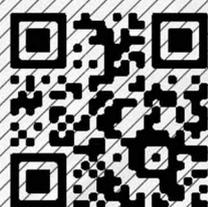
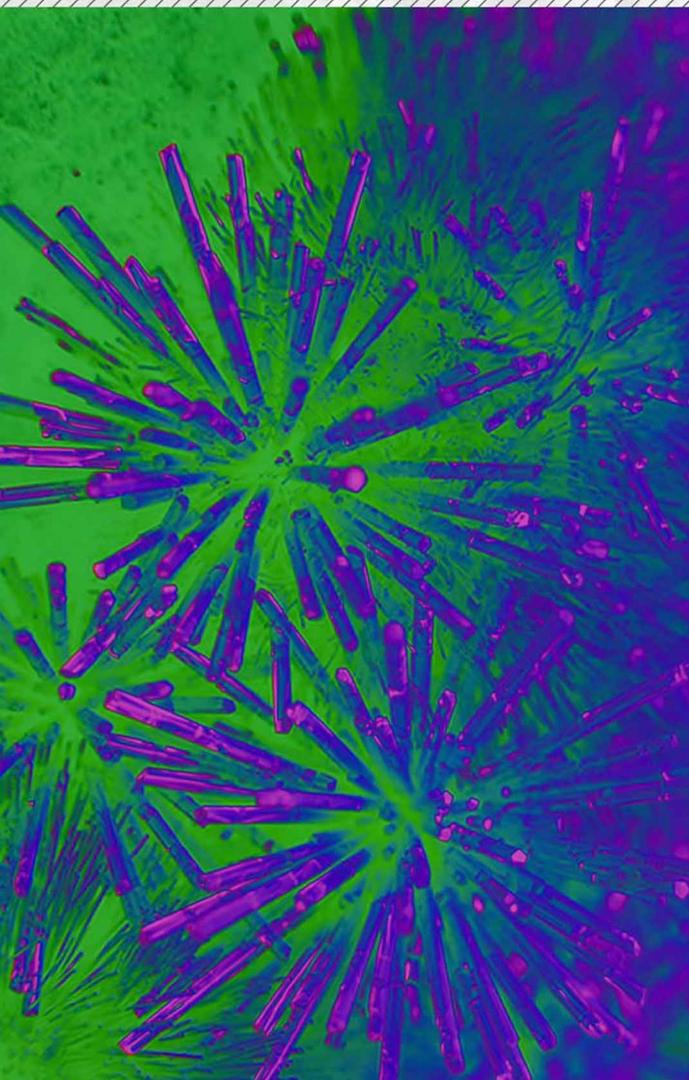




СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

ПЕРИОДИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СБОРНИК

ПО МАТЕРИАЛАМ XVIII МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 30 СЕНТЯБРЯ 2016 Г.



2016 № 9-4
ISSN 2413-0869

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 9-4

Периодический научный сборник

*по материалам
XVIII Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 30 сентября 2016 г.*

ISSN 2413-0869

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 9-4

Периодический научный сборник

Выходит 12 раз в год

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-65905 от 06 июня 2016 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Учредитель и издатель:

ИП Ткачева Екатерина Петровна

Главный редактор: Ткачева Е.П.

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

Телефон: +7 (919) 222 96 60

Официальный сайт: issledo.ru

E-mail: mail@issledo.ru

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

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

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

По материалам XVIII Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 30 сентября 2016 г.).

Редакционная коллегия

Духно Николай Алексеевич, директор юридического института МИИТ, д.ю.н., проф.

Васильев Федор Петрович, профессор МИИТ, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

Кондрашихин Андрей Борисович, профессор кафедры экономики и менеджмента, Институт экономики и права (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» в г. Севастополе, д.э.н., к.т.н., проф.

Тихомирова Евгения Ивановна, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, д-р пед. наук, проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ

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

Стариков Никита Витальевич, директор научно-исследовательского центра трансфера социокультурных технологий Белгородского государственного института искусств и культуры, к.с.н.

Ткачев Александр Анатольевич, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», к.с.н.

Шаповал Жанна Александровна, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», к.с.н.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Абдыкалиева Ж.Ш., Толегенова А.Д.</i> НАЛОГОВЫЙ РИСК: СУЩНОСТЬ, ВЛИЯНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ	5
<i>Андреанова Е.В.</i> ОЦЕНКА УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ	10
<i>Байгушкин А.А.</i> НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА В ПРОЦЕССЕ СБЫТА НЕФТЕПРОДУКТОВ В ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЯХ	13
<i>Бойкова А.В., Никишин А.Ф.</i> ИНФОРМАЦИОННЫЕ БАЗЫ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ.....	16
<i>Буйнова М.Э., Васильев В.В.</i> МЕРЫ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮФО.....	19
<i>Ветрова Е.А., Альховская М.С.</i> ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ	22
<i>Войт А.В.</i> ИНТЕГРИРОВАННЫЙ РОСТ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ: СПЕЦИФИКА КООРДИНАЦИОННЫХ ПРОЦЕДУР	28
<i>Ворожбит Е.Г.</i> ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА	30
<i>Данилова В.К., Вознюк В.А.</i> СЕМЕЙНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА	32
<i>Дегтева Д.С.</i> ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИВЕНТ-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ.....	35
<i>Дозорец Т.Г., Рожкова Е.В.</i> ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ СОТРУДНИКОВ КАК ФАКТОР УСПЕХА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	37
<i>Кайзер К.А.</i> СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	39
<i>Кириллова С.С.</i> РОЛЬ «ЭЛЕКТРОННОГО БЮДЖЕТА» В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ	44
<i>Котанджян В.А.</i> ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ КАК НОВАЯ ФОРМА РЫНОЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....	46
<i>Кузнецов А.А.</i> СИСТЕМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	48
<i>Кузьмич Н.П.</i> ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	51
<i>Кустова С.Б.</i> КРИТЕРИЙ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В АПК.....	53
<i>Леонов Е.Ф., Попов В.А.</i> ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ В ВУЗАХ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ.....	57
<i>Лисовой А.В., Бугрова С.М.</i> ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	61
<i>Малютина О.Е.</i> КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ	63
<i>Масагутова Р.С.</i> НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ	67

Мещерякова Ю.А. ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА НА ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА	70
Миронова В.Н. НЕКОТОРЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ	74
Моткова М.А. РАЗВИТИЕ IT-АУТСОРСИНГА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ	81
Никишин А.Ф., Иванов Г.Г. СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ	84
Панина А.О. СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, СКЛАДЫВАЮЩИЕСЯ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ	87
Перминов В.Е. РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ВЛАСТИ В РЕГИОНАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ..	90
Разумов И.А. К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ	93
Родионов В.В., Латыпова З.Н. АНАЛИЗ СОВМЕСТИМОСТИ МЕТОДИК ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА	96
Ромашкин Т.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ ...	98
Симон В.М., Тимченко А.И. ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ С ПОЗИЦИИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА	100
Слиденко А.М. ЧИСЛЕННО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ МЕТОД ПОИСКА ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДВУХСЕКТОРНОЙ ЭКОНОМИКОЙ	107
Старостина С.А. ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОЙ НАГРУЗКИ НАСЕЛЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ	112
Степанова Д.С., Бугрова С.М. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В КУЗБАССЕ	115
Тенеков А.Ю., Тенеков С.И., Соколкова О.И., Кочетов В.Л. ПРОМЫШЛЕННО-ИНДУСТРИАЛЬНОЕ РЫБОВОДСТВО ПРЕМИУМ-КЛАССА, ЗАЩИЩЕННОЕ ПЕРСОНАЛЬНЫМ ЧИПОМ: ОТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ К ПРАКТИЧЕСКОМУ МАСШТАБИРОВАННОМУ ВНЕДРЕНИЮ НА ТЕРРИТОРИИ ЕВРО-АЗИАТСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДРУЖЕСТВА.....	118
Трегубова А.М., Привалов Н.Г., Привалова С.Г. МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ АВИАКОМПАНИИ.....	121
Турысбекова Р.К. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	131
Фролова И.В., Демидова Ю.А. ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	136
Харитонов Г.Б. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ ВОДНЫМ ТРАНСПОРТОМ.....	138
Шипунов А.С. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ НА РЫНКЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК.....	140
Ячменева В.М., Тарасюк В.Д. ПРИНЦИПЫ И СВОЙСТВА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ЭЛЕМЕНТА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	144

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

НАЛОГОВЫЙ РИСК: СУЩНОСТЬ, ВЛИЯНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ

Абдыкалиева Ж.Ш.

ст. преподаватель кафедры учета и аудита, магистр экономических наук,
Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова,
Казахстан, г. Талдыкорган

Толегенова А.Д.

ст. преподаватель кафедры учета и аудита, магистр экономических наук,
Жетысуский государственный университет им. И. Жансугурова
Казахстан, г. Талдыкорган

В данной статье раскрывается сущность и содержание понятия «налоговый риск» на основе комплексного подхода к определению главных признаков экономических рисков.

Целью исследовательской работы является разработка мероприятий по совершенствованию налоговой стратегии и тактики для предотвращения налоговых рисков на основе их анализа.

Ключевые слова: налоговый риск, налоговый актив, релевантной информации, источники экспертизы, оценки вероятности, управление рисками.

Рациональный механизм налогообложения обеспечивает социально-экономическое развитие не только государства в целом, но и его регионов. Посредством механизма налогообложения мобилизуется более 90 процентов из всех доходов региональных бюджетов Республики Казахстан, в то же время налоги являются действенным инструментом государственного регулирования социально-экономических процессов.

Ускорением интеграционных процессов и осуществления радикальных преобразований экономического развития Республики Казахстан возможно только при активном и умелом использовании налогов как инструмента воздействия на социально-экономические процессы развития общества, что обуславливает необходимость теоретического осмысления содержания налогов, их роли и влияния на все стороны процесса общественного воспроизводства.

Налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования в Казахстане в большой степени зависит от того, в каких направлениях пойдет преобразование налоговой системы страны, насколько налоговая политика государства будет отвечать требованиям времени. Использование налоговых инструментов становится важным средством в оптимизации налоговых структур, их реструктуризации в национальных экономиках уделяется постоянное внимание.

Налоговый риск с точки зрения налогоплательщика – вероятность (угроза) доначисления ему налогов (сборов), пеней и штрафов в ходе налоговой проверки из-за возникших разногласий между налогоплательщиками и

налоговиками в трактовке налогового законодательства, которая может обернуться для хозяйствующего субъекта действительным возрастанием налогового бремени. Следует сразу отметить, что к налоговым рискам не следует относить потери, возникающие из-за арифметических ошибок или нечеткого понимания отдельных норм законодательства. Для налогоплательщиков налоговый риск означает риск возрастания налоговой нагрузки в силу того, что налоговый орган может признать рассматриваемую сделку недействительной (притворной или мнимой), объявить незаконным начисление налогов, которое сам налогоплательщик рассматривал как законное. Из-за неблагоприятной, точки зрения налогоплательщика, трактовки налоговым органом законодательства о налогах и сборах и обстоятельств спорного дела налогоплательщик может «нарваться» на налоговое бремя, которое может превысить ожидаемое. На увеличение этого бремени может повлиять и скрытая, неявная переплата налогов в бюджет, когда в спорных ситуациях налогоплательщик, перестраховываясь, намеренно завышает суммы налоговых отчислений. Практически в каждой компании имеются незначительные переплаты налогов, которые нередко в сумме своей превышают недоимки. Следует различать опосредованный риск – возможную утрату льгот, которые в будущем могли бы дать право на снижение налоговых выплат, и непосредственный риск – возможное увеличение выплат по какому-либо налогу.

Налоговый риск с точки зрения государства в лице его уполномоченных органов – это вероятность (угроза) недополучения налогов в бюджет и государственные внебюджетные фонды из-за задействия налогоплательщиками методов минимизации налогообложения, возможных в силу тех или иных недостатков в налоговом законодательстве.

Таким образом, можно сказать, что и для государства в лице его уполномоченных органов, и для налогоплательщиков общим в вопросе о налоговом риске является то, что причиной его возникновения выступают недостатки в законодательстве, которые нередко провоцируют возникновение спорных ситуаций, когда интересы компаний сталкиваются с интересами налоговых органов.

Как представляется, для понимания сущности налогового риска следует разобраться прежде всего в том, что такое риск вообще в хозяйственно-деловой жизни сравнить налоговый риск с другими видами риска.

Законодательство о налогах и сборах не только сложно, но и подвижно, а нередко даже и неопределенно, в частности из-за имеющихся противоречий между республиканским и местным налоговым законодательством. Налогоплательщики обязаны соблюдать не только налоговое законодательство, но и требования органов государства, уполномоченных его в налоговой сфере. Эти органы обеспечивают принудительное исполнение законов в профильных сферах, требуя часто исполнения и своих собственных (ведомственных) установлений. Нередко бывает и так, что требования одних государственных органов противоречат установлениям других, а это вызывает усиление неопределенности в правовом регулировании налоговой сферы. Обрисованная ситуация усугубляется еще имеющим место быть правотворчеством регио-

нальных и муниципальных властей, разным толкованием ими налоговых норм – все это создает предпосылки для возникновения и усиления различных налоговых рисков, особенно для организаций, имеющих филиалы в разных регионах.

Безусловно, свести на нет налоговые риски не удастся, хотя стремиться к этому нужно. Как представляется, работа по созданию условий для реализации программы снижения налоговых рисков включают постановку и решение следующих задач:

- устранение или максимальная минимизация противоречий в налоговом законодательстве;
- компетентная экспертиза изменений, вносимых в законодательство о налогах и сборах;
- возможно полная оценка потерь для бюджетной системы в результате предполагаемых изменений налогового законодательства;
- постоянный мониторинг законодательства о налогах и сборах с целью выявления в нем противоречий [1].

Выбор компанией налоговой политики по таким позициям несет в себе либо угрозу доначисления, либо возможность возврата налогов, то есть налоговый риск.

Налоговый актив появляется вследствие тех действий компании, которые создают вероятность возврата налогов. То есть суммы налогов, которые могут быть возвращены из бюджета по результатам подачи уточненных деклараций. Не считаются налоговыми рисками арифметические ошибки либо ситуации, в которых нет неопределенности в понимании норм законодательства.

Например, компания осуществляет расход, который прямо не предусмотрен налоговым законодательством. Существует риск, что указанный расход не будет признан налоговыми органами. Если база по корпоративному подоходному налогу не уменьшается на сумму этих расходов (поскольку вопрос спорный, компания выбирает консервативную политику и придерживается позиции налоговиков) – у компании есть налоговый актив, то есть возможность заявить эти расходы в будущем. Если же налоговая база по корпоративному подоходному налогу уменьшается на сумму таких расходов (компания выбирает путь спора, то есть агрессивную политику), у компании возникает налоговый риск – риск доначисления налогов, пени и штрафов при налоговой проверке.

Управление рисками и активами включает в себя следующие этапы: выявление (идентификация) рисков; оценка рисков (активов); мониторинг и контроль.

На каждом этапе компания может выбрать различные способы реагирования на риск:

1. Принять – оставить риск.
2. Снизить – разработать и внедрить мероприятия по снижению воздействия риска.

3. Избежать – полностью отказаться от деятельности, вызывающей риск.

4. Устранить – пересдать уточненные декларации и изменить учетную политику в будущем.

Первые два варианта свойственны компаниям с агрессивной налоговой политикой, соответственно вторые два – компаниям, выбирающим консервативный путь.

Для того чтобы выявить риски, необходим анализ «неопределенных налоговых позиций», то есть позиций компании в отношении налогового законодательства, в которых потенциально могут существовать расхождения с позицией налоговых органов [2, с. 15].

Выявленные налоговые риски могут быть оценены по двум параметрам – вероятности и материальности.

Оценка риска по материальности – риск оценивается исходя из фактических данных бухгалтерского и налогового учета с использованием синтетических и аналитических регистров: анализа счета, оборотных ведомостей и прочего. В случае отсутствия готовых стандартных отчетов в финансовой системе материальность риска оценивается с применением экономико-математических методов (прогноз рисков на основании коэффициентов роста, моделирование исходов) и прочего. Для оценки могут быть использованы фактические и прогнозные данные, предоставленные другими структурными подразделениями компании.

Существует три уровня материальности рисков:

- нематериальный – менее 0,005% от выручки;
- существенный – от 0,005% до 0,5% от выручки;
- значительный – свыше 0,5% от выручки.

Вероятность наступления риска оценивает эксперт в области налогообложения с использованием им профессиональных навыков и знаний на основе сложившейся практики по анализируемому вопросу, а также с учетом принципа верховенства закона над подзаконными актами. Результат указанного исследования отражается в экспертном заключении.

Существует три уровня оценки вероятности: низкий, средний и высокий.

При оценке вероятности оценивается вероятность наступления риска, то есть вероятность доначисления налоговыми органами сумм налогов, штрафов, пени. Однако при оценке также нужно учитывать шансы компании отстоять свою позицию в суде.

Для оценки вероятности существует алгоритм определения вероятности рисков, он является рекомендацией для начинающего эксперта. Алгоритм предусматривает анализ следующих факторов:

- собственной арбитражной практики компании;
- позиции налоговых органов по отношению к исследуемому вопросу;
- арбитражной практики других налогоплательщиков по схожим вопросам;
- заключений независимых экспертов.

Все выявленные риски и активы документируются в специально разработанных шаблонных формах.

После утверждения выявленных налоговых рисков и активов налоговый менеджер отслеживает изменение факторов, которые влияют на вероятность рисков:

- изменение арбитражной практики других налогоплательщиков;
- появление (изменение) собственной арбитражной практики;
- иные существенные события.

Мониторинг изменения рисков включает в себя не только анализ изменения вероятности, но и анализ изменения материальности, который также отражается в форме «Рабочий расчет» [3, с. 25].

Для управления налоговыми рисками в судебной практике необходимым является метод дополнительного документального подтверждения.

При этом важно указать на два принципиальных момента. В методе дополнительного документального подтверждения речь не идет о конкретизации каких – либо данных в тех документах, которые налогоплательщик должен иметь по законодательству.

Например, ряд авторов указывают, что во избежание налоговых рисков целесообразно включить в учетную политику для целей налогообложения положения о том, что именно организация понимает под естественной убылью при осуществлении своей деятельности и какими отраслевыми документами они руководствуются. В данном случае снижение налоговых рисков достигается за счет конкретизации тех документов, которые должны быть у налогоплательщика по законодательству, в данном случае – учетная политика для целей налогообложения.

Метод дополнительного документального подтверждения основан на том, что в случае возникновения налогового спора и рассмотрения этого спора в арбитражном суде налогоплательщик будет вправе предоставлять не только первичные документы, предусмотренные законодательством, но и любые другие документы, подтверждающие его позицию.

В качестве доказательств могут использоваться различные документы, особенности которых определяются в каждом конкретном случае спецификой хозяйственной операции. Такими документами, в частности, могут быть:

- экспертные заключения об экономической целесообразности проводимых хозяйственных операций;
- переписка с контрагентами;
- запросы и ответы на них от различных государственных органов;
- бизнес-планы компании;
- маркетинговые политики;
- внутренние приказы;
- аналитические справки, составленные как самой компанией, так и внешними консультантами [4, с. 28].

Таким образом, метод дополнительного документального подтверждения может использоваться налогоплательщиком для эффективного снижения налоговых рисков и наиболее перспективное его использование состоит в

том, что налоговые риски выявляются заранее (до налоговой проверки) самим налогоплательщиком и им составляются дополнительные документы, которые затем могут использоваться для защиты налогоплательщика при возможном споре с налоговым органом. Еще раз следует отметить, что такое документальное оформление должно отражать реально существующие обстоятельства.

Список литературы

1. Кодекс Республики Казахстан "О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 15.01.2014 года.
2. Пинская М.Р. Налоговый риск: сущность и проявления // *Налоги и финансы*. – 2009. – №2. – 43 с.
3. Семагина Е. Управление налоговыми рисками и активами // *Налоги и финансы*. – 2008. – №8(9). – 26 с.
4. Щекин Д. Метод дополнительного документального подтверждения как прием управления налоговыми рисками // *Налоги и финансы*. – 2010. – №8. – 31 с.

ОЦЕНКА УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Андреанова Е.В.

доцент кафедры экономики, канд. экон. наук, доцент,
ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова», Россия, г. Архангельск

В статье рассматриваются компоненты, определяющие уровень и качество жизни населения. Анализ этих показателей позволяет оценить состояние общества с учетом все возрастающих социально-экономических требований к определению уровня и качества жизни.

Ключевые слова: уровень и качество жизни населения, номинальный, реальный доход, степень неравенства доходов, потребительский рынок, прожиточный минимум.

Архангельская область – это территория, богатая природными ресурсами, но с явно неблагоприятными условиями для жизни населения. Как известно, что основными компонентами стандарта жизни являются здоровье, питание, доходы населения, условия труда и отдыха, а также социальные гарантии и социальная защита наиболее уязвимых граждан. Климатические условия Архангельской области, очень экстремальны и характеризуются высокой степенью влажности, контрастностью и переменчивостью среднесуточной температуры, атмосферного давления. А также к числу вредных для организма человека факторов следует отнести резкую фотопериодичность, которая в Архангельской области проявляется в виде биологической тьмы в течение 2-3 месяцев и биологических сумерек аналогичной продолжительности.

Анализ уровня жизни населения в регионе определяется такими показателями, как потребительская корзина и прожиточный минимум, а также

необходимо рассматривать доходы населения, потребительский спрос, торговлю, цены, занятость, образование, обеспеченность жильем.

Основным источником дохода населения Архангельской области является заработная плата. По данным статистики среднемесячная заработная плата в России в номинальном выражении в январе 2016 года составила 32 122 рубля., в то время как уже в конце 2015 года в Архангельской области она составляла 22934,3 тыс. руб.

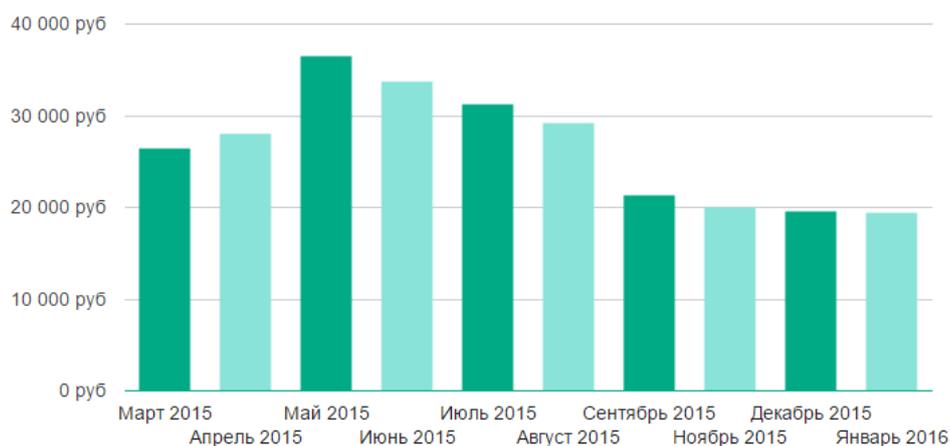


Рис. 1. Изменение средней заработной платы по Архангельской области

По мнению одних экспертов, в области существует четкое деление населения на социальные слои по уровню заработной платы. Выделяются средний класс с сравнительно высоким уровнем заработной платы и класс людей, чьи доходы не превышают уровня прожиточного минимума. Тем не менее, другая группа экспертов считает, что уровень заработной платы в области у всех групп населения сравнительно равный и, если возникают различия, то те жители Архангельской области, чьи доходы значительно превышают средние показатели, предпочитают эмигрировать в более крупные города России (Санкт-Петербург, Москва). Используя коэффициент Джини, как показатель, который характеризует степень неравенства доходов населения. Можно сравнить его среднее значение по РФ – 0,420, и в Архангельской области – 0,389. Коэффициент от среднего по РФ $= 0,389 \times 100\% / 0,421 = 92,6$. Это говорит о том, что расслоение населения есть, и оно ниже среднего. Это подтверждает сильную дифференциацию общества (неравенство в доходах, уровне жизни) [1].

