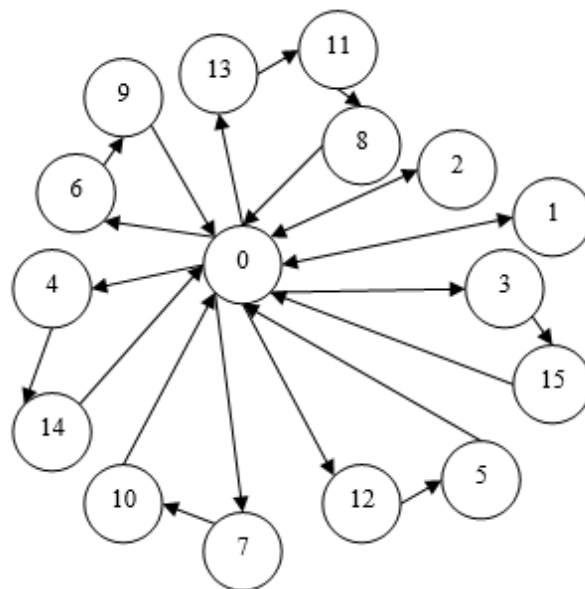


Рис. 2. Конфигурация маршрутов, полученных методом раздельной доставки для 3 варианта при использовании автомобиля с загрузкой в 170 ящиков

Задача раздельной доставки может использоваться при мелкопартионных перевозках при объеме поставок от 0,5 до 0,9 максимальной загрузки автомобиля, а также в некоторых случаях при меньших объемах спроса со стороны потребителей.

Выводы

Применение метода раздельной доставки позволяет сократить транспортные расходы по доставке товаров потребителям, улучшить загрузку автомобилей, и, как следствие, снизить средний уровень запасов у потребителей за счет частных и мелких поставок заказанной продукции. Использование частых поставок уменьшает стоимость разовой покупки продукции и, при определенных условиях, может привлечь дополнительных потребителей и расширить рынок сбыта. Если сбытовая сеть довольно сложная, включает оптовых и мелкооптовых покупателей, распределительные склады и т.д., которые управляются поставщиком (предприятием), то применение частых поставок снизит уровень запасов в каждом звене сети и, следовательно, уменьшит расходы на распределительную логистику.

Список литературы

1. Тюрин А.Ю. Модели транспортного обслуживания в цепях поставок пищевой промышленности // Вестник КузГТУ. – 2011. – № 4. – С. 89-92.

2. Тюрин А.Ю. Транспортно-логистическое обслуживание цепей поставок пищевой промышленности: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2013. – 45 с.

3. Clark G., Write J. W. Scheduling of vehicles from central depot to a number delivery points // Oper. Res. Quart. – 1964. – 12, № 4. – P. 568-581.

4. Dror M., Trudeau P. Savings by split delivery routing // Trans. Sci. – 1989. – 23. – P. 141-145.

5. Тюрин А.Ю. Транспортно-логистическое обслуживание цепей поставок пищевой промышленности: дис. ... докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2013. – 340 с.

6. Тюрин А.Ю. Управление транспортировкой в цепях поставок пищевой промышленности: Монография. – М.: Креативная экономика, 2011. – 280 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ МАРШРУТОВ ДОСТАВКИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ С УЧЕТОМ ДИНАМИКИ СПРОСА

Тюрин А.Ю.

профессор кафедры автомобильных перевозок Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева, д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Кемерово

Рассматриваются вопросы влияния динамики спроса на выбор схем транспортного обслуживания и формирование устойчивых маршрутов перевозок грузов. Приводятся зависимости спроса группы потребителей, на основе которого формируются зоны транспортного обслуживания. На основе сравнения двух эвристических методов показывается эффективность применения метода поиска с запретами для планирования маршрутов доставки готовой продукции.

Ключевые слова: схемы доставки продукции, динамика спроса, развозочный маршрут, зона обслуживания, метод Кларка-Райта, метод поиска с запретами.

Задача организации доставки готовой продукции мелкими партиями на развозочных маршрутах считается довольно сложной, так как относится к классу комбинаторных. Было разработано несколько десятков методов ее решения, которые хорошо описаны во многих источниках, например, в [1-3].

В качестве базовых методов применялись точные методы решения (симплекс-метод, метод ветвей и границ), а также некоторые приближенные, среди которых наибольшую популярность приобрел метод Кларка – Райта. Большое количество методов, относящихся к задачам развоза, рассмотрено в работе [3].

В работе [4] сделана попытка решить задачу новым эвристическим методом, идея которого основана на разбиении множества потребителей на кластеры (зоны обслуживания), в результате чего количество итераций для достижения приемлемого решения снижается. Следовательно, уменьшаются время решения задачи и транспортные расходы по доставке продукции по сравнению с известными алгоритмами.

Основной недостаток рассмотренных методов – использование статических, одноразовых данных для построения модели маршрутизации. Отсутствие предыстории и динамики спроса на готовую продукцию приводит к тому, что каждый потребитель рассматривается как отдельный элемент транспортной системы, и в связи с этим размерность задачи сильно увеличивается, что приводит к значительным затратам времени и средств для получения оптимального решения.

Использование же динамических данных позволяет оценить устойчивость спроса во времени, а группировка потребителей по территориальному признаку позволяет резко снизить размерность задачи и, следовательно, повысить эффективность оперативного управления перевозками за счет сокращения времени расчета основных параметров транспортного процесса.

На рис. 1 представлена диаграмма спроса на пшеничный хлеб в некоторых торговых точках г. Кемерово. Данные были собраны за 3 месяца. В течение этого времени: в спросе наблюдались периоды роста и падения у большинства заказчиков. В целом задача организации доставки готовой продукции каждому потребителю с учетом динамики спроса была бы сложна, если бы не было замечено, что объединение некоторых получателей по территориальному признаку дает относительно устойчивую картину спроса за рассмотренный период.

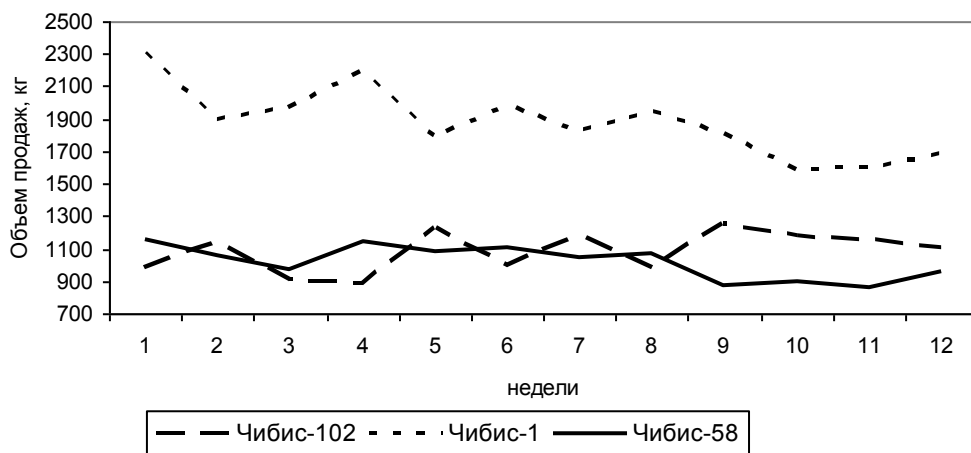


Рис. 1. Объем реализации пшеничного хлеба в магазинах Центрального района г. Кемерово

По этому принципу все потребители разбиваются на зоны (кластеры), и группа заказчиков, входящих в данный кластер, становится одним клиентом с общим объемом завоза, равным суммарной потребности всех потребителей данного кластера. Пример конфигурации зон обслуживания представлен на рис. 2.