Анализируя статистические данные, можно отметить, в январе-октябре 2015 г. реальная зарплата упала на 9,3%, а реальные располагаемые доходы снизились на 3,5% в годовом сопоставлении. При этом индекс потребительской уверенности, рассчитываемый Росстатом, существенно снизился в I кв. текущего года, но затем несколько вырос и стабилизировался к IV кв. Отмечая в этом периоде резкое сокращение реальных доходов и ухудшение потребительских ожиданий, наблюдаем падение потребления: розничный товароборот в январе-октябре снизился на 8,8% в годовом сопоставлении, а объем платных услуг населению – на 1,9%.

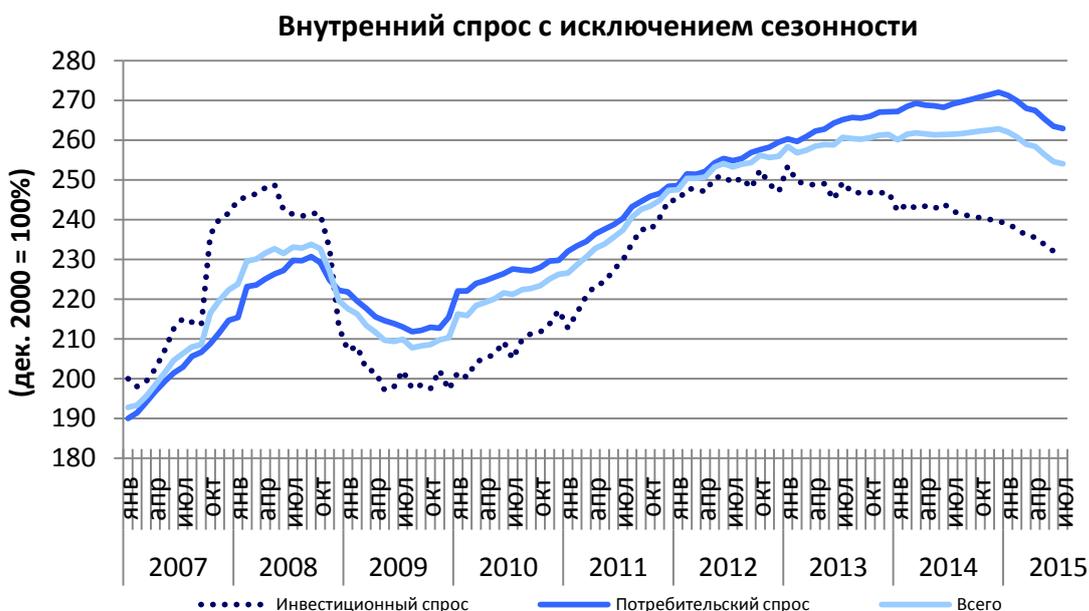


Рис. 2

На потребительском рынке области цены на товары и услуги в июне 2014 года выросли по отношению к декабрю 2013 года на 4,3%. (Для справки: по Российской Федерации потребительские цены выросли на 4,8%). Цены на продовольственные товары в Архангельской области увеличились на 7,0%, непродовольственные – на 2,9%, услуги – на 3,1 процента.

По данным рейтинга регионов по качеству жизни, Архангельская область (без НАО) занимает 64 место (НАО – 62 место) из общего списка 82 субъектов федерации. Сводный рейтинговый балл Архангельской области составляет 37,5239. Первое и второе места по качеству жизни в РФ занимают г. Москва (74, 17 баллов) и г. Санкт-Петербург (70,94 баллов) [2].

Иконникова О.В. отмечает, что при оценке качества жизни на региональном уровне возникают определенные проблемы. В ее исследованиях анализ качества жизни в Архангельской области показывает, что особенно сельские территории, которые расположены преимущественно в неблагоприятных природных условиях (полярной, лесотундровой и таежной природно-климатических зонах) характеризуются неблагоприятными экономическими факторами. Для региона характерна высокая степень урбанизации и расселение мелкими поселениями: в 14% населенных пунктах нет постоянного населения, а почти 2% населения области проживают в деревнях с численностью до 10 жителей. В области очень слабо развита транспортная сеть на 1 кв. км площади приходится 0,025 км сухопутных дорог. Отсюда происходят деградация сельских поселений и низкая эффективность вложений в сельское хозяйство [3].

Демографическая ситуация в регионе характеризуется следующими факторами: сокращением продолжительности жизни; ростом смертности среди мужчин трудоспособного возраста, миграционным оттоком населения из деревень. Численность населения Архангельской области к началу 2016 года не превысила 1 млн.173,8 человек, это на 9,5 тыс. меньше чем на 1 янва-

ря 2015 года. В регионе продолжается миграционный отток северян, доля которого в общей убыли составила 85% (8,1 тыс. человек). В основном молодёжь уезжает из региона, не видит возможности для самореализации, особенно в сельских территориях, где практически нет производства.

Еще одна проблема области – это невысокий уровень благоустройства жилищного фонда, его износ.

В Архангельской области в целом, есть много социальных преимуществ: пониженные показатели безработицы благодаря более устойчивому состоянию экономики области, хорошо сохранившееся начальное и среднее профессиональное образование, большой рост инвестиций, масштабные инвестиции в нефтяную промышленность и транспорт, развивается обрабатывающая промышленность.

Таким образом, все эти условия не могли не отразиться на качестве жизни населения и выступают как критерии экономического роста и развития региона.

Список литературы

1. База данных Федеральной службы государственной статистики по Архангельской области/официальная статистика/рынок труда и занятость населения [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://arhangelskstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/arhangelskstat/ru/statistics/employment/ (дата обращения 01.09.2016 г.).

2. База данных Федеральной службы государственной статистики: средняя заработная плата по 10-процентным группам работников [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/trud (дата обращения 01.09.2016 г.).

3. Иконникова О.В. Качество жизни населения Архангельской области проблемы его оценки // Российское предпринимательство. – 2013. № 22 С. 150-153.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА В ПРОЦЕССЕ СБЫТА НЕФТЕПРОДУКТОВ В ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЯХ

Байгушкин А.А.

аспирант 2 курса специальности «Экономика и управление народным хозяйством», ФГБОУ ВПО Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва, Россия, г. Саранск

В статье формирование основ нормативно-правового обеспечения качества является ключевым для вертикально интегрированных нефтяных компаний. Принятие комплексов документов и требований влечет за собой повышение конкурентоспособности и обеспечения качеством на всех этапах производства.

Ключевые слова: нефтеперерабатывающая отрасль, вертикально-интегрированная нефтяная компания, качество, менеджмент качества, сбыт нефтепродуктов.

Современная российская экономика перенесла серьезные структурные трансформации. У руля оказались вертикально интегрированные компании (ВИК) – крупные структуры, осуществляющие полный контроль над всеми этапами производственного цикла, включающего в себя разведку, добычу,

переработку сырья и сбыт готовой продукции. Стабильность и эффективность работы нефтегазовых компаний на сегодняшний день является основным фактором развития экономики России, влияющим на инвестиционный климат, валютный курс, доходы бюджета и другие ключевые аспекты. Поэтому в первую очередь изменения коснулись отраслей, связанных с добычей и переработкой нефтегазовых ресурсов, – вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК). Данные предприятия имеют стратегический характер, их деятельности характерны высокая инерционность развития, огромная капиталоемкость и концентрация материальных ресурсов, преимущественно монопольное положение на рынке и невозможность дублирования ряда производств на определенной территории. В связи с этим возникает необходимость и целесообразность осуществления жесткого государственного регулирования, контроля и обеспечения качества [2].

В рамках деятельности российских ВИНК нормативно-правовые основы обеспечения качества формируются за счет принятия ряда официальных документов [3]. Их можно классифицировать на национальные, отраслевые, корпоративные стандарты, федеральные законы, нормы и рекомендации в области стандартизации, общероссийские классификаторы технико-экономической, социальной и иной информации (рис.).

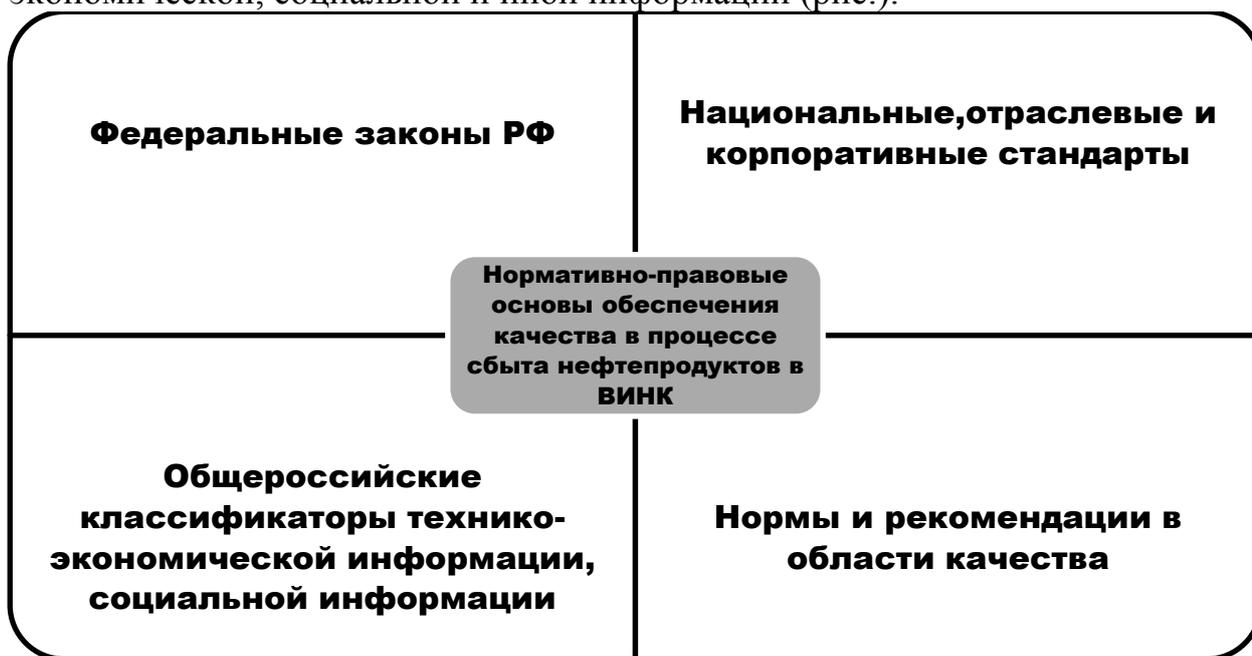


Рис. Нормативно-правовые документы обеспечения качества в ВИНК

Для многих нефтяных компаний России, стремящихся на международные рынки, принципиальное значение приобретает сертификация на соответствие международным стандартам [1]. Это в первую очередь необходимо для повышения конкурентоспособности нефтепродуктов и улучшения деятельности самой ВИНК. Для обеспечения общих подходов к менеджменту качества, гарантирующих удовлетворение потребностей клиента, используют единые международные стандарты – ISO 9000. Данный стандарт затрагивает исключительно систему менеджмента качества, не затрагивая технических характеристик продукции и требований к процессу производства. Стандарты

на системы менеджмента качества ВИНК (СТО НТК) серии 9000 базируются на стандартах ИСО серии 9000, представленных в таблице 1 [7].

Таблица 1

Комплекс стандартов на СМК ВИНК

Обозначение стандарта	Название стандарта
СТО НТК 9000	«Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»
СТО НТК 9001	«Системы менеджмента качества. Требования. Часть I. Общие требования»
СТО НТК 9001	«Системы менеджмента качества. Требования. Часть II. Специальные требования»
СТО НТК 9011	«Системы менеджмента качества. Руководящие указания по оценке систем менеджмента качества»
СТО НТК 9004	«Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению. Часть I. Руководство по анализу видов и последствий несоответствий при проектировании продукции и производственных процессов»
СТО НТК 9004	«Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению. Часть II. Руководство по применению методов обработки и анализа данных»
СТО НТК 9004	«Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению. Часть III. Руководство по планам качества»
СТО НТК 9004	«Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению. Часть IV. Проектирование продукции с использованием методов структурирования функции качества»
СТО НТК 9004	«Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению. Часть V. Рекомендации по самооценке соответствия СМК»
СТО НТК 9004	«Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению. Часть VI. Рекомендации по применению методов экономического анализа эффективности процессов менеджмента качества».

Для осуществления нормативно-правового регулирования обеспечения качества в нефтяной отрасли используются различные по классификации документы и комплексы стандартов. В рамках ВИНК выделяются основные документы и требования, которые затрагивают процесс сбыта нефтепродуктов, а именно деятельность автозаправочных станций.

К ним относят требования стандартов, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Стандарты, содержащие требования к нефтепродуктам в процессе сбыта

Обозначение стандарта/требования	Название стандарта/требования
ГОСТ Р 51105	Топлива для двигателей внутреннего сгорания. Неэтилированный бензин
ГОСТ Р 51866	Топливо моторное. Бензин неэтилированный. Технические условия.
ГОСТ Р 52368	Топливо дизельное Евро. Технические условия
ГОСТ Р 55475	Топливо дизельное зимнее и арктическое депарафинированное. Технические условия
ТУ 38.401-58-171	Бензины автомобильные неэтилированные с улучшенными экологическими свойствами.
СТО 00044428-006-2013	Бензины автомобильные и фирменные. Требования и методы испытания
СТО 00044428-008-2014	Топливо дизельное фирменное. Требование и методы и испытания.

Формирование нормативно-правовых основ обеспечения качества в нефтяной отрасли является важной составляющей в деятельности вертикально-интегрированных нефтяных компании. Наличие и соблюдения комплексов стандартов и требований, федеральных законов и норм, обеспечивает высокую эффективность работы компаний, а также высокое качество на всех этапах производства нефтепродуктов, в частности реализации на автозаправочных станциях.

Список литературы

1. Закон Российской Федерации "О стандартизации" от 10 июня 1993 г. №5154-1.
2. Кузнецова Н.А. Преимущества вертикально интегрированных нефтяных компаний, как комплексного преобразования структуры управления // Современные научные исследования и инновации. – Сентябрь 2011. – № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2011/09/2767> (дата обращения: 14.09.2016).
3. Международный стандарт ИСО 9000. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. 2-е изд. 2000-12-15.180 2000.
4. Международный стандарт ИСО 9001. Системы менеджмента качества. Требования. 3-е изд. 2000-12-15. ISO 2000.
5. Международный стандарт ИСО 9004. Системы менеджмента качества. Руководство по улучшению деятельности. 2-е изд. ISO 2000.
6. Синогейкина Е.Г. Совершенствование методов оценки вертикально-интегрированных компаний//Конгресс «10 лет оценочной деятельности в России. Итоги и перспективы». Интернет-ресурс <http://do.gendocs.ru/docs/index-7167.html>
7. СТО Газпром 9000-2006. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь

ИНФОРМАЦИОННЫЕ БАЗЫ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

Бойкова А.В.

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

Никишин А.Ф.

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

В современных условиях большое развитие получили информационные технологии, что, в свою очередь, привело к распространению электронной торговли. Такой вид торговли характеризуется высокой степенью конкуренции, что ведет к необходимости стимулирования продаж. Особенности стимулирования продаж с использованием информационных баз посвящена статья.

Ключевые слова: торговля, розничная торговля, стимулирование продаж, дистанционная торговля, электронная торговля, информационные базы.

В последние годы в мировой экономике произошли большие изменения, которые увеличили роль информации, знаний, а также информационных

технологий в жизни общества. Большую роль в повышении эффективности хозяйственной деятельности торговых организаций играют нематериальные ресурсы [11, 12]. В настоящее время наблюдается развитие Интернет-технологий, в том числе и в торговле [8]. Все больше людей заняты в сфере электронной коммерции, которая позволяет осуществлять бизнес-процессы, финансовые и торговые транзакции с использованием компьютерных сетей. Определенным потенциалом в развитии торгового бизнеса обладает использование дистанционных технологий торговли [2, 6].

Как и предсказывал Эйнштейн, человечество переживает информационный взрыв. С появлением компьютерной техники хранение, обработка и упорядочивание информации стало проще, а доступ к информационным ресурсам стал открытым благодаря сети Интернет. Таким образом, любой человек в любой точке мира может получить доступ к необходимым ему сведениям посредством компьютерной сети. Доступ к информации открыл новые возможности для ведения бизнеса, торговых операций, логистики [4, 10, 13].

В связи с ростом спроса и предложения на электронном рынке, возросла и конкуренция среди Интернет-магазинов [1, 3]. Потребителю стало сложно анализировать в выборке наиболее подходящего варианта при огромном количестве сайтов и продуктов/ услуг, необходимо анализировать преимущества и недостатки того или иного продукта/ услуги при постоянном переключении вкладок, а также навигации непосредственно на сайте [5]. В этой связи в настоящее время можно отметить появление сайтов-агрегаторов предложений, получивших популярность у потребителей. К числу таких сайтов можно отнести Avito, Авто.ру и многие другие.

Сайт-агрегатор по сути выступает в роли электронной витрины, на которой представлены предложения нескольких Интернет-ресурсов (страниц продавцов). Потребитель может осуществлять покупку непосредственно на сайте продавца либо с сайта-агрегатора. В свою очередь, сайты агрегаторы могут получать доход от своей работы как в виде комиссии за каждую покупку, так и путем оплаты за переходы. В настоящее время происходит процесс укрупнения и соединения агрегаторов и информационных баз в единые платформы для быстрого поиска подходящего варианта. Наиболее известны такие платформы, как aliexpress, aviasales, yandex market, uber. Все эти платформы специализируются на совершенно различных товарах и услугах, но всех них объединяет одно – укрупнение информационных потоков для удобного выбора индивидуально подходящего варианта.

К достоинствам таких сайтов можно отнести: быстрый и удобный поиск; предложение лучшей цены по рейтингу; сравнение предложений по различным критериям; различные промо-предложения и акции; самостоятельность отбора [7].

К недостаткам платформ относятся – требование предоставления наименьшей цены; более жесткая конкуренция; несовпадение информации с действительностью.

Укрупнённые информационные базы позволяют охватить большой поток потребителей, сделать поиск наиболее удобным, а также сдерживать цены [9].

Кроме того, существенное отличие подобных баз от стандартных систем поиска заключается в том, что потребителю не нужно платить за предоставление информации по тем критериям поиска, которые его интересуют: будь то поиск чайника или квартиры.

Таким образом, если ранее Интернет-магазинам необходимо было заниматься поиском средств самостоятельного продвижения в социальных сетях, поисковых системах, то в настоящее время возникает острая необходимость представления информации на различных сайтах-агрегаторах.

К сожалению, информационные платформы не в силах решить проблемы малого бизнеса. Ни для кого не секрет, что производители дают большие скидки при больших объемах закупки, соответственно закупочная цена крупных компаний гораздо ниже, чем у мелких, поэтому крупные игроки всегда смогут предложить лучшую цену или акцию.

В качестве заключения необходимо отметить, что продвижение товара через сайты-агрегаторы является эффективным способом стимулирования продаж в сети Интернет.

Список литературы

1. Алексина С.Б., Шипилова С.С. Повышение конкурентоспособности в электронной торговле // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 (58). С. 429-432.
2. Бережная Ю.В., Панкина Т.В. Направления повышения конкурентоспособности торговых организаций // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 (58). С. 437-439.
3. Губанова Н.Н., Майорова Е.А. Современное состояние и перспективы развития электронной торговли в России. В сборнике: Управление инновациями в современной науке Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 31-32.
4. Дыганова Р.Р., Иванов Г.Г. Классификация организаций электронной розничной торговли. В сборнике: Современные проблемы развития техники, экономики и общества Материалы I Международной научно-практической заочной конференции. Научный редактор А.В. Гумеров. 2016. С. 171-173.
5. Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Факторы, определяющие поведение покупателей в сети Интернет // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6-4 (50). С. 24-26.
6. Иванов Г.Г. Развитие торговых организаций: Монография. – М.: Компания Спутник+, 2005.
7. Ильяшенко С.Б. Стимулирование продаж в электронной торговле. В сборнике: Инструменты и механизмы современного инновационного развития Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 138-141.
8. Ильяшенко С.Б. Актуальные проблемы развития электронной торговли в России. В сборнике: Закономерности и тенденции развития науки в современном обществе сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. 2016. С. 70-73.
9. Лебедева И.С., Шипилова С.С. О конкурентоспособности социально ориентированных торговых Интернет-проектов. В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления сборник статей. Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 109-113.

10. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. Potential of the Internet network in formation of the assortment of the trade organizations // European science review. 2016. № 1. С. 208-210.

11. Майорова Е.А. Экономическая эффективность нематериальных активов в розничной торговле // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1 (49). – С. 233-235.

12. Майорова Е.А. Нематериальные ресурсы торговых организаций // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 2 (15). С. 111-122.

13. Панкина Т.В. Электронная коммерция и электронная торговля: подходы к классификации // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2008. № 5. С. 80-84.

МЕРЫ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮФО¹

Буянова М.Э.

профессор кафедры экономической теории и экономической политики,
д-р экон. наук, профессор, Волгоградский государственный университет,
Россия, г. Волгоград

Васильев В.В.

заместитель директора департамента межбюджетных отношений,
Министерство финансов РФ, Россия, г. Москва

В статье выявлена сохраняющаяся на протяжении нескольких лет тенденция неравенства в развитии регионов ЮФО, которая не является динамичной. Градация регионов остается неизменной. Авторы отмечают практическую значимость разработанных мер по регулированию дифференциации социально-экономического развития регионов в Южном федеральном округе.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие регионов, региональная политика, территориальная дифференциация.

С проблемой регионального неравенства и механизмов его преодоления сталкиваются практически все страны с большой территорией, в частности наша страна, ещё со времен существования СССР. Несмотря на то, что рост экономического неравенства регионов характерен для многих стран, отличительной особенностью РФ является высокая степень поляризованности диапазона между максимальными и минимальными показателями их социально-экономического развития.

Анализируя уровень дифференциации социально-экономического развития регионов Южного федерального округа, можно выявить наличие определенной тенденции. На протяжении нескольких лет неравенство в исследуемом развитии регионов существует, но не является динамичным. Градация

¹ Работа выполнена в рамках гранта РГНФ при поддержке Администрации Волгоградской области (№ 16-12-34012 «Формирование и совершенствование механизма коммерциализации научно-технических разработок в регионах РФ»).

регионов остается неизменной. Поэтому, необходимо провести меры по следующим направлениям:

1. Структурная модернизация и реновация производственных фондов в регионах, в первую очередь, в основных отраслях промышленности, таких как машиностроение, нефтехимической промышленности, индустрии строительных материалов, агропромышленного комплекса, а также усиление экспортной ориентации производства. По данным Росстата более 50% износа основных фондов зафиксировано в Волгоградской области – 52,5 % на 2014 год, а также в Астраханской области – 50,8%. Изношенность находится на критическом уровне. Обновление фондов даст новый толчок для развития производства, повысит производительность труда, а, следовательно, и увеличит прибыль организаций

2. Диверсификация отраслевой структуры промышленности, что поможет смягчить негативные эффекты от колебания конъюнктуры и сделает экономику региона более устойчивой к кризисам и сбоям. Например, в Республике Калмыкия сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – основные виды экономической деятельности. Промышленность региона развита слабо. Доминирующее положение занимает электроэнергетика при отсутствии своих производственных мощностей. В связи с этим кризис нескольких отраслей вызовет спад производства и доходов всей Республики.

3. Развитие энергетической инфраструктуры в нескольких направлениях. Во-первых, освоение новых месторождений шельфа Каспийского моря и Прикаспийского региона (на прибрежных территориях таких субъектов Южного федерального округа как Астраханская область и Республика Калмыкия). Во-вторых, развитие магистральных сетей для осуществления экспортных поставок, а также транзита нефти и газа (в страны Каспия и Центральной Азии) через регионы Южного федерального округа. В-третьих, повышение пропускной способности нефте- и газопроводов (Каспийского трубопроводного консорциума, нефтепровода Тихорецк-Новороссийск). Развитие Каспийского трубопроводного консорциума дало свои положительные результаты в Астраханской области.

4. Преодоление информационного расслоения регионов. Лишь 79,2 % предприятий в Волгоградской области используют в работе Интернет. В связи с этим актуальным становится осуществление проектов, связанных с облегчением получения хозяйствующими субъектами всех уровней предприятий, особенно малым, достоверной информации о рынках, товарах, ресурсах, контрагентов, конкурентах, инвесторах, изменений в законодательстве и прочее. В каждом регионе Южного федерального округа есть центры поддержки предпринимательства, которые оказывают информационно-консультационные услуги. Необходимо популяризовать данную программу, так как зачастую предприниматели не осведомлены о наличии подобных организаций. Помимо этого необходимо ускорить информатизацию регионов и повысить компьютерную грамотность населения. А также важным моментом является вовлечение в информационное пространство, в том числе «интернетизация», пригородов и «сельской глубинки» [3, с. 19]. Развитие информаци-

онных технологий позволит своевременно получать актуальную информацию, которая даст возможность экономическим субъектам региона эффективнее осуществлять свою деятельность.

5. Разработка и реализация федеральных целевых программ (ФЦП). Неравномерность развития регионов можно решить путем стратегического планирования социально-экономического развития и выравнивания возможностей по предоставлению бюджетных услуг регионам [2, с. 139]. Необходимо обеспечить взаимодействие государства и бизнеса, например, в рамках государственно-частного партнерства и развития социальной сферы. Комитет по делам федерации и региональной политики осуществляет работу по рассмотрению реализации целого комплекса мер для обеспечения взаимного согласования долгосрочных программных документов развития отраслей экономики и социальной сферы и взаимоувязки федеральных, региональных и муниципальных долгосрочных программных документов социально-экономического развития территорий. Важным направлением этой деятельности является осуществление координации мероприятий федеральных целевых программ, направленных на социально-экономическое развитие отдельных регионов РФ и их преобразование в долгосрочные ФЦП в установленных сферах деятельности федеральных органов власти с одновременным формированием соответствующей государственной политики и обеспечение нормативно-правовой базы в этой системе. Если проводимые комитетом меры будут действительно эффективны, то это будет способствовать уменьшению дифференциации развития субъектов РФ, в том числе и регионов ЮФО.

6. Решение задач экономического роста зависит от инновационного развития региона. Необходимо увеличить количество организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками. Например, в Калмыкии их всего 6. Также необходимо увеличить численность персонала занятого в этой сфере [1, с. 10]. Увеличив расходы в этой сфере регионального бюджета, в долгосрочной перспективе регион будет развиваться.

7. На территории Южного федерального округа проходят коридоры «Север – Юг» и «Транссиб». Это дает возможность создать глобальный Евроазиатский транспортный коридор. Учитывая тот факт, что количество перевозок между странами Азии, Китая и Европы постоянно возрастает, реализация этого направления очень перспективна для ЮФО. Это придаст новый импульс развитию ряда регионов Волгоградской, Астраханской, Ростовской областей, Республики Калмыкии, на территории которой планируется осуществления проекта канала «Евразия».

8. Развитие региональных бизнес-инкубаторов и программ поддержки малого и среднего предпринимательства. В каждом регионе Южного федерального округа есть порталы и центра развития малого и среднего бизнеса. Проводятся программы по обучению, информационные консультации и др. Например, в рамках реализации подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» государственной программы Республики Адыгея «Развитие экономики на 2014-2018 годы» Министерство экономического развития и торговли Республики Адыгея организует краткосрочное обучение

основам предпринимательства для начинающих субъектов малого и среднего бизнеса. Прохождение обучения основам предпринимательства с получением соответствующего документа является одним из условий предоставления компенсации затрат на создание собственного бизнеса начинающим предпринимателям.

В заключение можно отметить, что разработка и реализация мер по регулированию дифференциации социально-экономического развития регионов в Южном федеральном округе имеют очень важное значение. Несмотря на отделение Северо-Кавказского региона из состава ЮФО, различия в развитии субъектов округа сохранились. Наличие стратегий социально-экономического развития регионов ещё не гарантия того, что развитие в данных регионах выйдет на новую траекторию. На него могут оказать влияние множество как внешних, так и внутренних факторов. Тем не менее, необходимо знать ориентиры на пути регионального развития и искать пути выхода из сложившегося расслоения в этом развитии. Формирование сильных, независимых и устойчивых регионов страны даст опору для развития социальной сферы и экономики всего государства.

Список литературы

1. Буянова М.Э., Широ М.С. Принятие решения о коммерциализации НТР в условиях деятельности экономического кластера // Вестник ВолГУ. Серия 3. Экономика. Экология. № 4. 2015. С. 5-12.
2. Землянухина С.Г. Некоторые концептуальные аспекты повышения конкурентоспособности российских регионов // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2011. №1. С. 130-141.
3. Михайлова Н.А., Бабич Т.В., Смирнова О.С. Решение проблем физической и экономической доступности продовольствия в регионе // Вестник ВолГУ. Серия 3. Экономика. Экология. № 2. 2015. С. 15-22.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ

Ветрова Е.А.

доцент кафедры менеджмента и административного управления, канд. экон. наук, доцент, Российский государственный социальный университет, Россия, г. Москва

Альховская М.С.

студентка направления подготовки «Государственное и муниципальное управления», кафедра менеджмента и административного управления, Российский государственный социальный университет, Россия, г. Москва

Данная статья посвящена теме влияния санкций на экономическое положение России. В 2014 году Россия испытала ряд потрясений, которые непосредственно отразились как на экономике, так и на положение страны в целом. Введение санкций было шоком для страны. Нужно было предпринимать незамедлительные действия для решения возникших

проблем. Западные санкции были введены для ослабления положения России на мировой арене. Многие тенденции продолжают сохраняться и по сей день.

В статье рассмотрены экономические аспекты, которые были затронуты западными санкциями, а именно: оборонный, финансовый и энергетические сектора.

Ключевые слова: санкции, экономическое положение, геополитическая напряженность, продуктовое эмбарго, инфляция, рубль, валюта, безработица.

На протяжении двух последних лет Россия находится под санкциями стран Запада. Что не могло не отразиться на экономическом положении России. Начиная с 2014 года, ряд стран ввели санкции сначала на отдельных граждан Российской Федерации, на некоторые компании и групп лиц. Затем санкции были расширены и затронули некоторые сектора экономики России, такие как оборонный, финансовый и энергетические сектора.

В оборонном секторе США и ЕС сократили доступ к финансированию крупнейшим российским компаниям на срок более 30 дней и ввели запрет на экспорт продукции и технологий двойного назначения в отношении 14 компаний, имеющих отношение к оборонному комплексу. Санкции, ограничивающие сотрудничество с Россией в оборонной сфере, введены Великобританией, Израилем, Швейцарией и Швецией. В энергетическом секторе США и ЕС ограничили доступ к финансированию крупнейшим российским нефтегазовым компаниям. Кроме того, они ввели запрет на экспорт товаров и услуг (исключая финансовые услуги) или технологий в поддержку глубоководного бурения, разведки или добычи ресурсов на арктическом шельфе или сланцевого сырья. Вслед за ЕС санкции ввели Норвегия, Канада и Австралия [6, с. 478-481].

Ответные меры России не заставили себя ждать. Вследствие чего был введен запрет на ввоз товаров некоторых стран Европы и США сроком на один год. Продуктовое эмбарго распространилось на мясо, рыбу, молоко и молочную продукцию, морепродукты, овощи и фрукты и на полуфабрикаты из США, стран Европейского союза, Австралии, Норвегии и Канады. В дальнейшем этот список дополнили ряд других стран.

Эти меры, принятые Президентом Российской Федерации, для стран Запада имели отрицательный характер, а для России как отрицательные, так и положительные стороны.

К отрицательным можно отнести:

- Из-за запрета на ввоз продукции нужно было в кратчайшие сроки найти альтернативные решения и заключить новые договора поставки;
- Изъятие и уничтожение санкционных продуктов потребовало дополнительных затрат;
- Возросла стоимость продуктов (говядина, свинина, сыр, рыба замороженная, морковь, яблоки, крупы и бобы, сахар, подсолнечное масло, макаронные изделия) примерно в 2 раза;
- Выросли расходы на закупку импортного сырья для производства отечественных продуктов.

К положительным критериям можно отнести:

- Замещение импортных товаров отечественными, что позволило российским производителям занять внутренний рынок, тем самым повысилась конкурентоспособность внутри страны;

- Сотрудничество с новыми странами, а, следовательно, расширение дипломатических отношений;

- Возросло производство продукции по некоторым категориям;

- Увеличился спрос на отечественную продукцию.

По прогнозам руководителей стран Запада, эти меры должны были сокрушить экономику России. Но под действия санкций экономика России не пала. Конечно, экономических трудностей было не избежать. В частности, это коснулось 3 направлений экономики России: валютный рынок, ограничение доступа Российской Федерации к международным финансовым рынкам и снижение потребительской и инвестиционной активности.

Введенные санкции негативно отразилось на валютном рынке страны. Произошло падение рубля и масштабный отток капитала.

Во второй половине 2014 года из-за снижения цен на нефть, рубль обесценился почти вдвое по отношению к доллару. На начало 2014 года курс доллара США по отношению к российскому рублю 1 января 2014 года составил 32,6587, а на 31 декабря 2014 года курс доллара США составил 56,2584 рублей за доллар. Рост курса доллара с начала 2014 года составил около 72%.

На данный период, рубль начинает укрепляться и стабилизироваться. Нет резких скачков, стоимость 1 рубля относительно доллара находится примерно на одной отметке.

Негативные факторы, оказывающие воздействие на Россию, не изменились, а значит и в 2016 году, они также будут влиять на российский рубль. Укрепления рубля будет зависеть от следующих факторов:

1) Цены на нефть. Большинство экспертов уверены, что с возрастанием цены на нефть возрастет и цена рубля, т.к. нефтегазовый комплекс – это основной доход в бюджет страны.

2) Санкции. На сегодняшний день экономический потенциал страны страдает не только от внешних экономических санкций, а и от своих, так введение таких мероприятий против Турции обойдется стране в 2% инфляции, а значит и более низким курсом рубля, такое мнение аналитиков Сбербанка, Альфа-банка. Поскольку санкции снижают поступления валюты в страну, то это еще больше делает рубль зависимым от стоимости нефти, которая сейчас является основным ее источником. Эта явная привязанность (корреляция, как говорят специалисты) будет до отмены экономических ограничений [4].

В результате падения курса рубля в декабре российские власти были вынуждены принять согласованные меры по стабилизации валютного курса и обеспечению финансовой стабильности. В связи с этим были приняты следующие меры:

- Министерство финансов РФ продало валюту в объеме 1,5 млрд. долл. США;

- Банк России предоставил 11 банкам, размер капитала которых превышает 100 млрд. рублей, валютные кредиты сроком на 28 и 365 дней;
- Пяти крупнейшим государственным компаниям-экспортерам было предписано до 1 марта 2015 года довести размер своих чистых валютных активов до уровня, не превышающего показатель на 1 октября 2014 года;
- 30 декабря стартовала программа рекапитализации банков за счет выпуска ОФЗ в объеме 1 трлн. рублей;
- Государственная Дума одобрила законопроект, разрешающий правительству размещать до 10% средств Фонда национального благосостояния в виде субординированных депозитов и субординированных облигаций российских банков.

Обесценивание рубля привело к ускорению инфляции, уровень инфляции, начиная с 2011 года, растет. Уровень инфляции в 2015 году достиг 12,9%. Это максимальный показатель с 2008 года, когда рост цен составил 13,3% (по данным Росстат). Если то, что в 2013 году могли купить на 10 тысяч рублей, то на начало 2016 года это стоит уже 13 тысяч 426 рублей. За последние три года национальная валюта обесценилась на 34,26%.

Ограничение доступа Российской Федерации к международным финансовым рынкам привело к ужесточению условий кредитования, как на внешнем рынке, так и на внутреннем, что отрицательно сказалось на инвестиционных и потребительских решениях. Лишь немногие зарубежные финансовые организации предоставили финансирование России, а некоторые до сих пор закрыты для российских банков и предприятий.

Неопределенная экономическая политика России стала одной из причин низкого уровня доверия на фоне санкций и геополитической напряженности. Это вызвало снижение потребительской и инвестиционной активности. Объем инвестиций сократился на 2,5% в 2014 году, а потребительская активность сократилась почти вдвое от показателя 2013 года. Произошел отток иностранных инвестиций на 47% за те же периоды в прошлых годах. Потеря интереса к инвестициям в Россию со стороны российских и иностранных капиталов негативно скажутся на перспективах экономического развития страны.

Рынок труда напрямую зависит от экономической ситуации в стране. В 2014 году спрос на рабочую силу практически не изменился. Высокого роста уровня безработицы замечено не было. Если и были изменения, то они были незначительными. Уровень безработицы на начало 2014 года составлял 5,6%, что на 0,02% больше, чем за прошлый период (таблица).

**Динамика безработицы и ее уровня в России в 2014 году
(по данным Федеральной службы государственной статистики РФ)**

Месяц	Динамика	Безработица, млн. человек	Уровень безработицы %	За квартал (в средн. %)	Уровень занятости %	За квартал (в средн. %)
Январь	↑	4,5	6,0	5,8	64,3	64,7
Февраль	↓	4,3	5,8		64,8	
Март	↓	4,3	5,7		64,9	
Апрель	↓	4,2	5,6	5,4	64,8	65,3
Май	↓	3,9	5,2		65,4	
Июнь	↑	4,1	5,4		65,7	
Июль	↓	4,0	5,3	5,2	65,9	65,9
Август	↓	4,0	5,2		66,1	
Сентябрь	↑	4,0	5,3		65,7	
Октябрь	↑	4,1	5,5	5,5	65,7	65,4
Ноябрь	↓	4,1	5,4		65,4	
Декабрь	↑	4,2	5,6		65,2	

Незначительный рост уровня безработицы вызван сокращением заработной платы, а не сокращением штата сотрудников. Если же спрос на рабочую силу падает, то такие рабочие находят место в неформальном секторе, а именно в индивидуальном предпринимательстве, наемном труде у индивидуальных предпринимателей. Индивидуальные предприниматели сами могут корректировать уровень заработной платы, например, повышение неофициальной зарплаты, тем самым сокращают отчисления в социальные органы.

На сегодняшний момент уровень безработицы остается практически на одном и том же уровне, его показатели колеблются в 0,2%.

Заработная плата в среднем по стране упала почти на 1300 рублей до 30000 рублей – это почти 4%. Реальная покупательная способность граждан упала практически на 18% – это по официальным данным. Но для людей, живущих в крупных мегаполисах цифра значительно выше. Гражданам пришлось отказаться от привычных продуктов питания и перейти в режим экономии.

В настоящее время многие европейские страны ищут пути для отмены санкций против Российской Федерации. Многие государства надеются, что международные экономические санкции можно будет снять уже летом 2016 года. Условием для снятия санкций является соблюдение Минских договоренностей (по заявлению главы Госдепа США).

В современном мире экономика является одной из главных составляющих любой страны. Мировые рынки взаимодействуют и развиваются, как единый организм, способный быстро реагировать на изменения. В мировой практике ввод санкций против страны показал, что как бы сильно экономика данного государства не влияла на мировой рынок, любой «организм» быстро приспосабливается к изменениям окружающей среды.

В любом случае, нельзя сбрасывать со счетов экономику России, потому что наша страна владеет большой сырьевой базой. Но полностью рассчитывать на этот фактор невозможно, так как запасы природных ресурсов носят исчерпаемый характер. Российская Федерация имеет огромный потенциал для развития одной из самых мощных экономик мира. Этот процесс замедляется из-за ввода санкций. Для ее развития необходимы не только рынки сбыта, но и доступ к новым технологиям, которые были частично ограничены санкциями.

Спустя два года действия санкции, можно смело сказать, что экономика России является конкурентоспособной. И западные санкции не могут сломить ее. Санкции носят негативный характер на будущее развитие страны, замедляя процесс развития экономики и страны в целом, но они дали новый толчок для развития экономической системы и переход на новый качественный уровень.

Список литературы

1. Бородина М.И., Ветрова Е.А. Основные угрозы экономической безопасности государства, возникающие на современном этапе развития энергосферы. Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2011. № 12-1 (104). С. 85-88.
2. Ветрова Е.А. Основы государственного и муниципального управления. Учебно-методическое пособие / Тамбов, 2015.
3. Ветрова Е.А., Пыркoв С.А., Разумовский С.Л. Развитие социальной инфраструктуры в муниципальных районах региона (на примере Самарской области). Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2015. № 7 (147). С. 125-133.
4. Курс доллара прогноз на 2016 год в России свежий прогноз – URL: <http://pfgfx.ru/vklady/kurs-dollar-prognoz-na-2016-god-v-rossii-svezhij-prognoz.html>
5. Лескова И.В., Шалашникова В.Ю. Семейный бизнес: преимущества и недостатки. Актуальные проблемы социально-гуманитарного и научно-технического знания. 2016. №1(6). С.49-51.
6. Пономарев С. В., Юрченко А. А. Влияние санкций на экономику России // Молодой ученый. 2016. №4. С. 478-481.
7. Цисарь И.Ю., Шалашникова В.Ю. Направления развития и организации студенческой науки в сфере государственного и муниципального управления. Материалы Афанасьевских чтений. 2012. Т.1. №10. С.297-301.
8. Шалашникова В. Будущее муниципальной службы – в профессионализме. Самоуправление. 2014. №5. С. 10.
9. World bank group, Macroeconomics & Fiscal Management // Доклад об экономике России No.33 апрель 2015 г.

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ РОСТ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОИЗВОДСТВ: СПЕЦИФИКА КООРДИНАЦИОННЫХ ПРОЦЕДУР

Войт А.В.

аспирант, Ульяновский государственный университет,
Россия, г. Ульяновск

В статье представлены различные подходы к обеспечению согласования интересов и потенциалов участников научно-производственных объединений как интегрированных структур. Обосновано, что в случае образования НПО форме холдинга координационные функции должна выполнять управляющая компания, при создании НПО как единого юридического лица координацию осуществляет совет директоров.

Ключевые слова: интеграция, высокотехнологичные производства, научно-производственное объединение, координационные процедуры.

В современных условиях, на фоне роста конкуренции на внутреннем рынке, интеграции России в мировое хозяйство существенно активизируется интерес к стратегическим аспектам управления, в том числе – выяснения сравнительной важности внутренних (относительно границ организации) и внешних источников конкурентных преимуществ [4, с. 368-372]. В этой связи актуальность интеграции в рамках стратегического развития предприятий наукоемких отраслей стала очевидной. Вместе с тем, в рамках механизма реализации концепции интегрированного роста высокотехнологичных производств необходимо обеспечение согласования интересов и потенциала участников интеграционных образований, к числу которых относятся научно-производственные объединения (НПО) [2, с. 825-830]. Соответственно, в рамках НПО целесообразно создание особого Координационного центра.

Научно-производственные объединения могут создаваться либо в виде объединения юридических лиц (чаще всего – холдинг), либо в виде единого юридического лица. При этом возможно, как создание аффилированной управляющей компании, так и привлечение внешней организации для выполнения этой роли. Однако в любом случае очевидно, что подходы к обеспечению согласования интересов и потенциалов участников интегрированной структуры будут в различны.

Если речь идет о холдинге, то для решения совокупности вопросов по управлению бизнесом создается управляющая компания (УК). Набор функций УК определяется спецификой работы холдинга и целями собственников. В современных публикациях следующим образом типологизируется набор возможных функций УК холдинга:

- оперативный контроль деятельности предприятий – участников холдинга;
- контроль финансовых потоков и расходов;
- общекорпоративные функции (финансовой управления, маркетинг, снабженческая и сбытовая деятельность);

- оптимизация процесса взаимодействия предприятий – участников холдинга. [1]

Отметим, что последняя из перечисленных функций, по сути, и означает деятельность по согласованию интересов и потенциала участников интегрированной структуры.

Еще один подход к типологии функций управляющей компании холдинга представляет собой четыре основных роли УК, каждая из которых включает определенный набор функций: [3]

1. Портфельный инвестор. Основные функции в данном случае – покупка и продажа активов, назначение топ-менеджеров, контроль отчетных документов.

2. Управляющий. Основные функции – разработка стратегии, управление финансовыми потоками и регулярный контроль.

3. Бизнес-партнер. Основные функции – формирование корпоративной культуры, стандартизация и регламентация, координация работы бизнес-единиц.

4. Поставщик сервисов. Выполняет централизованные функции, формирует централизованные компетенции и оптимизирует командную работу.

Смена ролей от первой к четвертой обусловлена ростом взаимосвязи бизнесов и централизации управления. Соответственно, для научно-производственных объединений в большей степени характерны первая и четвертая роли, в каждой из которых среди функций присутствует деятельность по координации взаимодействия участников холдинга.

Таким образом, для НПО, функционирующих как холдинговые структуры, решает вопросы согласования интересов и потенциала участников, а значит, выполняет функции Координационного центра, управляющая компания. При этом на нее возлагается значительный объем дополнительных функций.

Однако практика последних лет демонстрирует приоритетность формирования научно-производственных объединений путем создания единого юридического лица. В данном случае задачи, связанные с общекорпоративным развитием, реализуются силами ряда функциональных подразделений (отделов, служб) НПО. Однако в полной мере обеспечивать роль координационного центра, отвечая за вопросы согласования интересов и потенциала разнородных организаций, вошедших в состав объединения, данные подразделения вряд ли в состоянии виду их многочисленности и целевой разнонаправленности.