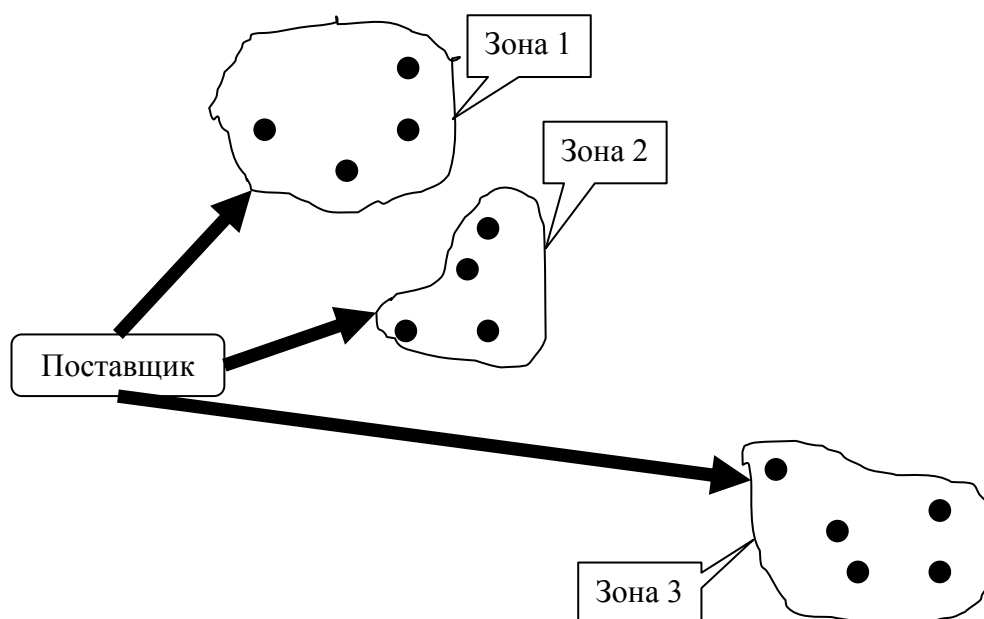


Рис. 2. Зоны обслуживания потребителей

Таким образом, задача маршрутизации решается в два этапа. На первом этапе составляется порядок объезда всех зон, сформированных на основе анализа данных спроса и агрегации группы потребителей в виде одного условного заказчика. При формировании маршрутов учитывается ограничение по грузоподъемности транспортных средств. На основании предварительной маршрутизации закрепляются автомобили за конкретными зонами обслуживания.

На втором этапе определяется порядок объезда пунктов в составе каждой зоны, на основании которого формируются окончательные маршруты задания каждому автомобилю.

При проектировании маршрутов доставки помимо выбора метода решения задачи учитываются особенности системы доставки, в связи с чем необходимо выбрать одну из моделей транспортного обслуживания, отраженных в [5-7]. Дополнительно при поставках пищевой продукции, особенно хлебобулочных изделий, необходимо проектировать несколько завозов товаров в течение дня каждому потребителю. В данном случае используется подход, описанный в [8, 9].

Рассмотрим пример ежесуточного планирования поставок хлебобулочной продукции в торговые точки. В качестве горизонта планирования принимается 5-дневный отрезок времени с 10.11.14 по 14.11.14 г. В рассматриваемом примере для сравнения были использованы методы Кларка-Райта (базовый вариант поставок) [10] и поиска с запретами (предлагаемый вариант поставок), рассмотренного, например, в работах [11, 12]. Результаты планирования поставок продукции за 5 дней приведены в таблице.

Результаты, представленные в таблице, показывают, что предлагаемый метод построения маршрутов доставки продукции по сравнению с базовым дает сокращение общего пробега автомобилей за 5 дней обслуживания на 11779,98 км и транспортных расходов на 220109,85 р.

Показатели работы автотранспорта за 5 дней поставок

Дата поставки	Метод Кларка-Райта (базовый вариант)		Метод поиска с запретами (предлагаемый вариант)	
	Пробег на маршруте, км	Транспортные расходы, р.	Пробег на маршруте, км	Транспортные расходы, р.
10.11.14	6640,4	133064,06	5392,94	105682,00
11.11.14	16281,9	337363,06	10942,68	254186,43
12.11.14	4648,28	93144,84	3235,76	63409,20
13.11.14	8964,54	179636,48	6201,88	121534,30
14.11.14	3984,24	79838,44	2966,12	58125,10
Выигрыш по сравнению с базовым вариантом			11779,98	220109,85

Подводя итог, можно сказать, что предварительный анализ динамики спроса на продукцию позволяет образовать более или менее устойчивые зоны обслуживания, а использование двухэтапного подхода к задаче маршрутизации приводит к довольно быстрому формированию плановых показателей работы подвижного состава, закреплению автомобилей за конкретными направлениями перевозок и получению оперативных графиков поставок продукции.