Соответственно, представляется целесообразной концентрация координационных процедур на базе коллективного органа, включающего руководителей всех участников научно-производственного объединения. Таким органом должен являться совет директоров, который, как уже отмечалось, обеспечивает, по мере необходимости, создание рабочих групп, цель которых поиск оптимальных вариантов согласования интересов участников по соответствующим вопросам, а также разработка мероприятий по оптимизации потенциала участников НПО.

Таким образом, в рамках координационной компоненты механизма реализации концепции интегрированного роста высокотехнологичных производств осуществляется выбор одного из вариантов Координационного центра: либо эти функции выполняет управляющая компания (если НПО образуется в форме холдинга), либо данные задачи решает совет директоров (если НПО создается как единое юридическое лицо).

Список литературы

1. Атавова А. Особенности использования управляющей компании // Финансовый директор. 2005. №7-8. URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/holdings/management_company.shtml (дата обращения: 15.09.2016)
2. Разумов И.А., Рожкова Е.В. Особенности современных научно-производственных объединений // Экономика и предпринимательство. 2015. №7.
3. Совершенствование структуры управляющей компании холдинга / Официальный сайт Консалтинговой компании «Формула труда». URL: <http://www.formula-truda.ru/otrasly/upravlyayushchie-kompanii.php> (дата обращения: 15.09.2016).
4. Тюлин А.Е., Рожкова Е.В. Проблематика понятийного аппарата компетентностного подхода в управлении: структуризация компетенций // Экономика и предпринимательство. 2013. №3 (32).

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Ворожбит Е.Г.

доцент кафедры экономики, канд. экон. наук, доцент,
Рубцовский институт (филиал) Алтайского государственного университета,
Россия, г. Рубцовск

В статье рассматриваются основные показатели маржинального анализа или анализа безубыточности, такие как маржинальный доход, точка безубыточности, запас финансовой прочности и операционный рычаг.

Ключевые слова: маржинальный анализ, маржинальный доход, точка безубыточности, запас финансовой прочности и операционный рычаг.

В современных рыночных условиях предприятие самостоятельно осуществляет планирование своей деятельности, в том числе и планирование прибыли, затрат, ассортимента выпускаемой продукции. Важную роль при планировании и принятии обоснованных управленческих решений играет маржинальный анализ или анализ безубыточности.

Маржинальный анализ позволяет оценить зависимость между такими показателями, как объем производства, затраты и прибыль. Основным показателем в этом анализе является маржинальный доход (маржинальная прибыль) – разница между выручкой и переменными затратами [1, 2].

Расчет маржинального дохода при планировании ассортимента и прибыли, позволяет руководству предприятия принимать правильные управленческие решения, быстрее реагировать на изменения условий производства и

окружающей среды. При этом продукция, имеющая положительный маржинальный доход способствует покрытию постоянных затрат, а значит росту прибыли [2].

Использование маржинального анализа для принятия решений, касающихся ассортимента продукции позволяет рассчитать критический объем производства (точку безубыточности) при существующей структуре.

Точка безубыточности – это объем продаж, при котором предприятие не имеет ни прибыли, ни убытков.

Формула точки безубыточности для одно продуктового производства:

$$T = \frac{Si - Pi}{Sn} \quad (1)$$

P_i – цена за 1 кг i -го вида продукта;

S_i – переменные расходы на 1 кг i -го вида продукта;

S_n – постоянные расходы на весь выпуск.

В условиях много продуктового производства безубыточный объем продаж в натуральном выражении можно определить по следующей формуле:

$$\sum_{i=1}^n Q_{ikp} * P_i - \sum_{i=1}^n Q_{iki} * S_i - S_n = 0 \quad (2)$$

Q_{ikp} – безубыточный объем продаж i -го вида продукта в кг.

Если фактический объем продаж ниже точки безубыточности, то предприятие несет убытки, а если выше точки безубыточности, то предприятие получает прибыль [3]. Разница между фактическим объемом продаж и безубыточным – запас финансовой прочности.

Запас финансовой прочности в процентах рассчитывается по формуле:

$$ЗФП = \frac{B - Tб}{B} * 100 \quad (3)$$

B – выручка, $Tб$ – точка безубыточности [2,3].

Важным элементом маржинального анализа является операционный рычаг, показывающий уровень предпринимательского риска. Действие операционного рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от продажи всегда обязательно приводит к более сильному изменению прибыли. Сила воздействия операционного рычага будет зависеть от величины постоянных расходов: чем выше уровень постоянных расходов, тем больше сила воздействия операционного рычага.

Эффект операционного рычага определяется по формуле:

$$ЭОР = \frac{МП}{П} \quad (4)$$

$МП$ – маржинальная прибыль, $П$ – прибыль от продаж [3, с. 45].

Операционный рычаг показывает, на сколько изменится прибыль, при изменении выручки на 1%.

Таким образом, использование инструментов маржинального анализа при принятии управленческих решений поможет руководству предприятия:

– осуществлять выбор продуктовых групп, приносящих наибольшую прибыль;

- принимать решения об объеме выпуска отдельных видов продукции;
- определять критический объем производства;
- определять запас финансовой прочности;
- уровень предпринимательского риска.

Список литературы

1. Врожбит Е.Г. Направления совершенствования организации учета затрат на хлебопекарных предприятиях // Сборник статей Международной научно-практической конференции / ред. Сукиасян А.А. Уфа: Изд-во: «ОМЕГА-САЙНС», 2015. – С. 40-42.
2. Врожбит Е.Г. Сокращенная себестоимость в системе учета затрат: монография / Е.Г. Врожбит. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2014. – 120 с.
3. Врожбит Е.Г., Выскребенцева А.С., Ласкина М.В. Управление ассортиментом и прибылью на основе маржинального анализа // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т. 8. № 1 (32). С. 45.

СЕМЕЙНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ И ИХ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА

Данилова В.К.

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

Вознюк В.А.

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

В статье проведена сравнительная характеристика организационной культуры семейных компаний. Рассмотрены вопросы и особенности характерные семейному бизнесу.

Ключевые слова: организационная культура, семейный бизнес.

Организационная культура в крупных акционерных компаниях посвящена многочисленным исследованиям, научным сообществом сделан немалый вклад в исследование культуры семейных фирм. Поскольку в России авторы большинства статей подразумевают под семейным бизнесом малые фирмы, исследованию их организационной культуры не уделяется должного внимания. Ряд авторов подчеркивают важность организационной культуры в семейном бизнесе и называют ее ключевым фактором успеха семейных фирм.

Исследуя различия между семейным и несемейным бизнесом, ряд исследователей выделяют большую вовлеченность сотрудников, лучшую рабочую среду и большую организационную гармонию, большие временные горизонты менеджмента, более сильную организационную культуру, а также важность семейных традиций в семейном бизнесе [2]. К. де Врис [4] отмечает

более низкий уровень бюрократии в семейных компаниях. Российские авторы приходили к аналогичным выводам. Н. Бархатова [1] отмечала, что семейный бизнес поддерживается в двух формах – материальной, в виде инвестирования средств, и моральной. Д. Дэнисон, И. Мандл указывают, что семейный бизнес зачастую оказывается более гибким и адаптивным, чем несемейный, в силу небольшого размера, простых управленческих структур и небольших, но эффективных управленческих команд. Р. Донкелс и Е. Фрохлих [2] отмечают у семейных компаний меньшую креативность и инновационную активность. Ряд исследователей говорят о многозадачности семейного бизнеса и отсутствия у него жесткой фиксации на задаче максимизации прибыли.

Предполагают, что для семейных фирм часто характерно авторитарное управление, ведущее к монополизации стратегического и других процессов принятия решения. Конструкция власти в паре с культурой, ограничивающей распространение информации и участие в процессе принятия решений, увеличивает потенциальную несправедливость по отношению к тем сотрудникам, которые не являются членами семьи. Развивая эту тему, В. Дайер мл. [3] выделяет четыре типа культур семейного бизнеса: патерналистскую, профессиональную, клановую и имеющую «свои корыстные интересы». Он утверждает, что патерналистский паттерн является самым распространённым в культурах исследованных им компаниях, особенно в семейных фирмах первого поколения. В следующих поколениях (после второго-третьего) данный культурный паттерн изменяется, и фирма в большинстве случаев переходит к профессиональной или клановой культуре.

Рассуждая об особенностях семейного бизнеса, некоторые авторы, приходят к выводу о том, что для него характерна высокая приверженность сотрудников организации. Л. Мочетелло [5] утверждает, что сотрудники семейных компаний являются более вовлеченными в работу, жизнь и деятельность своей компании.

Выделяют три типа приверженности: аффективную, основанную на «расчете», и нормативную. Ряд авторов определяют аффективную приверженность как силу, с которой сотрудник идентифицирует себя с фирмой и с которой он эмоционально привязан к ней. Второй из выделенных компонентов приверженности основан на «расчете», хотя обусловлен не только экономическими мотивами, но и эмоциональными. Он характерен для сотрудников, нацеленных на сохранения занятости в данной организации. Появляется данный тип приверженности в том, что, оценив все суммарные издержки, связанные с потерей данной работы, сотрудник будет выбирать тип поведения, способствующий продолжению занятости в данной организации.

Третий тип приверженности – нормативный. Он связан с последствиями обязательства сотрудника оставаться в организации. Эта приверженность разделяется работниками, поскольку они считают такое поведение правильным. Данный тип лояльности формируется семьей или процессами культурной социализации. Семья как один из важнейших агентов социализации передает нормы, ценности и отношения в процессе социализации.

Так же один из важных факторов является гармоничность отношений. В условиях организации гармоничность отношений может быть достигнута стимулирование активного участия сотрудников в процессе принятия управленческих решений и даже постановке целей фирмы. Это требует изменения организационной структуры, отказа от классических моделей, построенных на применении власти и иерархии, и заметной их на групповой структуре, в которых члены группы объединены общими целями. Она должна быть основана на сотрудничестве и взаимной поддержке, что помогает устранить враждебность. Организационная структура должна быть сконструирована таким образом, чтобы создать рабочую среду, которая стимулирует сотрудников в полной мере развивать свои потенциал и реализовывать его в процессе работы.

Некоторые авторы доказали, что руководители многих организаций, которые строят отношения на доверии, эффективнее и успешнее в долгосрочной перспективе. Доверие между сотрудниками семейной фирмы рассматривается как параметр, увеличивающий гармонию.

Еще одним важным элементом организационной культуры семейных компаний является их большая клиентоориентированность. Руководители семейных компаний понимают, что политика обслуживания клиентов должна быть ориентирована на личное взаимодействие, в котором принципиальное значение имеет эмоциональная реакция.

Очевидно, что сильное положительное влияние на бизнес могут оказать только семьи, обладающие особой культурой семейных отношений, формирующей атмосферу взаимной поддержки, взаимного уважения, сплоченности. Крепкие семьи глубоко привержены семейной группе и ориентированы на создание условий для счастья и благополучия всех ее членов. В крепких семьях умеют выявить положительные качества и таланты друг друга и не забывают выразить признательность за них. Члены такой семьи получают удовольствия, проводя время вместе, причем совместные мероприятия по большей части не спонтанно организуются, а планируются заранее. Крепкие семьи способны разрешать кризисы конструктивно. Члены такой семьи будут противостоять проблемам, а не другим членам семьи, они будут продолжать помогать друг другу даже в кризисной ситуации, несмотря на расхождение мнения.

Список литературы

1. Бархатова Н.А. Семейный бизнес: владение, управление и семейные ценности // Российское предпринимательство. – 2012. – № 13(211). – С. 38-44.
2. Donckels R. and Frohlick E. 1991. Are family businesses really different? European experiences from STARATOS. *Family Business Review*, 4, p. 149-160.
3. Dyer W. G., Jr. 1988 Culture and Continuity in Family Firms. *Family Business Review*, 1(1), p. 37-50.
4. Kets de Vries M. 1993. The Dynamics of Family Controlled Firms: The Good and the Bad News. *Organizational Dynamics*, 21(3), p. 59-71.
5. Moscatello L. 1990. The Pitcairn's want you. *Family Business Review*, 19, p. 103-114.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИВЕНТ-МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ

Дегтева Д.С.

магистрант 3 курса, Московский педагогический государственный университет,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются ключевые направления развития российского ивент-менеджмента, отражающие специфику социально-экономической ситуации, сложившейся в стране и особенности национального менталитета.

Ключевые слова: ивент-менеджмент, ивент-маркетинг, мероприятие, демассификация, потребительское доверие, ивент-рынок.

Ключевыми характеристиками современного общества являются массовое производство и потребление. Именно им принадлежит ведущая роль в формировании устойчивой потребности в ивент-менеджменте, как специфическом виде деятельности, способном организовать из обычного мероприятия масштабное событие.

История ивент-менеджмента в России насчитывает не многим более 20-ти лет. Первые профессиональные компании появились на российском рынке в 90-е годы прошлого века. Особенностью начального этапа было преобладание в этой сфере представителей шоу-бизнеса, а не собственно менеджеров, что вполне объяснимо – профессиональная подготовка ивент-специалистов началась несколько позже.

Сегодня ивент-индустрия демонстрирует устойчивый рост, следуя определенным тенденциям, диктуемым сложившимися социально-экономическими условиями. Четкое понимание потребностей целевой аудитории является залогом успешного функционирования отрасли, поэтому учет данных тенденций позволяет значительно повысить востребованность предоставляемых услуг [1].

Одним из трендов современного российского ивент-менеджмента стала устойчивая демассификация. Сегодня можно наблюдать отход от массового оказания стандартизированных услуг и стремление предложить клиенту индивидуальный, полностью изготовленный на заказ ивент-продукт, максимально учитывающий все нюансы конкретного потребителя, полностью подстроенный под его нужды. Достижение данной цели требует максимизации индивидуального подхода, креативности исполнителей, тесного контакта с заказчиком и высочайшего профессионализма. Эволюция ивент-продукта движется от стандартизации к уникальности, с одной стороны повышающей стоимость конечного продукта, но с другой, обеспечивающей максимальную удовлетворенность клиента полученным результатом. Демассификация сегментирует потребителей по достаточно небольшим группам, отличающимся друг от друга различными характеристиками. Это тенденция общего порядка – телевидение предлагает огромное количество телеканалов на различные вкусы, товаропроизводители максимально расширяют линейку производимых това-

ров, турагентства готовы организовывать самые экзотические путешествия и т.д. т.п. На Российском рынке работает уже немало ивент-компаний, ориентированных на достаточно узкую специализацию. Это может быть специализация на историческом аспекте, национальном, профессиональном и др.

Еще одна устойчивая тенденция ивент-рынка – увеличение спроса на локальные мероприятия, что в свою очередь актуализирует стратегию локального ивент-маркетинга, позволяющего понять запрос каждого отдельного потенциального потребителя и установить прочную ассоциативную связь между его ценностями и предлагаемыми услугами. Интеграция локальных маркетинговых программ в глобальную стратегию обеспечивает ее долгосрочность, эффективность и высокую результативность. В связи с этим перед ивент-менеджментом стоит непростая задача сделать общую концепцию ивент-услуг понятной для различных людей на всех возможных уровнях. Учитывая низкую лояльность потребителя к производителям, характерную для нашей страны [3], это требует дополнительных усилий и целостной программы по усилению потребительского доверия.

Тренд последних лет – выход западных ивент-агентств, на российский рынок. Это в значительной степени повышает уровень конкуренции, следствием чего является и повышение качества оказываемых услуг, что тоже может быть названо устойчивой тенденцией. Российские игроки этого рынка вынуждены соответствовать высоким западным стандартам, что заставляет расширять спектр предоставляемых услуг и повышать профессионализм сотрудников. Закономерным итогом этого процесса становится вытеснение с рынка недобросовестных компаний, зачастую занимающихся ивент-бизнесом в связи с «модой» на данный вид услуг.

В последнее время все более востребованным тематическим оформлением ивент-мероприятий становится все, что связано со зрелищными видами спорта, фестивальными шоу, карнавальным форматом и иными вариантами, отражающими темы, актуальные для россиян – экологическая безопасность, культурные ценности, здоровье нации, укрепление семейных отношений и т.п. Таким образом, ивент-мероприятия постепенно теряют статус просто зрелищных, и начинают обретать более значимую смысловую нагрузку. При этом возрастает активность аудитории, охотно откликающейся на сценарии, предполагающие активное вовлечение участников в канву мероприятия.

Важно, что за годы присутствия ивент-индустрии на российском рынке изменилось и поведение заказчиков. Если раньше достаточно часто потребители демонстрировали весьма некорректное поведение, связанное с неумением сформулировать желаемое, нежеланием платить за идеи, то сегодня уровень потребительской культуры существенно возрос. Клиенты достаточно четко излагают суть, ожидая от ивент-менеджера интересного креативного решения, за которое они готовы платить разумные деньги.

Конечно, российский ивент-рынок сравнительно молод, по отношению к западноевропейскому или североамериканскому, поэтому ему присущи некоторые особенности «роста». Но при этом нельзя отрицать безусловной положительной динамики в его становлении и наличия позитивных тенденций,

способствующих дальнейшей эволюции российской ивент-индустрии и ее выходу на качественно иной уровень.

Список литературы

1. Байрамов В.Д. Россия: путь к социальному хаосу или модернизации?/ монография. Москва, 2012.
2. Ваторопин А.С., Старцева Н.Н. Ивент-менеджеры: характеристика и практика вхождения в профессиональное поле // Дискуссия. 2015. № 3 (55). С. 71-78.
3. Литвиненко И.Л. Переход к инновационной модели экономики в новых условиях развития // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2015. № 3. С. 81-87.

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ СОТРУДНИКОВ КАК ФАКТОР УСПЕХА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Дозорец Т.Г.

студентка магистратуры факультета управления, направление менеджмент,
Ульяновский государственный университет, Россия, г. Ульяновск

Рожкова Е.В.

доцент кафедры управления, канд. экон. наук,
Ульяновский государственный университет, Россия, г. Ульяновск

В статье отмечается важность ведения здорового образа жизни персонала компаний, характеризуются основные факторы, влияющие на уровень здоровья сотрудников. Даются рекомендации по возможным управленческим решениям, направленным на повышение мотивации сотрудников к ведению здорового образа жизни.

Ключевые слова: здоровый образ жизни, мотивация персонала.

Забота о сотрудниках и приверженность их здоровому образу жизни являются одной из ключевых ценностей компании. Ничто так не отражается на трудоспособности коллектива, как общий микроклимат. А формирование этого микроклимата напрямую зависит от здоровья сотрудников, ведь в здоровом теле – здоровый дух. Конечно, нельзя не брать во внимание врожденные и хронические заболевания, но сознательно губить свой здоровый организм – это причинять вред не только себе самому, но и доставлять немало хлопот своим родным, близким и коллегам. В настоящее время эта тематика активно исследуется [2, 672-674].

Здоровый образ жизни представляет собой обобщенный эталон жизнедеятельности современного человека как результат его развития, аккумулирующий позитивные ценности физического, психического, социального, культурного благополучия [3, с. 67]. Здоровый образ жизни рассматривается как условие и целостный показатель общей культуры личности и включает в себя ее духовно-нравственное, интеллектуальное и физическое развитие в их единстве. В данную категорию возможно включение всего, что «способствует выполнению человеком... функций в оптимальных для здоровья условиях

и выражает ориентированность личности в направлении формирования, сохранения и укрепления как индивидуального, так и общественного здоровья» [1, с. 136]. Мотивация персонала относится к числу главных функций всех руководителей и менеджеров по персоналу компаний, ценящих свою репутацию и доверие сотрудников. Мотивация персонала к ЗОЖ – один из способов повышения производительности труда сотрудников. Как известно, мотивация – это побуждение к действию. Мотив – это причина, заставляющая нас производить действие [3, с. 140]. Мотивом могут служить как положительные эмоции, так и отрицательные. Мы можем представлять себе, как мы будем счастливы после достижения определенной цели или можем ощущать неполноценность настоящего положения, которое мы хотим исправить.

Здоровые и счастливые люди работают лучше и эффективней – данный тезис не нуждается в особенных доказательствах, он очевиден и многие люди это прекрасно понимают. Давно уже стало хорошим тоном посещать спортзал, поддерживать себя в хорошей физической форме, следить за питанием. При устройстве на работу квалифицированные специалисты уделяют этому вопросу особое внимание и порой предпочитают выбрать компанию, которая включает в свой соцпакет карту фитнес-клуба. При этом номинальное значение заработной платы может быть отнюдь не самым высоким в отрасли. Кроме положительного влияния на здоровье, совместное с коллегами посещение спортивного комплекса дополнительно сплачивает коллектив, помогает командообразованию. Разумеется, это положительно сказывается на работе в стрессовых условиях, когда именно от степени вовлеченности в общую работу зависит успех проекта.

Можно отметить, что для психологического здоровья необходимо здоровье физическое. На него влияют по крайней мере 4 фактора:

1. Позитивная рабочая атмосфера (отсутствие стрессовых ситуаций, эмоциональный настрой).

Снижение уровня стресса возможно, если использовать, с одной стороны, предсказуемость (четкие планы), а с другой – человеческий подход (отношение к сотрудникам с уважением и заботой).

2. Двигательная активность.

Гимнастика на рабочем месте. Ежедневные упражнения пробуждают тело и внимание сотрудников, делают коллектив более сплоченным, снижают уровень заболеваемости и повышают удовлетворение человека от жизни.

3. Питание.

Питаться нужно полноценно, сбалансированно. Если в организации имеется собственная столовая или буфет, желательно в составе меню преобладание блюд, обеспечивающих полноценное питание сотрудников.

4. Сон.

Напрямую на этот фактор повлиять трудно, но можно оптимизировать время, давая человеку возможность выспаться, иногда – поработать дома и не засиживаться в офисе до ночи. Необходимо выработать четкое отношение к регулярным сверхурочным работам, разрушив стереотип, что тот, кто больше работает, тот больше делает. Бывает, что сотрудник спит 3 часа, а по-

том отсыпается в выходные. Трудоголики уходят поздно из офиса и работают в выходные, но они могут брать отгулы чаще. Для эффективной деятельности необходима комплексное воздействие всех факторов.

В некоторых компаниях можно обустроить спортивные площадки на открытом воздухе, оборудовать офис массажными креслами, проводить дни здорового питания, занятия по йоге. Это непростая задача, но занятия спортом – важный постулат правильного образа жизни, и в качестве одной из альтернатив компенсационного пакета можно предлагать оплачиваемое посещение фитнеса для сотрудников и их семей. Можно публиковать советы по здоровому питанию и профилактике различных болезней в корпоративном журнале.

Нужно сделать так, чтобы здоровый образ жизни стал нормой для сотрудников.

Подобные инициативы не всегда требуют больших инвестиций, но при этом должны дать значительный результат. Однако, главный плюс всех этих инициатив все же заключается в том, что таким образом можно поддержать ценности людей, проявить заботу о них, а это естественным образом повышает стимул и возможности работников к качественному и производительному труду, что в конечном итоге является фактором успеха современной компании.