Список литературы

1. Baldacci R., Hadjiconstantinou E. A., Mingozzi A. An exact algorithm for the traveling salesman problem with deliveries and collections // *Networks*. – 2003. – 42. – P. 26–41.
2. Тюрин А.Ю. Эвристические методы решения задач доставки мелкопартионных грузов // *Вестник КузГТУ*. – 2007. – № 1. – С.51-55.
3. Laporte G. The vehicle routing problem: an overview of exact and approximate algorithms // *European Journal of Oper. Res.* – 1992. – 59(3). – P. 345-358.
4. Корягин М.Е, Тюрин А.Ю. Планирование автомобильных перевозок в торговой сети. // *Вестник КузГТУ*. – 2000. – №1. – С.43-45.
5. Тюрин А.Ю. Модели транспортного обслуживания в цепях поставок пищевой промышленности // *Вестник КузГТУ*. – 2011. – № 4. – С. 89-92.
6. Тюрин А.Ю. Транспортно-логистическое обслуживание цепей поставок пищевой промышленности: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2013. – 45 с.
7. Тюрин А.Ю. Транспортно-логистическое обслуживание цепей поставок пищевой промышленности: дис. ... докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2013. – 340 с.
8. Тюрин А.Ю. Моделирование логистических процессов на стадии сбыта с учетом распределения спроса // *Вестник КузГТУ*. – 2002. – №6. – С.92-95.
9. Тюрин А.Ю. Особенности работы автотранспорта в сбытовых системах пищевой промышленности // *Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та*. – 2009. – №4. – С.132-134.
10. Clark G., Write J. W. Scheduling of vehicles from central depot to a number delivery points // *Oper. Res. Quart.* – 1964. – 12, № 4. – P. 568-581.
11. Xu J., Kelly J.P. A network flow-based tabu search heuristic for the vehicle routing problem // *Transp. Sci.* – 1996. – 30. – P. 379–393.
12. Cordeau J.F., Gendreau M., Laporte G. A Tabu Search heuristic for periodic and multidepot vehicle routing problems // *Networks*. – 1997. – 30(2). – P. 105-119.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Храмцова О.О.

доцент кафедры бухгалтерского учета Новосибирского государственного университета экономики и управления, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

Храмцова Т.Г.

профессор кафедры статистики и математики Сибирского университета потребительской кооперации, д-р экон. наук, профессор,
Россия, г. Новосибирск

Бородина Ю.Б.

доцент кафедры финансов Новосибирского государственного университета экономики и управления, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается роль потребительской кооперации как социально значимого рыночного института, одного из факторов поддержания жизнеобеспечения сельского населения. Социальная деятельность кооперативных организаций, неразрывно связанная с функционированием их многоотраслевого хозяйственного комплекса, направлена на обеспечение занятости и самозанятости населения, формирование доходов сельских жителей, улучшение среды обитания, развитие инфраструктуры села, что способствует поддержанию социальной стабильности в обществе.

Ключевые слова: социальная политика, социальная ответственность, потребительская кооперация, социальная деятельность.

Кризисные явления в экономике неизбежно оказывают негативное влияние на снижение уровня жизни российского населения, что накладывает повышенные требования к социальной политике государства.

В условиях рыночной экономики эффективной социальной политикой является такая, которая обеспечивает условия для свободной деятельности человека по созданию материальных благ и услуг. Это политика, ориентированная не на иждивенческие настроения, а на активную жизненную позицию человека, способного самостоятельно позаботиться о себе и своей семье, ориентированного на повышение профессионализма, проявление инициативы. Социальная политика рассчитана на активную роль индивида, заинтересованное участие личности в собственной судьбе.

Важнейшими направлениями политики социального государства должны быть не только защита социально незащищенных слоев населения, но и создание условий для обеспечения занятости населения, чтобы каждый член общества имел возможность получить образование, профессию, поддержать свое здоровье.

Значение социальной политики включает в себе не только чисто социальные, но и экономические и социологические аспекты, которые в обобщенном виде можно свести к следующему:

- помощь социально незащищенным слоям населения;
- гармонизация социальных отношений, обеспечивающая социальную стабильность общества;
- достижение солидарности и единства общества на основе формирования соответствующих представлений о социальной справедливости;
- развитие человеческого капитала, интенсификация на его основе инновационной деятельности и, как следствие, улучшение качества экономического роста, повышение его стабильности и устойчивости.

Необходимость преодоления негативных последствий кризисных явлений в рыночной экономике повышает значимость рыночных институтов, реально поддерживающих жизнеобеспечение населения. Одним из таких институтов, функционирующих в сельской местности, испытавшей на себе самые тяжелые последствия рыночных преобразований, является потребительская кооперация как общественно-хозяйственная организация и субъект рыночной экономики, органично встроенный в систему сельской экономики, обслуживающий более 20 млн. человек сельского населения.

Концептуальную основу реализации социальной политики потребительской кооперации предопределяет важнейший кооперативный принцип социальной ответственности, прописанный в Декларации о кооперативной идентичности, принятой Международным кооперативным альянсом.

Социальная ответственность означает добровольную деятельность потребительского кооператива, нацеленную на повышение уровня жизни, улучшение обслуживания своих членов, а также всех граждан, желающих пользоваться услугами кооператива без ущерба для других членов кооператива и общества.

Идеология социальной ответственности предопределена двойственной природой потребительского кооператива, который является хозяйствующим субъектом в условиях рынка и, с другой стороны, организацией общественной, основанной на демократических принципах. Связь между экономическим и социальным носит диалектический характер, для нее свойственно состояние единства и борьбы противоположностей, взаимодополнения друг друга. Устранение двойственности означает ликвидацию какой-то черты из взаимосвязанной пары, что не только искажает сущность явления кооперации, но и лишает его первопорядкового основания [3].

В условиях кризиса диалектическое единство экономического и социального усиливается, хотя обостряется и противоречие между ними. С одной стороны – рынок, требующий от кооперативов финансового благополучия; с другой стороны – забота о благе людей, в первую очередь, пайщиков, а также социально незащищенных слоев.

Социальная ответственность кооперативного сектора экономики реализуется на основе осуществления социальной деятельности. Социальная деятельность потребительской кооперации – это связанная с ведением финансово-хозяйственной деятельности потребительского кооператива форма влия-

ния на пайщиков, а также некооперированное сельское население, нацеленная на поддержание их материального и культурного уровня.

Социальная деятельность потребительской кооперации выступает более широким понятием, чем понятие социальной деятельности организации вообще. Если социальная деятельность организации подразумевает изменение социальных условий работников данной организации, то для деятельности потребительской кооперации социальный аспект распространяется не столько на ее работников, сколько, в первую очередь, на пайщиков, а также некооперированное население. Социальная деятельность потребительской кооперации рассматривается как реализация внешних и внутренних социальных программ, направленных на участие в формировании благоприятной среды обитания сельского населения. Потребительская кооперация представляет образец организации социального рыночного хозяйства [2].

Последствия социальной деятельности должны проявляться в различных аспектах. Обслуживаемое население имеет возможность реализации своей сельскохозяйственной продукции, товаров индивидуальной трудовой деятельности, благодаря закупочной деятельности кооператива. Это стимулирует самозанятость населения, формирование доходов сельских жителей. Пайщики получают право на экономическое участие и кооперативные выплаты, возможность образования и получения навыков управления, самореализации через участие в общественной жизни потребительского общества. Оказание услуг населению, торговое обслуживание в отдаленных населенных пунктах улучшает среду обитания, способствует развитию инфраструктуры села.

Органы муниципального управления имеют гарантированные налоговые поступления от организаций потребительской кооперации, используют опыт демократических основ в принятии управленческих решений, приобретают союзника в реализации программ социальной защиты населения.

В государственном масштабе потребительская кооперация принимает участие в решении таких социальных программ, как обеспечение занятости, развитие АПК, импортозамещение товаров народного потребления в условиях кризиса. Общество в целом выигрывает в стабилизации и гармонизации социальных отношений, устойчивости экономического развития.

Вклад кооперативных организаций в развитие сельских территорий актуализирует оценку деятельности региональных потребсоюзов в сравнении с другими организациями, находящимися примерно в одинаковых условиях [4]. Очевидно такой подход наиболее обоснован при сопоставлении экономических показателей. Показатели социальной деятельности сложнее поддаются моделированию, невозможно предложить комплексный показатель, который бы логически интерпретировался или выбрать один показатель в качестве результативного. В этом случае допустим обычный рейтинговый подход на основе определения ранга каждой организации по каждому показателю с последующим суммированием рангов. Это позволит выявить передовые и отстающие организации, оптимальные организационные структуры, способствующие гармонизации социальных отношений в сельской экономике.