Список литературы

1. Казин Э. М. и др. Основы индивидуального здоровья человека: Введение в общую и прикладную валеологию: Учеб. пособие для студентов вузов / Э. М. Казин, Н. Г. Блинова, Н. Л. Литвинова. М., 2000.
2. Минибаева А.И., Рожкова Е.В. Качество услуги как детерминанта деловой репутации организации системы оздоровления населения // Экономика и предпринимательство. 2016. №1-1 (66-1). С. 672-674.
3. Тимакин А.В. Воспитание здорового образа жизни старшеклассников в ситуации социального партнерства. Автореф. дисс. ... к.п.н. М., 2011.
4. Трапицына С.Ю. Мотивация персонала в современной организации: Учебное пособие. СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. – 240 с.

СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Кайзер К.А.

студент 2 курса магистратуры, Дальневосточный федеральный университет,
Россия, г. Владивосток

В статье рассмотрены вопросы регулирования и контроля рынка ценных бумаг. Дается определение объекта, субъекта, целей, форм и методов регулирования рынка ценных бумаг. Произведена декомпозиция объекта и классификация методов регулирования. Построена схема, отражающая систему регулирования и контроля рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, регулирование и контроль, система регулирования, государственное регулирование, саморегулируемые организации.

Рынок ценных бумаг является составной частью финансового рынка, который входит в понятие финансовой системы. Финансовая система определяется как совокупность рынков, институтов и инструментов, используемых для совершения финансовых операций [9, 2].

Рынок ценных бумаг можно определить как систему экономических отношений, связанных с выпуском, обращением и гашением ценных бумаг, предназначенных для распределения и перераспределения капитала на финансовом рынке [1, 3, 5].

Рынок ценных бумаг ввиду крайне высокой динамичности и повышенных рисков возникновения кризисов является одним из самых регулируемых.

Регулирование рынка ценных бумаг – это установление границ деятельности участников рынка ценных бумаг, требований к участникам, ценным бумагам и операциям на рынке [4, 7, 8]. Регулирование необходимо для противодействия недобросовестной практике участников рынка ценных бумаг и снижения системных рисков, присущих рынку. Кроме того, задавая границы деятельности, регулирование тем самым оказывает косвенное влияние на направление и темп развития рынка ценных бумаг [5].

Система регулирования и контроля рынка ценных бумаг может быть представлена посредством упорядочивания связей между субъектами, методами и объектами регулирования рынка.

В целях анализа системы регулирования рынка ценных бумаг можно выделить несколько компонентов объекта регулирования:

- ценная бумага (юридический статус, размещение, обращение, налогообложение и др.);
- участники рынка ценных бумаг (лицензирование, совмещение деятельности, защита инвесторов, налогообложение и др.);
- операции с ценными бумагами (разрешенные виды операций, совмещение операций, разрешение имущественных споров, налогообложение и др.).

Ценная бумага представляет собой материальную основу объекта регулирования. Сама по себе ценная бумага практически ничего не стоит, однако она обозначает право собственности на предоставленные ресурсы, которыми могут быть деньги или другие ценности (товары, другие ценные бумаги и т.п.) [9, 5]. Свойства отдельной ценной бумаги могут предопределять характер регулирования и контроля ее оборота. Например, эмиссионные ценные бумаги проходят дополнительные процедуры контроля при их выпуске, поскольку в процессе обращения к ним предъявляются менее строгие требования.

Важнейшим компонентом объекта регулирования и контроля рынка ценных бумаг являются участники рынка, а именно, профессиональные участники. На рынке ценных бумаг выделяют несколько участников рынка: инвесторы (коллективные – юрлица, профессиональные участники рынка, государство; индивидуальные – физлица), эмитенты, фондовые посредники (брокеры, дилеры), организации, обслуживающие рынок (все функции, кроме купли-продажи ценных бумаг) и регулирующие-контрольные органы (СРО,

биржевой надзор, государство). Регулированию и контролю подвергаются как статус отдельных участников, так и совершаемые ими действия на рынке ценных бумаг.

К операциям с ценными бумагами относят все виды не запрещенных законом манипуляций с ценными бумагами: выпуск, купля-продажа, выкуп, гашение, залог и др.

Субъектами регулирования и контроля могут быть как участники рынка ценных бумаг (внутренние службы контроля, саморегулируемые организации, биржевой надзор), так и государство.

Исторически сложилось три основных модели, или формы, регулирования финансовых рынков и рынка ценных бумаг: государственное регулирование, саморегулирование и биржевое регулирование. Иногда к ним добавляют регулирование через общественное мнение [1].

Государственное регулирование заключается в разработке законодательства, наблюдении за его реализацией и применении описанных в нем мер. В такой системе отношений участники и институты рынка выступают в роли объекта воздействия со стороны государства. Саморегулирование (саморегулируемые организации профессиональных участников рынка ценных бумаг – СРОПОРЦБ, или проще, СРО), напротив, на добровольной основе исходит от самих участников рынка и заключается в регулировании со стороны ассоциаций профессиональных участников рынка ценных бумаг [3]. Биржевое регулирование можно рассматривать как особую форму саморегулирования. Регулирование через общественное мнение происходит стихийно посредством СМИ и само по себе выступает объектом регулирования со стороны государства и крупных участников рынка.

Сегодня ключевой задачей регулирования рынка ценных бумаг называется снижение рисков. К таким рискам можно отнести:

- мошеннические действия недобросовестных участников рынка, направленные против инвесторов или заемщиков;
- недостаточная компетентность профессиональных и других участников рынка;
- недобросовестное поведение участников рынка, ведущее к дестабилизации рынка;
- риски неисполнения принятых обязательств и др.;

Перечисленные риски являются традиционными для регулирования и контроля. Система государственного регулирования исторически строилась с учетом потребностей инвесторов и участников рынка. Однако сегодня особую важность имеет системный риск, выражающийся в резком колебании показателей рынка, ведущих к его дестабилизации и последующему финансовому кризису. Снижение этого риска достигается в том числе снижением прочих рисков (недобросовестное поведение участников, неисполнение обязательств и др.).

Минимизация рисков представляет собой стратегическую цель регулирования. Тактические, или операционные, цели заключаются в следующем [3, 6, 9]:

- поддержание порядка на рынке, создание общих правил поведения участников и унифицированных процедур;
- формирование нормативной базы и обеспечение соблюдения законодательства;
- защита участников рынка от мошенничества и недобросовестного поведения;
- создание наилучших условий функционирования рынка (прозрачность, развитие инфраструктуры).

Основным участником регулирования рынка в большинстве случаев является государство. Механизм воздействия государства на рынок ценных бумаг раскрывается через методы регулирования.

Выделяют несколько методов государственного регулирования рынка ценных бумаг. Они делятся на прямые (административные) и косвенные (экономические). К прямым методам относят [3]:

- нормативно-законодательная деятельность и обеспечение исполнения закона;
- регистрация выпусков ценных бумаг и проспектов эмиссий;
- лицензирование профессиональных участников рынка ценных бумаг и аттестация специалистов рынка;
- аудиторский и рейтинговый контроль за финансовым состоянием эмитентов;
- контроль и надзор за операциями на фондовом рынке;
- надзор за деятельностью профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- раскрытие и публикация информации в соответствии с действующим законодательством.

В число косвенных методов включают:

- денежная и налоговая политика на фондовом рынке;
- страхование инвесторов;
- управление государственной собственностью, в том числе пакетами акций государственных предприятий.

В отличие от государственного регулирования экономики в целом, регулирование рынка ценных бумаг носит, как правило, административный характер в форме установления единых для всех участников норм деятельности [5].

Систему регулирования и контроля рынка ценных бумаг можно представить в виде схемы, включающей в себя цели, объект, субъект, форму и инструменты регулирования и контроля рынка (рисунок). Нужно помнить, что рынок ценных бумаг в некоторых случаях не выделяется в отдельную область регулирования и находится в общей системе регулирования финансовых рынков. В России для этого был создан мегарегулятор, роль которого играет Банк России.

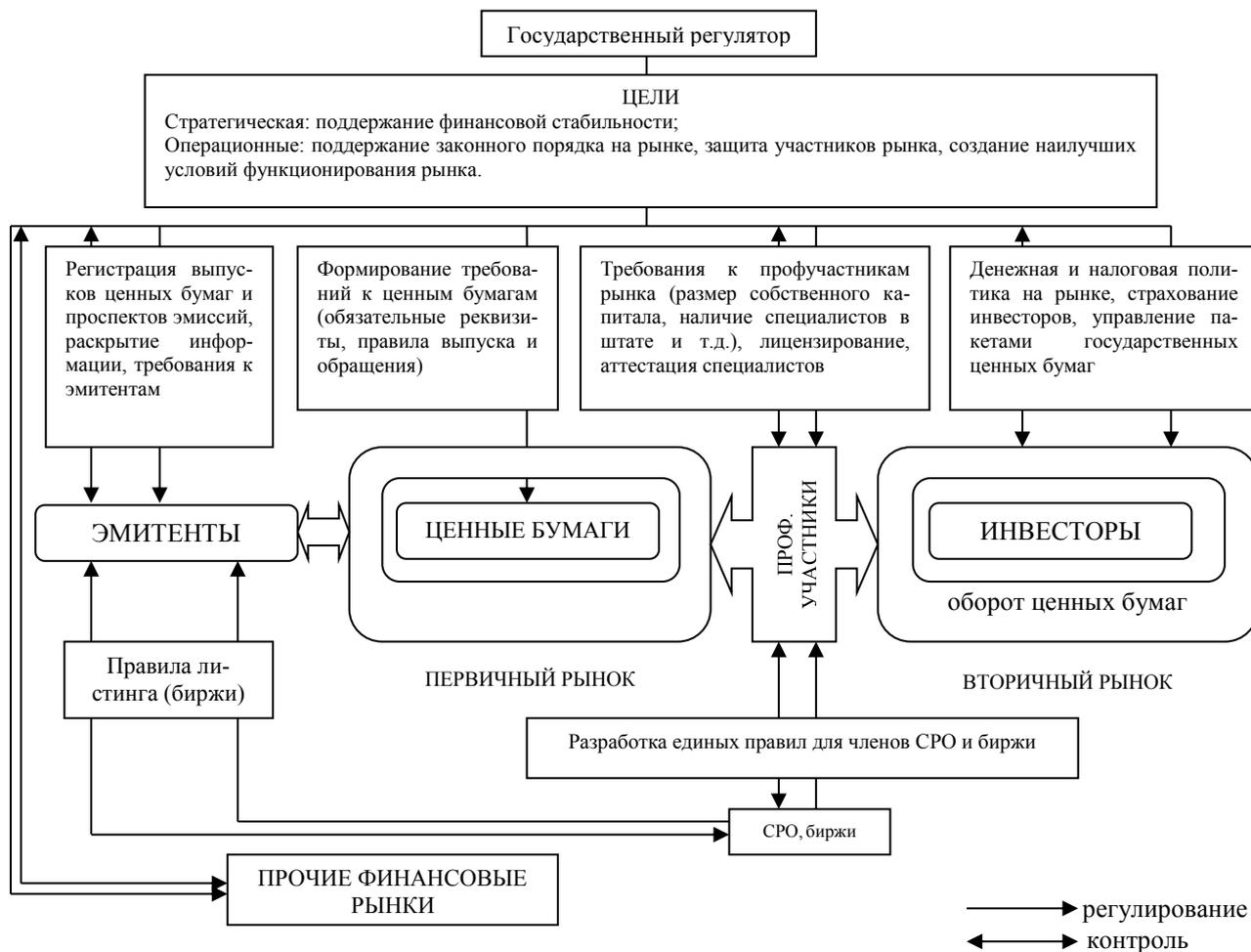


Рис. Система регулирования и контроля рынка ценных бумаг

Таким образом, представленная на рисунке схема регулирования и контроля рынка позволяет проанализировать всю систему с точки зрения ее компонентов и связей. Любое изменение в регулировании рынка может привести к изменениям во всей системе, что необходимо учитывать при разработке мер государственного регулирования и поддержки рынка.

Список литературы

1. Боровкова В.А. Рынок ценных бумаг: тесты и задачи. – СПб: Питер, 2007. – 272 с.
2. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: учебное пособие. – М.: Федеративная Книготорговая Компания, 1998. – 352 с.
3. Вершинина О.В. Рынок ценных бумаг. URL: <http://professor.rosnou.ru> (дата обращения 21.09.2016).
4. Воробьева И.П. Государственное регулирование национальной экономики. – Томск: Издательский дом ТГУ, 2014. – 292 с.
5. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 379 с.
6. Зотова А.И. Развитие государственного регулирования финансового рынка в контексте формирования международного финансового центра в России // Terra Economicus, 2011. – № 3-3, Т. 9. – С. 155-159.
7. Кожевникова Т.М., Тер-Акопов С.Г. К вопросу создания мегарегулятора финансового рынка в России // Социально-экономические явления и процессы, 2014. – № 1, Т. 9. – С. 24-27.
8. Моисеев С.Р. Взлет и падение монетаризма // Вопросы экономики, 2002. – № 9. – С. 92-104.

РОЛЬ «ЭЛЕКТРОННОГО БЮДЖЕТА» В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Кириллова С.С.

доцент кафедры «Финансы и кредит», канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Мичуринский государственный аграрный университет»,
Россия, г. Мичуринск

В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования финансовой грамотности населения в области бюджетных правоотношений на уровне муниципальных образований. Особое внимание уделено применению «электронного бюджета» как инструмента формирования финансовой грамотности.

Ключевые слова: бюджет, государственная услуга, финансирование, финансовая грамотность, «электронный бюджет».

Динамичное развитие экономики предусматривает включение в состав ее активных субъектов не только различных организаций, но и граждан. Поэтому остро встает вопрос о доступе населения к необходимым знаниям в финансово-кредитной сфере. Особенно возрастает роль финансовой грамотности в условиях экономической нестабильности и ограниченности ресурсов всех сфер и звеньев финансовой системы, в том числе домохозяйств.

В формировании высокого уровня финансовой грамотности особую заинтересованность испытывают органы местного самоуправления. Причем для каждой из сторон в этом процессе прослеживается максимальный интерес. Для граждан – это возможность свободно ориентироваться в вопросах местного самоуправления с целью получения доступа к государственным и муниципальным услугам высокого качества. Для муниципалитетов – это реальные перспективы в области социально-экономического развития.

Комплексная реализация проекта «Электронный бюджет» на муниципальном уровне способствует вовлечению граждан в бюджетный процесс. Действующим бюджетным законодательством предусмотрена процедура публичных слушаний. Однако граждане не проявляют, как правило, высокую активность, еще реже включаются в обсуждение важнейших бюджетных показателей. Так, в городском округе Мичуринск Тамбовской области состоялись публичные слушания по обсуждению проекта бюджета на 2016 год, в которых приняло участие 25 человек, из которых только пять – жители города. При этом на официальном сайте города в разделе «Местное самоуправление» имеется подраздел «Бюджет для граждан», который содержит полную, представленную в доступной форме информацию о проекте бюджета, о его исполнении, протокол публичных слушаний, а также данные о бюджетных показателях в виде презентации. Полагаем, что дальнейшее внедрение «элек-

тронного бюджета» позволит более грамотно подготовиться к публичному обсуждению, вникнуть в суть тех или иных проблем.

Для городского округа Мичуринск Тамбовской области вопрос финансовой грамотности особенно актуален. Мичуринск является первым и единственным в стране наукоградом агропромышленной направленности. Его создание предопределено важностью вопросов продовольственной безопасности страны. Однако средства, выделяемые из федерального бюджета на финансирование дополнительных расходов наукоградов, весьма ограничены. Повышение финансовой грамотности населения позволит подключить граждан к процессу обсуждения программы развития наукограда. Финансирование программы ориентировано на формирование благоприятного инвестиционного климата в городе за счет развития инфраструктуры и повышения качества жизни граждан. Привлечение граждан к обсуждению содержания программы, конечно, осложнит работу по ее подготовке и техническому выполнению, но при этом существенно повысит заинтересованность населения, позволит почувствовать причастность к процессу и в конечном итоге приведет к пониманию основ деятельности муниципалитетов, а также проблем, с которыми сталкиваются органы местного самоуправления.

Динамика объема выделяемых средств на финансирование программы развития города Мичуринск как наукограда Российской Федерации с момента присвоения статуса представлена в таблице. Данные таблицы показывают, что в связи с экономической нестабильностью в стране сокращается как общий объем финансирования, так и его доля по отношению к расходам.

Таблица

Средства федерального бюджета на финансирование дополнительных расходов наукограда Мичуринск за 2004-2016 гг.

Годы	Объем расходов, млн. руб.	Объем финансирования программы, млн. руб.	Доля финансирования программы в общих расходах, %
2004	580,5	27,1	4,7
2005	507,4	37,9	7,5
2006	643,9	120,5	18,7
2007	762,4	127,3	16,7
2008	1095,2	135,4	12,4
2009	1097,8	120,5	11,0
2010	800,4	47,6	6,0
2011	995,7	50,1	5,0
2012	837,2	53,9	6,4
2013	988,6	52,8	5,3
2014	1155,6	49,4	4,3
2015	1348,8	44,1	3,3
2016	920,4 (проект)	41,1	4,5
Всего	11733,9	907,7	7,7

В подобных условиях необходимо обеспечить максимально эффективное использование ресурсов. Повышение финансовой грамотности путем расширения практики применения «электронного» бюджета позволит более

полно учесть интересы населения, а также будет способствовать максимально ответственному отношению органов местного самоуправления к финансированию программы.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – [Электронный ресурс]. – Электрон, прогр. – М., 2016. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
2. Климанов В.В., Михайлова А.А. Открытость и прозрачность российского бюджета в мировом измерении // Финансы. 2014. № 7.
3. Чернякова Е.Е. Система «Электронный бюджет» – инструмент обеспечения прозрачности, открытости и подотчетности деятельности в сфере управления общественными финансами // Финансы. 2015. № 8.

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ КАК НОВАЯ ФОРМА РЫНОЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Команджян В.А.

студент, Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

В статье раскрывается сущность и этапы развития электронной торговли. Электронная торговля на современном этапе развития становится новой формой обеспечения не только максимального удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах, но и высокой конкурентоспособности на международной арене.

Ключевые слова: инновация, инновационная экономика, электронная торговля.

На сегодняшний момент инновационным способом ведения бизнеса является электронная торговля. Она позволяет её участникам с минимальными затратами взаимодействовать друг с другом, независимо от расстояния, в удобном для них режиме.

Электронная торговля по определению ВТО, является специфической формой торговли, принципиально новым способом покупки, продажи и распределения товаров и услуг, регулируемых в настоящее время международно – признанными многосторонними правилами торговли, в частности Генеральным соглашением о торговле услугами (ГАТС) [1, с. 61-64]. По своему содержанию электронная торговля фактически является элементом электронных транзакций.

В различных способах торговли мы можем выделить как минимум две составляющих: во-первых, технология, включающая в себя набор конкретных инструментов, помогающих реализовать её, во-вторых, её сущность, то есть отличия данной формы торговли от других.

Так как же осуществлялась эволюция торговли? В этом нам поможет разобраться взаимодействие между продавцом и покупателем.

Первым этапом эволюции торговли была личная форма торговли. К ней относятся те виды торговли, при которой взаимодействие покупателя и

продавца происходит при непосредственном общении: продавец имеет определённую точку и определённый товар. Первым видом торговли была ярмарочная (традиционная торговля). Здесь товар являлся объектом купли-продажи и носителем информации о своих свойствах. В таких условиях у продавца существует два пути сокращения затрат – либо отказ от закупки большой партии товара и поддержание его запасов или отказ от торговой точки.

Отказ продавца от торговой точки означал переход торговли вразнос, т.е. продавец сам идёт к покупателю. Данный способ удобен тем, что продавец может увеличить возможную потребительскую аудиторию, отказавшись от затрат на содержание постоянной точки. Но так как физические возможности человека невелики, продавец не может переносить на себе большое количество товара, в этом случае ему придётся содержать достаточное количество товара на складе. Отказ от складских запасов может привести к прекращению предпринимательской деятельности. В этот момент появляется такой вид торговли как торговля по образцам. Образец имеет все свойства продаваемого товара, но сам объектом купли-продажи не является. Здесь появляется особая форма торговли. Теперь информация о товаре отчуждена от самого товара, время принятия решения и предоставление купленного товара не совпадают.

Рост грамотности населения, изменения в законодательной базе, развитие технических средств сделали возможным переход к торговле по каталогу. Теперь покупателю вместо образца демонстрируют изображение товара и описание его характеристик.

Следующим этапом эволюции становится дистанционная форма торговли. Происходит отказ от торговой точки, общение между продавцом и покупателем стало опосредованным. Первым видом была почтово-рассылочная торговля. Эволюция видов дистанционной торговли шла по пути использования новых каналов связи. Так появилась торговля по телефону и телемагазин.

И вот, наконец, новым этапом эволюции стала торговля посредством сети интернет. Всемирная паутина стала не просто каналом связи, но и полноценной средой общения продавца и покупателя.

Основными функциями электронной торговли являются повышение уровня удовлетворения потребностей потребителей, гармонизация интересов отдельных слоев социума, формирование новых институциональных структур, снижение транзакционных издержек взаимодействия между всеми основными сторонами рыночных отношений и общественной системы в целом [3, с. 25-27]: производством, бизнесом, потребителями, общественными социальными организациями, государством, муниципальными образованиями. В качестве электронных торговых площадок (ЭТП – electronic marketplace) может выступать любой интернет-ресурс, при помощи которого заключаются сделки купли-продажи и поставки между организациями, экономическими субъектами рыночных отношений – покупателями и продавцами. Электронные торговые площадки создаются для того, чтобы упростить взаимодействие между ними независимо от их отраслевой и хозяйственной принадлеж-

ности, размеров и масштабов деятельности, территориального расположения и временного лага реализации, уменьшить влияние человеческого фактора на исход торгово-закупочных операций [2, с. 39-41].

Однако далеко не все интернет – порталы, которые позиционируют себя как электронные торговые площадки, реально выполняют требуемые функции. Большинство из них не обладают специальным функционалом для проведения тендеров и торгов в электронном виде, часто на них не имеется возможности размещения заказов. В этом случае они фактически представляют собой информационные системы или «доски объявлений», облегчая лишь поиск информации по потенциальным поставщикам. Сделка при этом совершается в оффлайне, и в данном случае информационные системы не обеспечивают прозрачности торгов и экономии средств заказчика.

На основе этого можно сделать вывод, что движущей силой эволюции торговли было стремление продавца минимизировать риск и повышение дохода за счёт сокращения издержек и увеличения аудитории покупателей.

Список литературы

1. Овчаренко В.В. О проблемах развития электронной торговли в России // Вопросы статистики. – 2007. №1. С.61-64.
2. Ромашкин Т.В. Реформирование сферы ЖКХ в инновационных условиях. // Экономика и право. Новый университет. Серия «Экономика и право». № 5 (63). 2016. С. 39-41.
3. Устинова Н.Г. Виртуализация инновационной инфраструктуры. В книге: научная мысль и современный опыт в решении системных проблем развития. Сборник научных трудов по итогам научно-исследовательской работы ученых Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» по итогам 2013 г. 2014. С. 25-27.

СИСТЕМА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Кузнецов А.А.

магистрант 2 курса факультета экономики,
Московский государственный гуманитарно-экономический университет,
Россия, г. Москва

Статья посвящена проблеме эффективного функционирования системы воспроизводства человеческого капитала, выступающей основой современной инновационной экономики.

Ключевые слова: человеческий капитал, инновационная экономика, инновационное сопротивление, эффективность.

Мировой опыт развития экономики убедительно доказывает, что основу эффективности экономической системы составляют инновации, обеспечивающие конкурентоспособность товаров и услуг и повышение уровня и качества жизни населения. Новые знания, реализованные в современных техно-

логиях, обеспечивают до 85% прироста ВВП в экономически развитых странах, ориентированных на принципиально новый подход к использованию научно-технических достижений, связанный с максимальной концентрацией политических, капитальных и интеллектуальных ресурсов.

Подобная стратегия требует встречного движения со стороны государственных усилий, направленных на реформирование и модернизацию экономики, и частной инициативы, при условии наличия должной индустриальной основы и кадрового обеспечения. В условиях современной российской экономики государство усиленно транслирует свою нацеленность на инновационные преобразования, однако стратегические планы правительства не всегда находят должную поддержку со стороны непосредственных исполнителей, что свидетельствует об имеющемся инновационном сопротивлении, отягощенном асинхронностью между внедрением передовых технологий и формированием необходимых для этого организационных механизмов.

Инновационное сопротивление, как на макро, так и на микроуровне, свидетельствует о решающем значении интеллектуальной составляющей, обеспечивающей как решение поставленных стратегических задач, так и качественный скачок в развитии социума. В этой связи особую роль начинает играть высшее образование, позволяющее не только обеспечить необходимый уровень профессионализма, но, что не менее важно, сформировать открытость и гибкость мышления, не боящегося всего нового и неизведанного [4]. Научно-технический прогресс стимулирует изменение всего процесса жизнедеятельности человека. Сегодня, получая высшее образование, человек не просто готовит себя к какой-либо сфере деятельности, но приобретает возможность свободно ориентироваться в различных нюансах, касающихся широкого спектра проблем, преодолевая тем самым некую инертность и косность собственного мышления [1].

Таким образом, наличие адаптивной системы образования, позволяющей быстро реагировать на инновационные изменения, является необходимым условием успешного функционирования современной экономики, ориентированной на технологическую модернизацию [2]. Адаптация образовательной системы предполагает гибкость поведения в изменяющихся условиях, обеспечивающую приспособление алгоритма функционирования к запросам внешней среды. Только в этом случае появляется способность качественно воспроизводить человеческий капитал в условиях инновационной экономики. В условиях динамично развивающегося рынка труда [5, с.42], внедрения технических усовершенствований, постоянно возрастающей конкуренции появляется необходимость вновь и вновь доказывать свою профессиональную пригодность [6, с.62].

Современная система высшего образования в имеющихся экономических реалиях не успевает приспособиться к процессам реструктуризации и обеспечить встречное движение государственной воли и частной инициативы. Одной из возможных причин такого положения является частичная утрата синергичности, обеспечивающей максимальный эффект за счет сбалансированного функционирования всех элементов для достижения поставленной

цели. Именно это свойство системы повышает мобильность и адаптивность воспроизводимого ею человеческого капитала.

С позиций синергетического подхода система высшего образования является сложной, открытой системой, находящейся в постоянном обмене с окружающей средой и состоящей из большого количества подсистемных уровней. Главная задача системы – аккумуляция и использование полезного опыта, обеспечивающие адаптацию к потребностям внешней среды. При этом, как и любая другая система, она стремится к обеспечению своей устойчивости, результатом чего должно быть состояние стабильного равновесия в условиях технологической модернизации, позволяющее реагировать на функциональные изменения без потери базовых свойств.

Однако, процесс адаптации не может проходить без определенного временного отставания. В случае максимального сокращения этого периода начинает снижаться эффективность в определении конфигурации движения вперед. Попытки образования быстро отозваться на экономические потребности социума привели к ряду ошибочных шагов, снизивших эффективность воспроизводства человеческого капитала. Чтобы избежать этого система должна быть ориентирована не на то, чтобы «догнать», а на то, чтобы «опередить». Опережение позволяет развивать и сохранять конкурентные преимущества, обеспечивать высокий уровень проектной и научной инициативы и гарантировать воспроизводство человеческого капитала в соотнесении с теми глобальными вызовами и международными процессами, которые характерны для сегодняшней реальности.

Человеческий капитал – главное богатство страны [3, с.7], а понимание этого – залог поступательного движения вперед. Но для воспроизводства этого капитала необходимо наличие системы, построенной на основе опережающего механизма, являющегося залогом успешной трансформации экономики и устойчивого экономического роста.

Список литературы

1. Байрамов В.Д. Социальная интеграция. Словарь-справочник специальных терминов / В. Д. Байрамов, А. В. Тюрин; Московский гос. социально-гуманитарный ин-т. Москва, 2010. (2-е изд., испр.).
2. Байрамов В.Д. Россия: путь к социальному хаосу или модернизации? : монография. Москва, 2012.
3. Дегтева Л.В. Антропологическая концепция в философии истории Л.П.Карсавина : Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата философских наук / Московский педагогический государственный университет. Москва. 2000.
4. Дегтева Л.В. Социальная ориентация экономики как необходимое условие устойчивого экономического роста/ Социально-гуманитарные знания. 2016. Т.1. С.285-292.
5. Жариков В.В., Заколотина Т.В., Дёгтева Л.В. Изменение видовой профессиональной структуры с учетом современных потребностей рынка труда / Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 1 (334). С. 40-50.
6. Дегтева Л.В., Бабанова Е.М. Проблемы профессионального образования и трудоустройства лиц с ОВЗ и инвалидов // Вестник Московского государственного гуманитарно-экономического института. 2012. №2. С.62-67.

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Кузьмич Н.П.

доцент кафедры геодезии и землеустройства, канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО Дальневосточный ГАУ, Россия, г. Благовещенск

В статье рассматриваются требования к земельным участкам со стороны инвесторов к инфраструктуре земельного участка: транспортной, инженерной, телекоммуникационной и социальной. Отмечается, что для улучшения социально-экономического развития региона необходимо взаимодействие государственного сектора, социального сектора и финансового сектора.

Ключевые слова: земельные участки, инвестор, инфраструктура, сектор экономики.

В настоящее время инвесторы предъявляют особые требования к земельным участкам в части их обеспечения инфраструктурой. Существуют определённые различия в количественных и качественных предпочтениях юридических и физических лиц относительно транспортной, инженерной, телекоммуникационной и социальной инфраструктур. Для инвестора (юридического лица) в случае использования земельного участка для производственных целей необходимым набором транспортной инфраструктуры будет наличие автомобильной и железной дорог, грузового порта, аэропорта, трубопровода; инженерной – водоснабжение, наличие канализационной сети, электроснабжения и газификации участка; телекоммуникационной – телефонии, Интернета. Социальная инфраструктура хотя и обеспечивает предпосылки для нормального развития производственного процесса, но слабо влияет на предпочтения данного инвестора.

Для инвестора (юридического или физического лица) в случае использования земельного участка для реализации его в последующем в качестве базы проектов жилой застройки или отдельных земельных участков указанные параметры должны быть скорректированы. С точки зрения транспортной инфраструктуры обязательным является наличие автомобильной дороги; инженерной – к существующим требованиям юридических лиц добавляется теплоснабжение; телекоммуникационной – неременным условием является наличие телевидения и радиосвязи, к социальной инфраструктуре относятся медицинские и детские дошкольные учреждения, жилищно-коммунальное хозяйство, организации общественного питания, спортивно-оздоровительные организации и др.

Для улучшения социально-экономического развития региона необходимо взаимодействие государственного сектора, социального сектора и финансового сектора. Взаимодействие данных секторов экономики обеспечивается следующими видами поддержки непосредственно внутри секторов:

– со стороны государственного сектора – финансирование целевых программ, предоставление субсидий населению, инвестирование в инфраструктуру, сопровождение проекта и др.;

– со стороны социального сектора – реализация политики в отношении улучшения качества жизни населения, развитие ипотечного жилищного кредитования населения, совершенствование мер социальной поддержки и др.;

– со стороны финансового сектора – разработка ипотечных программ в целях повышения спроса и реализации предлагаемых земельных участков.

Процесс вовлечения в активный оборот свободных земельных участков может быть многовариантным. Частное лицо (конкретное домохозяйство) имеет возможность самостоятельно инициировать покупку участка земли (чаще всего вблизи территории организованной застройки). Инвестор (юридическое или физическое лицо), которое является посредником, приобретает земельный участок в собственность, проводит комплекс мероприятий (межевание, улучшения и пр.) для последующей продажи земельных участков частным лицам (домохозяйствам). Наилучшим как для инвестора (посредника) и домохозяйства, так и для отмеченных ранее секторов экономики будет подход, основанный на предпочтениях и возможностях частных лиц и объективной оценке социально-экономической ситуации в регионе, области, муниципальном образовании.

Механизм объединения усилий указанных секторов экономики позволит решить вопросы обеспечения качества земельных участков, предлагаемых инвесторам для дальнейшего развития; создания сети инфраструктур силами государственного сектора, инвестора или на основе государственно-частного партнёрства; а также задачи повышения инвестиционной привлекательности территории, в том числе за счёт её присутствия в информационной среде.

Вследствие реализации указанных задач ускоряется вовлечение земельных участков в хозяйственный оборот, и повышается интенсивность процессов функционирования земельного рынка. Это обеспечивает импульс развитию промышленного комплекса, решению социально значимых задач обеспечения жильём и росту качества жизни населения.

Список литературы

1. Арташина, И.А. Анализ взаимодействия и повышение эээффективности основных секторов экономики в целях девелопмента земельных участков / И.А.Арташина, Ю.Н. Жулькова // Экономический анализ: теория и практика, 2014. – № 5(356). – С.39-49.

2. Кузьмич, Н.П. Воспроизводство основного капитала социальной и производственной инфраструктуры села [Текст]/ Н.П.Кузьмич // Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16, №9. – С. 1379-1388. – <http://journals.creativeconomy.ru/index.php/rp/article/view/225/>

КРИТЕРИЙ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В АПК

Кустова С.Б.

старший научный сотрудник,
Магаданский научно-исследовательский институт сельского хозяйства,
Россия, г. Магадан

Определена сущность экономической эффективности в целом, в том числе эффективности сельского хозяйства и агропромышленной интегрированной структуры. Рассмотрены различные подходы к применению критерия и системы показателей эффективности всех стадий воспроизводственного процесса.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропромышленная интеграция, эффективность, критерий, система показателей экономической эффективности.

От состояния агропромышленного комплекса во многом зависит развитие экономики страны, ее национальная безопасность, жизненный уровень населения. Реализация Стратегии долгосрочного социально-экономического развития АПК Российской Федерации и Концепции устойчивого развития сельских территорий на период до 2020 года требует обоснования механизмов повышения эффективности деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса, важнейшим из которых является интеграционное взаимодействие.

Эффективность – сложная категория экономической науки. Она пронизывает все сферы практической деятельности человека, все стадии общественного производства. В современной экономической литературе существуют различные мнения по вопросам эффективности производства, ее показателей и критериев их измерения. В словаре Борисова А.Б. экономическая эффективность толкуется как «результат экономической деятельности, характеризующийся отношением полученного экономического эффекта к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата, достижение наибольшего объема производства с применением ресурсов определенной стоимости» [1, с. 858].

В аграрном секторе экономическая эффективность, как экономическая категория, отражает результат взаимодействия природных, материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов в процессе функционирования производительных сил при существующих производственных отношениях. Она характеризует результаты применения средств и предметов труда, рабочей силы, финансовых ресурсов в целом по аграрному сектору, в отдельных предприятиях и при производстве отдельных продуктов. Поэтому сущность эффективности сельского хозяйства заключается в формировании комплекса условий для обеспечения воспроизводства сельской социально-территориальной общности и земельно-природного потенциала на основе производства необходимой обществу продукции.

Экономическая эффективность рассматривается как категория, отражающая результаты использования в процессе производства и реализации продукции различных ресурсов и причинно-следственных связей их взаимодействия. Так как в процессе производства сельскохозяйственной продукции используются различные ресурсы, то отдельные авторы пытаются определить сущность эффективности через результативность использования отдельных ресурсов: земли, труда, капитала. Такой подход расширяет границы сущности категории «эффективность».

Формирование кооперационно-интеграционных связей на современном этапе развития экономики приобретает все большее значение, поэтому необходимо теоретическое обоснование и практическая разработка методологии определения экономической эффективности деятельности интегрированных структур [3, с.56]. Эффективность формирования интегрированной структуры представляет собой степень достижения стратегических и тактических целей инициаторов и участников процесса интеграции в результате адаптации к внешней среде и функционирования интеграционного объединения на глобальном рынке. Уровень эффективности можно выразить как совокупность эффективности на внешнем рынке ($\mathcal{E}_{\text{вн}}$) и эффективности на внутреннем рынке интегрированной структуры ($\mathcal{E}_{\text{инт}}$) и представить формулой:

$$\mathcal{E}_{\text{общ}} = \mathcal{E}_{\text{вн}} \times \mathcal{E}_{\text{инт}},$$

По мнению ученых-аграрников, проблема эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций в системе кооперативных и интегрированных формирований является составной частью проблемы повышения финансово-экономической устойчивости, а также создания условий для обеспечения расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве. В условиях рыночной экономики эффективность интегрированного производства определяется не только основной фазой воспроизводства, каковой является непосредственно производство, но и такими фазами, как распределение, обмен и потребление. Поэтому целесообразно определять экономическую эффективность различных сфер воспроизводства и эффективность в целом. Исходным этапом измерения эффективности интеграционного взаимодействия служит выявление интересов участников интеграции, позволяющее конкретизировать цель и определить искомый результат взаимодействия.

Для оценки эффективности в целом необходимо определить критерий и систему показателей, отражающих причинно-следственные зависимости результатов производства от объемов отдельных факторов, используемых в процессе производства. Критерий – это признак, на основании которого проводится оценка эффективности. Он должен быть сопоставим для различных предприятий и систем, иметь одинаковую размерность для всех видов деятельности, отражать уровень использования ресурсного потенциала, давать представление об окупаемости материальных ресурсов. В рыночных условиях только стоимостные конечные результаты производства и реализации продукции и услуг могут характеризовать эффективность деятельности предприятия. Показатели являются формой выражения сущности эффективности производства, внешней мерой ее критериев, служат средством каче-

ственно-количественного анализа экономики в целом, различных сторон расширенного воспроизводства.

В настоящее время среди ученых-экономистов появляется все больше сторонников воспроизводственного подхода к исследованию экономической эффективности. Объясняется это тем, что степень эффективности воспроизводственного процесса зависит не только от повышения эффективности производства, но также от эффективности последующих стадий: распределения, обмена и потребления. В связи с этим в экономической литературе высказываются различные точки зрения по поводу существования одного или нескольких критериев эффективности [2, с. 17].

Критерий общественного производства в общем виде может быть сформулирован как максимум эффекта с единицы затрат общественного труда или минимум затрат общественного труда на единицу эффекта. Для отдельных товаропроизводителей критерием экономической эффективности хозяйственной деятельности является максимум прибыли, что отвечает целям сельскохозяйственного производства в условиях рыночной экономики. В то же время некоторые авторы предлагают определение критерия эффективности сельскохозяйственного производства в общем виде, которым «выступает рост вновь созданного продукта в этой отрасли в результате более эффективного использования имеющихся ресурсов», при этом не указывается на условия воспроизводства, что не позволяет оценить уровень эффективности [4, с. 9]. В то же время доход, обеспечивающий условия для расширенного воспроизводства, – это критерий, который имеет прямую связь с рыночными отношениями, т.к. имеет качественную однородность и сопоставимость на всех этапах формирования и реализации стоимости совокупного продукта, обеспечивается спросом на продукцию.

Исходя из принципов системного подхода к воспроизводственному процессу, каждому виду эффективности соответствует свой критерий (таблица).

Таблица

Система критериев сельскохозяйственного производства

Вид эффективности	Критерии эффективности
1. Технологическая	Уровень выхода продукции с единицы земли, головы скота и птицы при сохранении природной среды
2. Социальная	Степень достижения нормативного уровня жизни работника сельскохозяйственной организации и его семьи
3. Экологическая	Предотвращение ухудшения окружающей среды, ее улучшение, повышение экологичности производства
4. Экономическая	Уровень доходов, обеспечивающий расширенное воспроизводство

Для оценки эффективности деятельности интегрированного формирования в современных условиях диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, постоянной инфляции в качестве критерия эффективности можно использовать валовой доход и прибыль. Но в условиях, когда участниками агропромышленного объединения станут убыточные

предприятия, применение этих критериев может быть затруднено. Поэтому в качестве результата деятельности целесообразно использовать выручку от реализации продукции и услуг. Этот показатель имеет единую размерность, может применяться при оценке результатов деятельности как отдельных, так и группы предприятий. Однако, выручка от реализации как показатель важна не сама по себе, а такой ее объем, который позволит возместить издержки производства и обеспечить расширенное воспроизводство.

Как и критерии, показатели эффективности так же должны отражать содержание процесса воспроизводства исследуемой системы и ее подсистем, кругооборота капитала и состоять из групп, характеризующих наличие ресурсов, их использование в процессе производства, получаемую продукцию, ее распределение, обмен и потребление.

Экономическая оценка агропромышленной интеграции может осуществляться с точки зрения государственных и частно-коммерческих интересов. Общий подход к измерению экономической эффективности агропромышленной интеграции состоит в том, что в любом случае вне зависимости от того, какие именно интересы принимаются во внимание, подлежат соотнесению, с одной стороны, получаемый эффект, а с другой – затраченные или примененные средства. Содержание показателя меняется с учетом того, чьи интересы принимаются во внимание. Например, исходя из государственных интересов, важно установить, как используются располагаемые страной производственные ресурсы, прежде всего, земля и рабочая сила. Поэтому показателями, выражающими народнохозяйственную эффективность агропромышленной интеграции, будет выход валовой продукции в расчете на единицу площади пашни, а также – на одного работника. Для учредителей интегрированной структуры важны показатели, характеризующие степень удовлетворения их экономических интересов. К ним можно отнести отдачу от чистых активов предприятия в виде выручки, чистой прибыли и чистой выручки (чистая прибыль + амортизация), рассчитанную по формуле:

$$RONA = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Среднегодовая стоимость чистых активов предприятия}}$$

В зависимости от целей анализа в числителе этой формулы выручку от реализации можно поменять на чистую прибыль или чистую выручку.

Все многообразие показателей эффективности определяется тем, какие величины находятся в числителе и знаменателе вычислительной формулы. В зависимости от того, какая величина (результат или фактор) представлена в числителе, а какая в знаменателе формулы, различают прямые и обратные показатели эффективности. Например, выход продукции в расчете на единицу затраченного времени – это прямой показатель эффективности (производительности) труда, а затраты времени на производство единицы продукции – обратный (трудоемкость).

В зависимости от того, в каких единицах измерения выражены сопоставляемые величины, различают натуральные, стоимостные и комбинированные показатели эффективности. К натуральным относят продуктивность

сельскохозяйственных животных, производительность труда, урожайность, характеризующие выход отдельных видов продукции в расчете на единицу производственного ресурса (га, м², голову скота) или на единицу потребленного фактора производства (ц корм. ед. затрат кормов, чел.-час. затрат рабочего времени, кг д.в. удобрения и т.д.). Стоимостные показатели различаются, главным образом, по виду применяемых цен. Если стоимостные показатели используют для анализа прошлой деятельности, то применяют отчетные, базисные и сопоставимые цены.

Совокупная эффективность агропромышленного производства будет выражаться ростом объемов, улучшением ассортимента, повышением качества продовольственных товаров при рациональном использовании всех материальных и трудовых ресурсов.

Список литературы

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М. : Книжный мир, 2003. 895 с.
2. Котарева А.О. Развитие инновационно-ориентированного молочного скотоводства в регионе: дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2014. 173 с.
3. Кустова С.Б. Методика оценки экономической эффективности интегрированных структур в АПК // АПК: экономика, управление. 2016. № 6. С. 55-58.
4. Шелепа А.С. [и др.]. Методика оценки эффективности организационно-правовых форм предприятий в аграрном секторе. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2007. 41 с.

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ В ВУЗАХ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

Леонов Е.Ф.

соискатель кафедры экономики,
Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации,
Россия, г. Санкт-Петербург

Попов В.А.

генеральный директор, ООО «КОРПОРАЦИЯ ЛЕНАЭРОПРОЕКТ»,
соискатель кафедры экономики, Санкт-Петербургский государственный
университет гражданской авиации, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается проблемы финансирования и развития стартапов в вузах России. Приводится зарубежный опыт финансирования стартапов за рубежом. Также дается оценка современного состояния развития и финансирования стартапов в современных вузах России.

Ключевые слова: стартап, проблемы развития стартапов, финансирование стартапов, стартапы в вузах. НОКР, инновационная экосистема.

Для вузов и научных организаций коммерциализация инноваций выступает как деятельность, определенным образом противоречащая образовательным и научным функциям.

Вуз или научная организация старается запатентовать как можно больше результатов интеллектуальной деятельности, а после регистрации патента его продвижение останавливается.

Основной целью патентования в российских вузах и научных организациях является отчетность по грантам, ФЦП и другим программам государственного финансирования (в ряде случаев патенты являются также условием участия и победы).

Однако получение патентов не влияет на академическую карьеру, не позволяет получать доход, поэтому не воспринимается сотрудниками как ключевая задача. Зарегистрированные патенты позволяют лишь увеличить шансы на выигрыш в конкурсе ФЦП.

Передача прав по лицензионному соглашению стороннему юридическому лицу, не автору патента, на данный момент развита плохо.

В таких условиях российскому бизнесу выгоднее и привычнее заказать НИОКР по хоздоговору: есть возможность забрать права на результаты интеллектуальной деятельности себе и поставить их на баланс (а также сэкономить на НДС). Тем самым, компания увеличивает свою капитализацию и не делает регулярных отчислений по лицензионному соглашению. Разработчик не мотивирован передавать интеллектуальную собственность в вуз, вузовские активы не реализуются.

Сложность отчетности также негативно сказывается на мотивации компаний налаживать сотрудничество с вузами.

В Европе с разработчиков сняты нагрузки по вопросам интеллектуальной собственности, что позволяет им полностью сосредоточиться на создании технологии. Все вопросы лицензирования, патентования и управления интеллектуальной собственностью входят в сферу деятельности сотрудников офиса по внедрению технологий, куда передается разработка и который занимается дальнейшей реализацией проекта на профессиональной основе [5, с. 227-330].

Кроме этого вузы предлагают различные материальные стимулы научным сотрудникам такие как: единовременные выплаты; проценты от будущих доходов; финансирование исследовательских групп и лабораторий; надбавки к заработной плате; учет успехов коммерциализации в принятии решений о присвоении званий и продвижении по академической лестнице. Права на изобретение в большинстве случаев остаются за университетом, который передает их офису по внедрению технологий. Доходы же от коммерциализации распределяются по разным схемам – в Бельгии или Дании автор получает 25% дохода от коммерциализации технологий, в Швеции – 90%. При этом в Бельгии 40% получает кафедра или лаборатория, и 25% – вуз, в Дании – наоборот [7].