Список литературы

1. Плышевский, Б.П. О методологии оценки социальной ориентации экономики [Текст] / Б.П. Плышевский // Вопросы статистики. – 2013. – № 9. – С. 33-37.
2. Храмцова, Т.Г. Роль потребительской кооперации в социализации экономики [Текст] : учеб. пособие / Т.Г. Храмцова. – Новосибирск : СибУПК, 2002. – 104 с.
3. Храмцова, Т.Г. Социальная миссия кооперативной модели хозяйствования [Текст] / Т.Г. Храмцова. – Новосибирск : СибУПК, 2002. – 28 с.
4. Храмцова, Т.Г., Храмцова, О.О. Статистический подход к сравнительной оценке деятельности региональных кооперативных организаций [Текст] / Т.Г. Храмцова, О.О. Храмцова // Вестник НГУЭУ. – 2013. – № 2. – С. 126-135.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: КРАТКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА И ПЕРСПЕКТИВА¹

Шакирова Р.К.

доцент кафедры анализа и учета Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Йошкар-Ола

В статье приводится краткий ретроспективный анализ налоговой политики Российской Федерации за период с 1998 года по настоящее время. Также отражена перспектива развития отечественной фискальной политики, наметившаяся с 2009 года, выражающаяся в усилении ее фискальной составляющей и некотором увеличении объема налоговых компетенций субъектов РФ.

Ключевые слова: налоговая политика, экспансионистская фискальная политика, меры налогового стимулирования, дискреционная и недискреционная (автоматическая) фискальная политика, встроенные стабилизаторы.

Применявшиеся в России начиная с 1998 года приемы дискреционной фискальной политики, выражающиеся в манипулировании налогами путем сокращения уровня налоговой нагрузки на налогоплательщиков, являются приемами экспансионистской (стимулирующей) фискальной политики. Сокращение уровня налоговой нагрузки позитивно отразилось на экономике страны. В период с 1998 по 2008 годы был предпринят ряд мер, имеющих характер налогового стимулирования:

- упорядочивание перечня налогов и сборов;
- уменьшение основных налоговых ставок по налогу на прибыль до 20 % и по налогу на добавленную стоимость до 18 %;
- введение единого социального налога с регрессивной шкалой ставок и уменьшение размера максимальных ставок по налогу до 26 %;
- установление пропорционального способа исчисления налога на доходы физических лиц с основной ставкой 13 % (несмотря на многочисленные

¹ Материал подготовлен при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 14-12-12005 а(р).

споры, данная мера способствовала легализации доходов населения и общей стабилизации подоходного налогообложения);

- введение транспортного налога, заменившего ряд налоговых платежей,

- установление системы специальных налоговых режимов и т. д. [1].

Стимулирующая фискальная политика в сочетании с другими мерами государственного регулирования дала положительный экономический эффект. Вместе с тем методы дискреционной политики целесообразно сочетать с методами недискреционной фискальной политики, одним из основных приемов которой является применение такого встроенного стабилизатора как система прогрессивного налогообложения. В мировой практике данный способ налогообложения широко используется в части налогов на доходы физических лиц и корпораций.

В отечественной налоговой системе механизм встроенных стабилизаторов не работает, так как единственным прогрессивным налогом на сегодняшний день является малоэффективный (как с фискальной так и с регулирующей точки зрения) налог на имущество физических лиц. Однако, учитывая реалии отечественной экономики, следует предполагать, что прогрессивное налогообложение прибыли организаций будет оказывать угнетающее воздействие на бизнес, и, соответственно, нежелательно [2].