Российские вузы нацелены на привлечение грантов, других госсредств вместо привлечения инвестиционного коммерческого финансирования (в среднем, около 6% финансирования в вузах осуществляется из вне бюджетных источников). Они не желают брать на себя ответственность за конкрет-

ный коммерческий результат прикладных исследований и НИОКР, поэтому бизнес-компетенции в вузах не развиты.

В других странах, наоборот, с развитыми инновационными экосистемами научно-образовательная политика направлена на постепенное сокращение государственного финансирования НИОКР, что в итоге вынуждает университеты развивать работу с промышленностью. В странах с наибольшей долей расходов на НИОКР по отношению к ВВП (например, Южная Корея, Израиль, Финляндия и др.), значительно большие средства привлекаются из реального сектора, а не государства [6, с. 219-223].

Чего уж говорить о вузах, если даже в программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2014-2020 годы убран блок «коммерциализация технологий» в связи «с существенным изменением ее целей и задач, направленных в первую очередь на повышение результативности сектора исследований и разработок в части создания научно-технологического задела для дальнейшего осуществления разработок, спрос на которые формируется отраслями российской экономики» (Распоряжение правительства РФ от 2 мая 2013 г. No736-р).

Получается, что финансирование развития инновационной экосистемы в России часто направлено на создание избыточной инфраструктуры в ущерб качеству. В частности, центры, связанные с маркетингом и коммерциализацией, значительно уступают инфраструктуре разработок. В результате, внутренней инновационной инфраструктуры может быть недостаточно для построения полноценного процесса коммерциализации инноваций. Ряд звеньев выпадает, что влечет за собой снижение эффективности всей экосистемы.

В процессе функционирования сетевых структур в России возникает много проблем по поводу сотрудничества в рамках инновационных сетей. В процессе образования сетей, альянсов часто возникает опасность такого поведения партнеров, когда каждый из них будет стремиться получить как можно больше, а вносить как можно меньше [1, с. 1058-1062].

За рубежом инновационная инфраструктура обеспечивает последовательность этапов коммерциализации инноваций и тесные связи между субъектами экосистемы. Приоритетом является развитие «мягкой» инфраструктуры и сервисов (компьютеризированной информации; инновационной собственности; экономических компетенций), а не капитальные вложения [4, с. 54-62].

Есть проблемы развития и внутри самих стартапов.

Практика показывает, что не во всех сферах стартаперы компетентны (маркетинг, бизнес-планирование), им не хватает знаний, поэтому страдает качество проектов.

Особенность стартапа состоит в том, что он может менять приоритеты в развитии, что не согласуется с желаниями инвесторов иметь гарантию какой-то стабильности. Рынок стартапов устроен по принципу «выживает один из 10. Поэтому ряд проектов изначально стартует с идеей: «Хорошо, этих де-

нег хватит на год, а потом закроемся». Т.е. стартапы не строят далеко идущих планов, а преследуют сиюминутные интересы [2].

Есть мнение, что в России не хватает разработок и средств [8]. Это не совсем верно. И разработки, потенциально способные стать мировыми «звездами», в России есть, есть и менеджеры, способные грамотно написать бизнес-план проекта. Главное не это. Для инвестора важно, чтобы в компании, реализующей проект, были и первые, и вторые, тогда и инвесторы для этого проекта найдутся.

Итак, в России создано немало объектов инновационной инфраструктуры и применяются различные инструменты поддержки инновационной деятельности.

Однако российская инновационная система развития стартапов характеризуется неурегулированностью многих аспектов функционирования, низкой согласованностью действий участников, противоречивостью, нехваткой адресных инструментов поддержки, слабой кооперацией участников и т.д.

Не все элементы инновационной экосистемы развиты в достаточной степени (есть проблемы с информационной поддержкой инноваторов, обучением, подготовкой кадров и др.). К тому же отечественная практика развития стартапов свидетельствует о серьезной зависимости от государственной поддержки [3].

Все это не позволяет создать эффект синергии в реализации политики развития стартапов и МИПов. Только инициативная, взаимовыгодная кооперация участников всех секторов – государства, бизнеса и некоммерческих организаций и ее эффективное управление и координация может его обеспечить.

Список литературы

1. Афонасова М.А. Анализ подходов к формированию и обеспечению устойчивости сетевых структур в инновационной сфере // Журнал Фундаментальные исследования. 2014. 1058-1062 с. №5. URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=34045>.
2. Глава путинского фонда, инвестирующего в стартапы: мы не будем надувать пузырей. URL: <http://m.forbes.ru/article.php?id=244048>.
3. Головинов О.Н., Дмитриченко Л.А. Стартап как форма развития малой инновационной предпринимательской деятельности // Экономика, управление и инвестиции. 2015. № 3(9); URL: euii.esrae.ru/29-80 (дата обращения: 10.09.2016).
4. Ксенофонтова Т.Ю. Исследование резервов повышения уровня конкурентоспособности производственных предприятий // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2012. № 6. 54-62 с.
5. Ксенофонтова Т.Ю. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе вовлечения в хозяйственный оборот инновационных ОИС // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2013. № 2. 227-230 с.
6. Осипова И.М., Ксенофонтова Т.Ю. Внедрение инноваций как фактор повышения предпринимательской активности предприятий // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2013. № 6 (77). 219-223 с.
7. РВК. Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров. Санкт-Петербург, февраль 2015 г. URL: <http://www.maginnov.ru/assets/files/analytics/razvitie-innovacionnyh-ekosistem-vuzov-i-nauchnyh-centrov.pdf>.
8. Российская ассоциация венчурного инвестирования. URL: <http://www.rvca.ru/ru>.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Лисовой А.В.

студент 4 курса института экономики и управления,
Кузбасского государственного технического университета,
Россия, г. Кемерово

Бугрова С.М.

доцент кафедры производственного менеджмента,
Кузбасского государственного технического университета,
Россия, г. Кемерово

В статье экологические проблемы автотранспорта рассматриваются в качестве одного из источника, оказывающего отрицательное воздействие на окружающую природную среду Кемеровской области. Решение данных проблем позволяет уменьшить негативное воздействие на окружающую среду региона.

Ключевые слова: экология, экологические проблемы автотранспорта, охрана окружающей среды.

В связи с интенсивным ростом автомобильного парка в России и постоянно увеличивающимся объемом грузоперевозок, негативное воздействие автотранспорта и обеспечивающей его функционирование инфраструктуры на окружающую природную среду постоянно возрастает. Общий объем выбросов загрязняющих веществ автомобильным транспортом в атмосферу РФ составляет примерно 70% от всех видов транспорта, или около 40% общего количества антропогенного загрязнения атмосферы.

Одной из основных причин, существенно влияющих на состояние воздушного бассейна населенных пунктов Кемеровской области, также является выброс в атмосферный воздух значительного количества загрязняющих веществ от передвижных источников, прежде всего от автомобильного транспорта.

За последние 10 лет ежегодный рост количества транспорта в Кемеровской области составил от 5 до 8 %. По данным Главного управления Министерства внутренних дел РФ по Кемеровской области, общее количество транспортных средств, зарегистрированных на территории Кемеровской области в 2015 году, составило почти 900 тысяч единиц. Основное количество пассажирских перевозок – 70%, приходится на долю автомобильного транспорта. За последние десять лет количество автотранспортных средств в области увеличилось более чем в 1,5 раза [3].

В выхлопных газах автомобилей содержится около 200 различных веществ, среди которых можно выделить альдегиды, бензопирен, свинец, канцерогенные вещества и т.д. Концентрация токсичных веществ зависит от технического состояния автомобиля, скорости его движения и срока эксплуатации. Так при нарушении регулировки карбюратора выбросы увеличиваются в 4-5 раз.

К экологическим проблемам автотранспорта относятся также:

- загрязнение атмосферного воздуха резиновой и асфальтной пылью;
- загрязнение природных вод (мойка автотранспорта);
- образование и необходимость утилизации отходов (аккумуляторы, электролит, авторезина, металлолом, пластмассы, бытовой мусор и другое);
- шумовое загрязнение.

Так количество выбросов основных загрязняющих веществ от предприятий транспорта и связи по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области составило в 2015 году 7,646 тыс. тонн и выросло за год на 5,6% [3].

Юридические и физические лица, осуществляющие эксплуатацию автомобильных и иных оказывающих негативное воздействие на окружающую среду транспортных средств, обязаны соблюдать нормативы допустимых выбросов и сбросов веществ и микроорганизмов, а также принимать меры по обезвреживанию загрязняющих веществ, в том числе их нейтрализации, снижению уровня шума и иного негативного воздействия на окружающую среду [1].

В соответствии со статьей 16 ФЗ «Об охране окружающей среды», негативное воздействие на окружающую среду является платным. Взимание платы предусмотрено за следующие виды вредного воздействия на окружающую среду: выброс в атмосферу загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников; сброс загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты; размещение отходов.

В связи с этим повышение экологичности транспорта, внедрение альтернативных видов топлива с целью уменьшения нагрузки на окружающую среду и снижения уровня эмиссии загрязняющих веществ в атмосферу стало одной из приоритетных задач во всем мире. Одним из видов такого топлива является природный газ, использование которого в России может иметь не только экологическую, но и экономическую основу ввиду его обширных запасов. Поручение Президента Российской Федерации В.В. Путина Правительству Российской Федерации по принятию комплексного плана расширения использования газа в качестве моторного топлива послужило импульсом для развития данного сектора как в техническом, так и в нормативном направлениях. Газ в качестве моторного топлива используется уже более чем в 80 странах мира и с каждым годом мировой парк автомобилей на газе неуклонно растет, при этом Россия занимает только 20-е место по использованию автомобилей на газовом топливе, хотя в стране есть все возможности – и ресурсные, и технологические – для того, чтобы занять здесь лидирующие позиции [2].

Для снижения негативного воздействия транспортного комплекса на атмосферный воздух в условиях увеличения количества автотранспортных средств и повышения интенсивности движения на автомобильных дорогах Кузбасса необходимо, с целью увеличения их пропускной способности, предусмотреть развитие сети автомобильных дорог общего пользования с созданием дорожных развязок, скоростных магистралей, в том числе строи-

тельство автодорожных обходов крупных населенных пунктов и реконструкция перегруженных движением участков.

Кроме того, необходимо уменьшить вредное воздействие транспорта на воздушную среду и на здоровье человека за счет применения экологически безопасных видов транспортных средств с высокой топливной экономичностью, соответствующих уровню мировых образцов.

Для решения экологических проблем в Кузбассе ежегодно принимается региональная целевая программа «Экология и природные ресурсы Кемеровской области», которая является составной частью закона о бюджете области. Областные природоохранные мероприятия включают в себя развитие системы мониторинга окружающей среды, проведение научных исследований, развитие особо охраняемых территорий, воспитание в поддержку общественного экологического движения.

Для снижения экологических проблем отдельного предприятия целесообразно создание центров ответственности и центров затрат, руководители которых будут отвечать за экологически безопасное потребление ресурсов, закрепленное в технологическом процессе.

Список литературы

1. Об охране окружающей среды: Федер. закон Рос. Федерации [от 10.01.2002 г. № 7-ФЗ] // <http://www.consultant.ru/popular/okrsred/70html#p843>
2. Лисовой А.В., Бугрова С.М. Экологические проблемы автомобильного транспорта в Кузбассе //Иновационные процессы и технологии в современном мире, 2015. №1(3). С. 118-120.
3. Доклад о состоянии и охране окружающей среды Кемеровской области в 2015 году // <http://kuzbasseco.ru/wp-content/uploads/2016/06/DOKLAD-2015.pdf>

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ

Малютина О.Е.

студентка кафедры «Экономика (учет, анализ и аудит)», Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тольяттинский государственный университет»,
Россия, г. Тольятти

В статье описаны сложности перехода на эффективный контракт, связанные с практической реализацией одного из этапов реформы оплаты труда в организациях государственного сектора. Главная проблема перехода оказалась установить взаимосвязь систем оплаты труда работников с показателями эффективности труда в организации.

Ключевые слова: заработная плата, эффективный контракт, критерии эффективности.

Долгие годы заработная плата в нашей стране начислялась по Единой тарифной сетке, но время не стоит на месте и на всей территории страны вводится новая система оплаты труда на основе заключения с работником

эффективного контракта. Термин эффективный контракт введен в оборот в 2012 году вместе с принятием Программы совершенствования системы оплаты труда в государственных и муниципальных учреждениях [1, с. 1]. До 2018 года все работодатели бюджетного сектора обязаны заключить эффективные контракты со всеми работниками учреждения. На данный период времени наблюдается постепенный переход учреждений бюджетной сферы на работу по эффективным контрактам.

Этапы перехода на эффективный контракт.

Для перехода на эффективный контракт необходимо разобраться в самой сути эффективного контракта. Под эффективным контрактом понимается трудовой договор с работником бюджетного учреждения включающий лишь изменения, касающиеся только заработной платы и условий ее выплаты, именно поэтому в эффективном контракте обязательно должно быть отражены следующее:

1. Должностные обязанности сотрудника;
2. Показатели и критерии эффективности оценки эффективности трудовых функций для назначения стимулирующих выплат зависящих от качества предоставленных услуг;
3. Размер и условия стимулирующих выплат с учетом рекомендуемых показателей.

За два месяца до перехода на эффективный контракт с работником необходимо заключить дополнительное соглашение к трудовому договору, вручив работнику уведомление об изменении оплаты труда, а также ознакомить с критериями эффективности.

Главной трудностью при переходе на эффективный контракт является разработка критериев эффективности, которые обязательно должны быть выстроены с учетом государственного задания (табл. 1).

Таблица 1

Примерный перечень критериев эффективности для медицинского персонала в реабилитационном центре для детей с ограниченными возможностями

№ п/п	Критерии оценки эффективности	Единица измерения (баллы)	Условия получения выплаты	Периодичность
1	2	3	4	5
1.	Основные показатели и условия оценки эффективности:			
1.1	Создание безопасных и оптимально комфортных условий для ребенка при оказании социально-медицинских услуг.	до 10	Не выплачивается при: 1) наложении дисциплинарного взыскания в отчетном периоде; 2) выявлении 1 и более случаев нарушения выполнения	Ежемесячно
1.2	Наличие положительной динамики в состоянии здоровья детей при прохождении ими курса медицинской реабилитации	до 10		
1.3	Удовлетворенность родителей доступностью и качеством оказанных социально-медицинских услуг.	до 10		
1.4	Расширение зоны обслуживания с качественным оказанием социально-медицинских услуг.	до 20		

1	2	3	4	5
2.	Дополнительные условия оценки эффективности:		критериев оценки эффективности	
2.1	Повышение квалификации на курсах повышения, участие в семинарах, присвоение квалификационной категории, выступления с докладами на совещаниях, конференциях, методических объединениях, подготовка к выпуску буклетов, памяток, статей в газеты, осуществление проектно-инновационной деятельности.	до 10		
2.2	Организация обучения родителей методам массажа, лечебной гимнастики, использованию реабилитационного оборудования для проведения реабилитационных мероприятий в домашних условиях, правилам ухода за ребенком с ограниченными возможностями,	до 10		
2.3	Использование имеющегося реабилитационного оборудования для качественной медицинской реабилитации в полном объеме.	до 10		
2.4	Активное участие в общественной жизни Центра (участие в проведении праздников, в субботниках на территории).	до 5		
2.5	Отсутствие обоснованных жалоб со стороны детей и родителей на качество оказываемых социально-медицинских услуг.	до 5		

В том случае, если работник не согласен вести трудовую деятельность по разработанным организацией критериям эффективности, работодатель обязан в письменной форме предложить данному сотруднику другую имеющуюся в организации работу, в том числе нижеоплачиваемую, но подходящую для данного сотрудника.

При определении количества баллов необходимо составить лист оценки эффективности, который ежемесячно подписывается работником (табл. 2).

Таблица 2

**Пример листа оценки эффективности педагогического работника
в реабилитационном центре для детей с ограниченными возможностями**

№ п/п	Критерии оценки эффективности деятельности педагогического персонала	Единица измерения (баллы)	Самооценка эффективности деятельности работника	Оценка эффективности деятельности работника зав.отделением	Итоговая оценка комиссии
1	2	3	4	5	6
1	Основные показатели и условия оценки эффективности:				
1.1	Организация выполнения государственного задания (наполняемость групп);	до 10	10	8	8
1.2	Создание комфортных условий при оказании услуг ребенку в соответствии с санитарными	до 5	5	5	5

1	2	3	4	5	6
	нормами. Наличие положительной динамики в состоянии здоровья детей при прохождении ими курса психолого-педагогической реабилитации;				
1.3	отсутствие замечаний к исполнению должностных обязанностей	до 5	5	5	5
1.4	расширение зоны обслуживания с качественным оказанием психолого-педагогических услуг.	до 20	10	5	8
2	Дополнительные условия оценки эффективности:				
2.1	Повышение квалификации на курсах повышения и как результат участие в семинарах, выступления с докладами на совещаниях, конференциях, методических объединениях, самообразование,	до 20	10	14	12
2.2	организация клубной деятельности, разработка проектов, программ, руководство методическими объединениями, наставничество;	до 15	10	8	10
2.3	активное участие в общественной жизни Центра (участие в проведении праздников, секциях, забота о собственном здоровье);	до 10	10	9	10
2.4	отсутствие жалоб со стороны детей и родителей.	до 5	5	5	5

При разработке критериев эффективности учреждению следует обратить особое внимание на новые условия работы в учреждение, а также на развитие и повышение качества предоставляемых услуг, соответствующее уровню заработной платы работника и результатам его труда.

Также все критерии эффективности для работников должны быть понятны и выполнимы, соответствовать его должностной инструкции. Работник в обязательном порядке под роспись должен быть оповещен в стоимости одного балла для прозрачности механизма стимулирующих выплат.

Главное помнить о том, что данная система оплаты труда направлена не только на повышение качества оказываемых государственных услуг, но и на увеличение размера заработной платы работников бюджетной сферы.

Список литературы

1. Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012 – 2018 годы (далее – программа). Распо-

ряжение от 26 ноября 2012 г. N 2190-р список изменяющих документов (в ред. Постановления правительства рф от 14.09.2015 n 973).

2. Рекомендации по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта. Приказ от 26 апреля 2013 г. N 167н об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта список изменяющих документов (в ред. Приказа минтруда россии от 20.02.2014 n 103н).

3. Трудовой кодекс российской федерации в редакции от 03.07.2016 n 347-фз, с изм., внесенными постановлением конституционного суда рф от 15.03.2005 n 3-п.

4. Приказ от 26 апреля 2013 г. N 167н об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта список изменяющих документов (в ред. Приказа минтруда россии от 20.02.2014 n 103н).

5. Шугаль Н.Б., Угольнова Л.Е. Эффективный контракт в образовании. По данным статистики и мониторинга экономики образования // Вопросы образования. – 2013. – №3.

6. Еремина О.Ю. Качество и доступность государственных услуг в социальной сфере как показатель эффективности деятельности органов исполнительной власти.

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ

Масагутова Р.С.

магистрант, Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Россия, г. Казань

В статье налоговая нагрузка нефтедобывающих компаний рассматривается значение налогов на экономику организации, налоговая нагрузка зарубежных компаний. Структурные отличия экономики России от других нефтедобывающих стран обуславливают необходимость принятия тщательно взвешенных решений по совершенствованию системы налогообложения нефтяного сектора, в том числе посредством неперенной адаптации зарубежного опыта к российским условиям.

Ключевые слова: налогообложения нефтедобывающей отрасли, налога на добычу полезных ископаемых компаний, налога на прибыль, доля налогов в выручке.

В современных российских условиях нефтедобывающая отрасль является одной из ключевых отраслей национальной экономики, определяющих максимальные поступления в бюджеты всех уровней. При этом действующую систему налогообложения нефтедобывающей отрасли составляют как налоги и сборы, характерные для большинства компаний, находящихся на общем режиме налогообложения (налог на прибыль, налог на имущество, взносы во внебюджетные фонды), так и «отраслевые» налоги и сборы, связанные в том числе с получением государством природной ренты (налог на добычу полезных ископаемых, экспортные пошлины, акцизы).

Как отмечают исследователи, российская система налогообложения нефтяной отрасли существенно отличается от систем налогообложения зарубежных стран [1. с. 51]. В связи с этим представляет особый интерес сравни-

тельный анализ налоговой нагрузки российских и иностранных компаний нефтяного сектора. Анализ структуры налоговых выплат российских компаний свидетельствует о преобладании в структуре налоговых платежей таких «отраслевых» налогов и сборов как экспортные пошлины и налог на добычу полезных ископаемых. При этом в период 2010-2015 годов заметна тенденция к постепенному снижению доли экспортных пошлин и росту доли налога на добычу полезных ископаемых в структуре налоговой нагрузки. Это в целом соответствует стратегии корректировки налогового режима нефтедобывающей отрасли России [3, с. 232.] Кроме того, растет доля отраслевых налогов в общей налоговой нагрузке. Отраслевые налоги и сборы (налога на добычу полезных ископаемых, экспортные пошлины, акцизы) составляют от 90% в 2010-2012 годах до 91% и 92% в 2014 и 2015 году соответственно.



Рис. Структура налоговых выплат компаний нефтегазового сектора России за 2010-2015 гг. (среднее значение по отрасли), % [5]

Доля общей налоговой нагрузки в выручке компаний нефтяного сектора России существенно выше аналогичного показателя крупнейших иностранных компаний [2, с. 997]. Например, в 2015 году доля налогов в выручке у ОАО «Роснефть» была 53% (от совокупной выручки), что является максимальным среди российских компаний. Минимальное значение составляет у ОАО «Лукойл» – 23% от совокупной выручки. У иностранных же компаний максимальное значение доли налогов в выручке в 2015 году наблюдалось у Exxon (19% от совокупной выручки). При этом если для российских нефтяных компаний высокая доля налогов в выручке является следствием высоких «отраслевых» налогов (НДПИ, экспортные пошлины, акцизы), то у крупнейших зарубежных нефтяных компаний (кроме Exxon) доля «отраслевых» налогов в выручке невелика и составляет 1–2%. В таблице представлены показатели общей налоговой нагрузки на баррель добычи нефтяного эквивалента [4].

Показатель общей налоговой нагрузки на баррель добычи компаний нефтяного сектора России и крупнейших иностранных нефтяных компаний (долл. США/баррель нефти)

Компания	2015 г.	2014 г.	2013 г.	2012 г.	2011 г.	2010 г.
ОАО «Роснефть»	44	45	47	56	45	32
ОАО «Лукойл»	45	46	48	49	48	36
ОАО «Газпром нефть»	32	32	19	22	18	16
ОАО «Татнефть»	40	43	53	55	53	39
ОАО «Башнефть»	52	54	61	64	55	44
Shell	16	16	12	15	16	10
Exxon	65	63	60	66	66	55
BP	12	12	12	13	16	2
Statoil	17	17	27	40	40	28

Российские нефтяные компании имеют большую налоговую нагрузку на баррель добычи нефти, по сравнению с аналогичным показателем крупнейших иностранных нефтяных компаний. Среднее значение у иностранных компаний составляет 29,24 долл. США/баррель нефти против 43,22 долл. США/баррель нефти российских нефтяных компаний. Среди российских нефтяных компаний самая высокая налоговая нагрузка на баррель добычи нефти характерна для небольших компаний («Башнефть» и «Татнефть») из-за более низких объемов добычи по сравнению с лидерами отрасли. Однако, если в 2010-2012 годы у российских нефтяных компаний наблюдался рост налоговой нагрузки на баррель добычи нефти, то в период 2012-2015 года этот показатель падает. По мнению автора, во многом это является результатом реализации стратегии по корректировке режима налогообложения.