Введение прогрессивного налога на доходы физических лиц без значительных отрицательных последствий возможно лишь при условии, что разрыв между ступенями шкалы налоговых ставок будет незначительным. Осмелимся утверждать это, несмотря на то, что при применении недискреционной фискальной политики величина циклических (автоматически возникающих) бюджетных дефицитов и излишков и достигнутая стабильность зависят от восприимчивости налогов к изменениям уровня ВВП. Необходимо учитывать, что изменения в государственной политике и законодательстве, устанавливающие прогрессивность системы чистых налогов (налоги минус трансферты и субсидии), оказывают влияние на степень достигнутой автоматически стабильности, но встроенные стабилизаторы способны лишь уменьшить, но не устранить крупные изменения равновесного ВВП [2].

Начиная с 2009 года, наблюдается постепенное и неявное сворачивание экспансионистской фискальной политики, на что указывают следующие факты. В 2009 году было принято решение об отмене единого социального налога и замене его обязательными платежами во внебюджетные фонды, тарифы которых в совокупности оказались на 30 % выше основной ставки единого социального налога. Кроме того, под лозунгом оптимизации налоговых расходов бюджета в период с 2009 по 2014 годы был отменен ряд льгот по налогу на имущество организаций и земельному налогу, значительно уменьшавших налоговую нагрузку на налогоплательщиков [3].

Были внесены поправки в налоговое законодательство по налогу на имущество организаций (в части увеличения налогового бремени по объектам недвижимости организаций сферы торговли, общественного питания и бытового обслуживания). Данное изменение коснулось также субъектов,

применяющих специальные налоговые режимы: упрощенную систему налогообложения и систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Указанные лица лишаются права на освобождение от уплаты налога на имущество организаций по объектам недвижимости, переведенным на порядок налогообложения исходя из кадастровой стоимости [3].

В 2013 году вместо планировавшегося налога на роскошь были введены повышающие коэффициенты транспортного налога в отношении дорогостоящих легковых автомобилей. В конце 2014 года был принят закон о введении в действие главы 32 Налогового кодекса РФ «Налог на имущество физических лиц», положения которой предполагают повсеместное увеличение уровня налогообложения имущества физических лиц, начиная с 2020 года. Установление местного торгового сбора новой главой 33 НК РФ, несмотря на недостаточную проработанность положений указанной главы, также подтверждают наличие попыток изменить вектор налоговой политики в сторону повышения ее бюджетной эффективности [1].

Указанные поправки имеют ярко выраженный фискальный характер и призваны способствовать сокращению дефицита бюджета и внебюджетных фондов. Регулирующий аспект поправок также очевиден: налоговая нагрузка перераспределяется, усиливаясь в сфере потребления и в таких отраслях, как торговля, общественное питание и бытовое обслуживание. При этом целесообразность повсеместного увеличения фискального пресса в отношении перечисленных отраслей является спорной, так как в данном случае следовало учесть неоднородность регионального развития страны, в частности, слабое развитие сферы услуг на периферийных территориях. В настоящее время процесс введения налога на объекты недвижимости исходя из кадастровой стоимости в регионах отдан в ведение территориальным органам исполнительной власти, что увеличивает объем налоговых полномочий субъектов РФ, равно как и введение новых глав (32 «Налог на имущество физических лиц» и 33 «Торговый сбор») состав части 2 Налогового кодекса РФ. Вместе с тем, указанные нововведения уменьшают степень определенности налогового законодательства и тем самым повышают уровень налоговых рисков для экономических субъектов.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс]: – Доступ из СПС «КонсультантПлюс»
2. Шакирова, Р. К. Налоговая политика в системе государственного антициклического регулирования / Р. К. Шакирова // Модернизация национальной экономики: проблемы и решения: коллективная монография. – М: ООО «ЭКЦ «Профессор», 2014. – С. 377–403.
3. Шакирова, Р.К. О снижении стимулирующей роли специальных налоговых режимов вследствие изменений налогового законодательства / Р. К. Шакирова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 18 (264). – С. 171–183.

О НОВЫХ ПОДХОДАХ К УСТАНОВЛЕНИЮ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ¹

Шакирова Р.К.

доцент кафедры анализа и учета Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Йошкар-Ола

В статье рассматриваются принципы установления налоговых льгот, которые провозглашаются в качестве новых подходов введения преференций по всем видам налогов и налоговых режимов в Основных направлениях налоговой политики на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговые льготы, налоговые расходы бюджета, бюджеты субфедерального уровня.

Одобренные в июле 2014 года Основные направления налоговой политики на 2015 год гласят, что приоритетом Правительства РФ в области налоговой политики в средне- и долгосрочной перспективе является дальнейшее повышение эффективности налоговой системы.

В качестве основных целей налоговой политики провозглашаются:

- сохранение бюджетной устойчивости и получение необходимого объема бюджетных доходов (т.е. усиление фискальной функции налогов);
- поддержка предпринимательской и инвестиционной активности, обеспечивающей налоговую конкурентоспособность страны на мировой арене (т.е. увеличение регулирующей составляющей налоговой системы) [1].

Как регулирующая, так и фискальная составляющая налоговой политики государства может быть повышена путем манипуляций с налоговыми льготами.

По данным ФНС РФ за 2013 год в Республике Марий Эл налог на имущество физических лиц (НИФЛ) в связи с применением налоговых льгот не уплачивало 33,4 % зарегистрированных налогоплательщиков, сумма льготы составила 33024 тыс. руб. – 55,4 % от суммы налога, начисленного к уплате. По земельному налогу льготами пользовалось 13,9 % от количества зарегистрированных организаций, сумма не уплаченного в связи с применением льготы налога составила 62508 тыс. руб. или 69,2 % от суммы начисленного налога. В отношении физических лиц значения всех указанных показателей по земельному налогу существенно ниже. Доля налогоплательщиков, пользующихся льготой по налогу на имущество организаций, составила 3,3 %, в то же время сумма льготы по налогу составила 364775 тыс. руб. – 28,4 % от суммы, начисленной к уплате по данному налогу.

Льготы федерального уровня по НИФЛ в РМЭ составляют 99,5 %, по земельному налогу в отношении организаций – 23,8 %, по налогу на имущество организаций – 25, 8 % [3].

Таким образом, значительное влияние на устойчивость доходов регио-

¹ Материал подготовлен при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 14-12-12005 а(р).

нальных и местных бюджетов оказывают принимаемые на федеральном уровне решения по установлению льгот. В этой связи предлагается строить налоговую политику Правительства России в среднесрочной перспективе исходя из следующих принципов:

1) отказ от установления на федеральном уровне новых льгот по региональным и местным налогам;

2) поэтапное принятие решений об отмене большинства действующих федеральных льгот по региональным и местным налогам;

3) передача на региональный или местный уровень полномочий по введению новых льгот по федеральным налогам и специальным налоговым режимам, доходы от которых поступают в бюджеты субфедерального уровня, а также по определению параметров предоставления указанных льгот;

4) введение процедуры оценки эффективности новых налоговых льгот в качестве обязательного элемента процесса введения льгот. Установление новых налоговых льгот на ограниченный период с дальнейшим принятием решения о пролонгации их действия с учетом результатов анализа ее эффективности;

5) включений в состав бюджетного процесса процедуры оценки общей величины и динамики налоговых расходов бюджетов всех уровней;

6) определение «источника» при принятии решения о введении новой льготы или иного стимулирующего механизма в рамках налоговой политики. В качестве такого источника может служить отмена неэффективных льгот (возможно, с заменой на аналогичный объем налоговых расходов) [1].

Необходимо отметить, что статья 56 НК РФ не дает достаточно точного определения понятия «налоговая льгота». В связи с этим может быть предложена следующая формулировка: налоговые льготы – инструмент налоговой политики, представляющий собой законное снижение налоговых обязательств отдельных категорий налогоплательщиков в результате применения специальных норм законодательства о налогах и сборах, направленных на достижение различных социально-экономических целей [2]. Кроме того, на сегодняшний день не решенной проблемой остается выбор методики оценки налоговых преференций.

Мониторинг налоговых льгот в регионах практикуется в течение ряда последних лет. В 2014 году законом РМЭ от 41-З от 30.10.2014 г. были отменены отдельные льготы регионального уровня по налогу на имущество организаций и транспортному налогу, с 2015 года прекращено также действие пониженной (13%) ставки по налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов».

Список литературы

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

2. Шакирова, Р.К. Налоговые льготы как инструмент регулирования развития региона // Р.К. Шакирова / Проблемы современной экономики. – Йошкар-Ола: Мар. гос. ун-т, 2014. – с. 115-120

3. Материалы официальной отчетности, опубликованные на сайте Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog.ru/rn12>