Таким образом, структурные отличия экономики России от других нефтедобывающих стран обуславливают необходимость принятия тщательно взвешенных решений по совершенствованию системы налогообложения нефтяного сектора, в том числе посредством неременной адаптации зарубежного опыта к российским условиям. Например, применяемая в Великобритании, Норвегии и Казахстане практика налогообложения финансового результата (или сверхприбыли) нефтяных компаний позволяет учитывать конкретные особенности проектов: геологические условия добычи нефти, степень истощения недр на конкретном участке и т. д., однако требует более сложного администрирования, создания специальных отраслевых контролирующих органов. При этом обеспечивается максимальный уровень изъятий на прибыльных месторождениях и стимулируется реализация низкоэффективных проектов, поскольку обычно налог на прибыль не взимается до окупаемости капитальных затрат.

Требуется поэтапный переход на налогообложение финансового результата (налог на финансовый результат / налог на добавленный доход), что, однако, должно проводиться с осторожностью и требует предварительного тщательного анализа возможных последствий, преимуществ и угроз как для компаний, так и для государства.

Список литературы

1. Адигамова Ф.Ф., Орлова М.Е. Теоретические и практические аспекты налоговых преференций // Инновационное развитие экономики № 3 (33) часть II, 2016, С. 49-55.
2. Farida F. Adigamova, Marina E. Oorlova. Saving and Investment Behaviour of Households in Russia The Social Sciences/ Year: 2015 Volume: 10 Issue: 6 Page No.: 996-1001.
3. Бобылева А.З. Современные инвестиционные и финансовые возможности российских нефтяных компаний // Налоги и налогообложение. 2015. № 3. С. 232.
4. Жаворонкова Е.Н. «Анализ налоговой нагрузки в нефтяной отрасли в разрезе крупнейших российских и иностранных нефтяных компаний» // Журнал "Государственное управление. Электронный вестник" -№50/2015 [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>
5. Анализ руководством Компании финансового состояния и результатов деятельности URL: <http://www.lukoil.ru> (17.06.2015).

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГА НА ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Мещерякова Ю.А.

аспирант кафедры экономики и организации производства,
Тюменский индустриальный университет, Россия, г. Тюмень

В статье рассмотрены существующие подходы к определению понятия «маркетинг региона». Выявлены основные причины проведения комплексного маркетинга региона, определена сущность регионального маркетинга, а также преимущества и цели использования маркетингового подхода в региональном развитии.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, маркетинг, регион, региональный маркетинг, социально-экономического развитие.

На современном этапе развития общества все большую значимость приобретает разработка и реализация новых методов регионального управления, адекватных рыночным условиям хозяйствования. Изменение структуры экономики России в сторону рыночных отношений, усиление роли и ответственности региональных властей за развитие территории регионы самостоятельно решают насущные проблемы, в том числе обеспечение устойчивого поступательного развития, использование имеющихся ресурсов, обеспечение достойного качества жизни населения. От того, насколько эффективно развивается промышленный комплекс того или иного региона, каковы социальные условия для жизнедеятельности людей в них зависит социально-экономическое развитие страны в целом.

Основополагающим условием эффективного развития региона является наличие в регионе природных, материально-технических, финансовых, трудовых, организационных, социальных и других ресурсов, в потреблении которых заинтересованы как внутренние, так и внешние субъекты. К числу внутренних субъектов (потребителей) относят жителей, проживающих на данной территории, и секторы экономики, имеющиеся в регионе. К числу внешних субъектов относятся инвесторы, представительства организаций из

других регионов, различные группы людей, приезжающие в регион (туристы, деловые люди, учащиеся из других регионов и др.). Заинтересованность внешних субъектов в регионе проявляется в том, что они хотят вывести часть ресурсов за пределы региона для использования их на благо себе и/или иной территории. Если они потребляют ресурсы без ущерба для региона и между этими субъектами и регионом налажено взаимовыгодное сотрудничество, территория получает возможность увеличивать собственный потенциал. В отличие от внешних, внутренние субъекты связывают свое личное благополучие с социально-экономическим развитием региона. Чтобы предотвращать негативные последствия от взаимодействия региона с внешними субъектами и не допускать осложнений во внутрирегиональной социально-экономической обстановке, органам региональной власти и управления необходимо грамотно выстраивать взаимоотношения региона со всеми субъектами, учитывать и балансировать интересы различных групп, не допуская при этом ущемления интересов самого региона.

Решение данных проблем возможно только за счет существенного повышения конкурентоспособности регионов страны, что является ключевой задачей в реализации их интересов во всех сферах деятельности. Одной из современных технологий, способствующей решению стратегических задач социально-экономического развития регионов, является территориальный (региональный) маркетинг, позволяющий с помощью маркетинговых инструментов и стратегий разрабатывать и применять комплекс мероприятий, направленных на более эффективное и выгодное для региона использование имеющихся ресурсов с целью его дальнейшего устойчивого развития на основе удовлетворения спроса целевых групп потребителей [4, с. 18].

По мнению большинства специалистов, занимающихся данной проблематикой, целью регионального маркетинга является привлечение инвестиций в регион посредством создания положительного имиджа территории, повышения его престижа, улучшения привлекательности имеющихся у региона ресурсов, а также использования возможностей их реализации и воспроизводства.

До недавнего времени считалось, что маркетинг регионов – это привлечение инвестиций, увеличение их инвестиционной привлекательности с целью создания нового бизнеса (новых бизнесов), новых предприятий как потенциальных работодателей и налогоплательщиков [5]. В последнее время инвестиционную привлекательность региона целесообразно рассматривать с точки зрения всех потребителей:

- приезжающих туристов, как источника инвестиций, способствующего формированию конкурентоспособной региональной туристической индустрии и созданию в ней новых рабочих мест;

- иностранных и иногородних студентов, и не только как источника инвестиций (плата за учебу и проживание), но и как носителей (а значит, инвесторов) культуры, знаний, ценностей и потенциальных созидателей новых бизнесов и видов деятельности;

- высококвалифицированных специалистов, которые, пусть и временно, могли бы приехать в тот или иной регион для обмена знаниями, нового применения своим талантам с тем, чтобы проявить на данной территории свои способности – творческие, научные, предпринимательские и др.;

- имеющих и потенциальных жителей, как основы любого региона, которые заинтересованы в повышении качества жизни и создании условия для занятости не только нынешнего жителя, но и его детей.

В качестве основных задач регионального маркетинга чаще всего называют повышение конкурентоспособности расположенных в регионе предприятий, привлечение новых инвесторов, высококвалифицированных специалистов и усиление степени идентификации граждан с территорией своего проживания. Решение каждой из основных задач регионального маркетинга способствует её социально-экономическому развитию [2]. Улучшение степени региональной идентификации местных жителей оказывает благотворное воздействие на культивирование духа предпринимательства, улучшение социально-психологического климата. Повышение уровня известности и улучшение имиджа территории, помимо прочего, является одной из важных предпосылок улучшения её инвестиционной привлекательности. Повышение конкурентоспособности местных предприятий, привлечение инвесторов и высококвалифицированных специалистов также необходимо для экономического роста [6].

Следовательно, маркетинг региона должен быть нацелен на создание общерегионального климата, который повышает привлекательность территории как объекта инвестирования и среды жизнедеятельности. Жердева О.В. в работе [3, с. 120] отмечает, что маркетинг может быть использован для коммерциализации потенциала территории, к примеру, посредством привлечения инвесторов при формировании инвестиционно привлекательного климата, создания в регионе дополнительного числа рабочих мест, интенсификации товарообменных процессов и повышения качества жизни населения.

Использование маркетингового подхода к разработке стратегии развития региона не только позволяет конкретизировать виды стратегий и методы их выбора, но и обеспечивает реализацию по всем стратегически важным позициям [9, с. 47]. Главным преимуществом использования маркетингового подхода в стратегическом управлении регионом является усиление сбалансированности и гармонизации интересов региона, хозяйствующих субъектов, инвесторов и местного сообщества, а также создание предпосылок к партнерству всех участников рыночных отношений и некоммерческому распределению общественных благ [7, с. 145].

Грамотно выстроенные маркетинговые стратегии позволяют привлечь на свою территорию требуемые ресурсы, нужные кадры, а также продавать то, чем территория располагает в избытке. Особенности региональных стратегий напрямую связаны с природно-климатическими условиями, наличием полезных ископаемых, территориальным расположением субъектов Федерации. В ряде стратегий субъектов Федерации региональный маркетинг выделяется как одно из приоритетных направлений развития, в других региональ-

ных стратегиях маркетинг территории играет менее значимую роль, но является одной из необходимых составляющих успешного развития [1].

Следует отметить, что основным содержанием политики регионального маркетинга является правильное и оптимальное продвижение региона во внешней среде, его адекватное позиционирование среди других регионов, занятие им своей ниши во избежание конкуренции. Управление продвижением региона – это приоритетная задача современного регионального развития с точки зрения социально-экономического положения [2].

Применение маркетингового инструментария на региональном уровне предполагает адаптацию основных методов стратегического и тактического анализа к особенностям экономического, социального, природно-климатического, политического, культурного и технологического развития региона. Региональный маркетинг позволяет оценивать текущую ситуацию, прогнозировать тенденции и перспективы регионального развития в будущем, а также, что немаловажно, осуществлять мероприятия по продвижению региона и усилению его конкурентных преимуществ [10, с. 26].

В заключении стоит отметить, что использование маркетинговых подходов является эффективным механизмом развития территориальных региональных структур в рамках повышения их конкурентоспособности – их применение создаёт условия для эффективного социально-экономического развития региона. Однако, методология маркетинга территорий является до сих пор слабо проработанной, в том числе и на региональном уровне. При подготовке региональных программ социально-экономического развития используется лишь малая часть инструментов маркетинга, редко представлены показатели эффективности соответствующих мероприятий. Усиление маркетингового аспекта при разработке региональных программ социально-экономического развития может способствовать повышению эффективности развития региона.

Список литературы

1. Анохин Е. Региональный маркетинг: теория и практика управления: монография. Н. Новгород: Нижегород. гос. ун-т им. Р. Е. Алексеева, 2012.
2. Атаева Т.А. Маркетинг территорий как фактор развития инфраструктуры региона // Маркетинг – реальность и проекция в будущее : сб. материалов междунар. науч. конф. Варна, 2012. С. 74–81.
3. Жердева О.В. Роль маркетинга в идентификации территорий // Маркетинг в России и за рубежом. № 2 (52). 2006. – С. 120.
4. Мещерякова Ю.А., Руднева Л.Н. Теоретические подходы к определению маркетинга территорий // Актуальные проблемы науки. Материалы I Всероссийской научно-практической конференции под общей редакцией А.И. Вострецова. – 2014. – С. 18-22.
5. Новичков Н. Форум для региона // Соль: рос. обществ.-полит. газета. 2010. URL: <http://www.saltt.ru/node/3297> (дата обращения: 09.09.2016).
6. Панкрухин А.П. Маркетинг региона // Гильдия маркетологов: объединение специалистов в области маркетинга. URL: <http://www.marketologi.ru/lib/terr/terr3-4.html> (дата обращения: 12.09.2016).
7. Руднева Л.Н., Руденок О.В., Мещерякова Ю.А. Роль территориального маркетинга в развитии инфраструктуры региона // Современные тренды российской экономики: вызовы времени – 2015. Тюмень: ТюмГНГУ, 2016.- С.144-148.

8. Руднева Л.Н., Руденок О.В., Мещерякова Ю.А. Маркетинг инфраструктуры как составляющая маркетинга региона// Московский экономический журнал – 2016. № 3. URL: <http://qje.su/regionalnaya-ekonomika-i-razvitie/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-3-2016-21/>

9. Симарова И. С., Туманова А.Ю., Руденок О. В. Современные социально-экономические процессы в оценках региональных ученых// Известия высших учебных заведений: Социология. Экономика. Политика. – № 1(48)/январь-март. 2016. – С. 44-48.

10. Тамбиев А.Х. Маркетинговые подходы формирования инфраструктуры инновационно-ориентированной экономики региона /Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2012. № 5 (24). – С.24-32.

НЕКОТОРЫЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Миронова В.Н.

кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Россия, г. Москва

В статье рассматриваются разные точки зрения, подходы к определению понятия продовольственной безопасности страны. Международные организации, экспертное сообщество предлагают свое видение этой проблематики. Выделены и рассмотрены основные показатели, характеризующие состояние обеспеченности населения разных стран продуктами питания.

Ключевые слова: продовольственная проблема, продовольственная безопасность, угроза, концепция продовольственной безопасности, продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН.

На протяжении всей истории развития человечества люди сталкивались с продовольственной проблемой. Сегодня вопросы обеспечения продовольственной безопасности страны находятся в центре внимания и дискуссий на разных уровнях политической власти и в среде экспертов

Недостаточная обеспеченность потребностей населения земли качественными продовольственными товарами по приемлемым для покупателей ценам лишает людей возможности достойно жить и осуществлять производственную и иные виды деятельности. Усугубляется социально экономическая ситуация в странах, создаются условия для массового недовольства и протестов. Более того происходит замедление темпов роста национальной экономики в силу невысокой покупательной способности отдельных социальных слоев, сельскохозяйственная отрасль также испытывает проблемы со сбытом и недоиспользует свой ресурсный потенциал. В других случаях недостаток продовольствия является следствием низкого уровня развития производительных сил в аграрной сфере.

В этой связи продовольственная проблема возведена в ранг продовольственной безопасности и является важнейшим условием обеспечения национальной экономической безопасности страны.

Понятие продовольственной безопасности эволюционировало под влиянием изменения внутренних и внешних социально-экономических условий развития стран, регионов и мировой экономики в целом.

На первых порах развития общества угрозы обеспечению населения продовольствием исходили главным образом из нежелательных природных явлений, например, таких как наводнение, засуха, извержение вулканов и т.д. Вооруженные конфликты, войны между отдельными территориями и странами лишали людей возможности приобрести необходимые продукты питания. Их следствием был рост цен на сельскохозяйственные товары, голод, массовые волнения, грабежи, что дестабилизировало обстановку в странах. Как правило, эти эффекты были временными и носили локальный характер.

Современный период развития мира характеризуется в целом возможностью решения проблемы голода. Продовольственные проблемы в отдельных странах все чаще рассматриваются не как недостаток продовольствия в результате превышения спроса над предложением, а зависят от неэффективности функционирования системы социально-экономического регулирования и отчасти от обострения политической обстановки в некоторых странах, регионах.

Формирование концепции продовольственной безопасности началось в 1970-ые гг. XX века и сегодня она приобрела комплексный и многосторонний характер, поскольку зависит и определяется многими факторами.

В Римской декларации Всемирного форума по продовольственной безопасности, проходившего 13-17 ноября 1997 г., дано следующее определение продовольственной безопасности: «обеспечение доступа всех людей в любое время к продовольствию, необходимому для здоровья и активной жизни. При достижении продовольственной безопасности продукты питания имеются в достаточном количестве, их поставки являются сравнительно стабильными, и каждый нуждающийся человек может получить продовольствие» [3, с. 13].

В данном определении основной акцент делается на доступность продовольствия для населения.

Эксперты Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) Food and Agricultural organization также разделяют эту точку зрения и полагают, что «причиной продовольственного кризиса служит нехватка не столько продуктов питания, сколько политической воли» [7].

Многие ученые, исследующие эту тематику, поддерживают такой вывод. Индийский экономист А.Сен, который занимается проблемами продовольственной безопасности, еще в 1983 году высказал мнение о причинах голода в мире. Недостаток потребления продовольственных товаров, объясняется тем, что люди не имеют возможности воспользоваться продовольственными ресурсами даже при их достаточном количестве [6].

Российские исследователи также уделяют значительное внимание вопросам обеспечения продовольственной безопасности в первую очередь России. Например, Сачков А.В. считает, что «продовольственная безопасность – это экономическая категория, которая выражает отношения по поводу удовлетворения экономической потребности, так как здесь возникают производ-

ственные отношения между сельским хозяйством и многими отраслями народного хозяйства, между организациями внутри сельскохозяйственной отрасли, между работниками сельскохозяйственных формирований и государством через сельскохозяйственные предприятия» [3, с. 25].

Это определение характеризует продовольственную безопасность как экономическую категорию, содержанием которой являются производственные отношения по поводу производства, распределения и потребления созданных товаров. В данном контексте – это многоступенчатый процесс, в который вовлечены субъекты хозяйственной деятельности, государство, потребители.

По определению Зыряевой Н.П., «продовольственная безопасность – это способность государства обеспечивать потребности населения в продуктах питания в пределах медицинских норм питания за счет создания всех необходимых условий (современной техники, новейших технологий, постоянной финансовой поддержки в необходимом объеме со стороны в необходимом объеме со стороны государства и обеспечения аграрного производства трудовыми ресурсами) для расширенного процесса сельскохозяйственного производства» [1, с. 7].

В этом определении внимание сосредоточено на ответственности и способности государства обеспечивать запросы населения продуктами питания с учетом установленных норм потребления.

Таким образом, существуют разные подходы и обоснования продовольственной безопасности стран. Важным фактором, определяющим содержание этого понятия, являются конкретные социально-экономические и политические условия развития как отдельных стран, так и регионов и мировой экономики в целом. Для XXI столетия наблюдается более острое восприятие со стороны политических кругов, общественности состояния бедности и нехватки питания.

Наиболее используемым определением этого понятия является трактовка, предложенная Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО). Продовольственная безопасность на поверхности явлений выступает как состояние, при котором все люди в той или иной стране в любой момент времени имеют физический, социальный и экономический доступ к достаточной в количественном отношении питательной пище, отвечающей их потребностям и необходимой для ведения активной и здоровой жизни [5].

Таким образом, Международная организация ООН ФАО считает, что в условиях продовольственной безопасности все население планеты должно получать в любое время доступ к необходимому объему питательных и безопасных продуктов для покрытия своих потребностей и предпочтений в еде и сохранения активной и здоровой жизни. Однако в таком подходе отсутствует фактор цены, социальные аспекты, связанные с неравномерностью потребления в зависимости от социального статуса человека.

Это универсальное определение применяется к характеристике состояния продовольственной безопасности на глобальном, региональном и национальном уровнях, каждый из которых имеет свою специфику и проявления

Интересный материал представило Аналитическое агентство Economist Intelligence Unit при участии Американской ТНК Du Pont, которое опубликовало индекс продовольственной безопасности (Global Food Security Index) за 2015 год. Индекс измеряет политику государств и эффективность функционирования учреждений в области обеспечения продовольственной безопасности страны.

Исходя из анализа 28 показателей, значение которых измеряется в течение двух лет, составлен рейтинг 109 стран. Исследование проводится на основе данных и информации, представленных международными организациями и национальными институтами.

В целом за основу составления рейтинга взяты показатели продовольственной безопасности, разработанные ФАО, которые объединены в три группы: доступность; наличие; качество и безопасность. В каждую группу включены наиболее значимые индикаторы, на основе которых рассчитывается конечный результат.

Доступность определяется, как возможность людей оплачивать продукты питания и нести издержки, вытекающие из неблагоприятного хода событий, связанных с обеспечением продовольствием. Эти события могут быть следствием колебания цен на внешнем рынке сельскохозяйственной продукции, низких доходов населения, состояния обменного курса валют. В показатель доступность включены шесть индикаторов: доля расходов домашних хозяйств на продовольствие, население, живущее за чертой бедности (2дол в день), ВВП на душу населения, таможенный тариф на импорт, доступ фермеров к финансированию, наличие программ развития. Составляется результирующий показатель доступности продовольствия, по которому Россия находится на 33-ьем месте в мире.

В этой группе есть показатель – доля потребления пищи домашними хозяйствами, которая показывает относительную величину затрат на продукты питания в рамках бюджета домохозяйств. Чем ниже доля расходов домохозяйств, тем им легче справиться с повышением цен. Соответственно, у первых 10 стран, входящих в рейтинг по этому индикатору, этот показатель составляет менее 10% от общего объема расходов домохозяйств на продукты питания. США и Сингапур обладают самым низким уровнем показателя, который составляет 6,7%. Но, например, Республика Руанда, находящаяся в Восточной Африке, и Мадагаскар обладают самым высоким процентом данного показателя -около 72%.

Следующей характеристикой является **наличие**, которое включает все, что связано с легкостью доставки продуктов питания и получения к ним доступа. Он состоит из восьми индикаторов: внутреннее предложение продуктов питания; риски нарушения производства продовольствия; потребление калорий на человека в день; доля государственных расходов на НИОКР в сельском хозяйстве; состояние сельскохозяйственной инфраструктуры; риски

политической стабильности, коррупция; потери продовольствия. В этой позиции Россия занимает 69-ое место в мировом рейтинге.

В этой группе, определяющей наличие в достаточном количестве продуктов питания, одним из показателей является достаточность поставок. Это комплексный показатель, измеряющий запас продуктов в стране и, в целом, зависимость страны от продовольственной помощи от внешних доноров (что показывает слабые места в системе). Среди стран с высоким уровнем дохода и стран с доходом выше среднего наблюдается рост этого показателя в среднем на 0,8 пунктов, а для стран со средним и низким уровнем дохода – на 3,4 пункта. Почти у 2/3 европейских стран произошло снижение этого показателя (например, в Греции – на 10,1 пункт, а в Венгрии на – 8). Стоит отметить, что этот показатель является одним из немногих в этой группе, в котором у России уровень выше среднего по миру (более чем на 14 пунктов), он составляет 72,1%.

По показателю качество и безопасность оцениваются следующие 5 индикаторов: питательная ценность диеты среднестатистического человека, доля продуктов питания без крахмала, наличие полезных для здоровья веществ, качество протеина и безопасность продукции.

Страны с самыми высокими уровнями разнообразия питания, как правило, являются развитыми странами Европы. В Швейцарии 76% рациона приходится на продукты, не содержащие крахмал. В странах с низким уровнем доходов в Африке, Азии и Тихоокеанского региона, как правило, оценка ниже в результате высоких пропорций крахмалистых продуктов в своем рационе. Доступ к молочной и мясной продукции ограничен в странах с более низкими доходами.

Что касается доступности питательных элементов то она измеряет наличие железа и витамина А в продуктах питания. Развитые страны в регионе Азии и Тихого океана продемонстрировали лучшие результаты по этому показателю. К ним относятся также Южная Корея (80,9), Япония (75,5) и Сингапур (71,1), занимающие три из четырех верхних позиций. Европейские страны тоже имеют довольно высокое положение. Например, Франция (72) и Португалия (70,7) занимают третье место и пятое. Тем не менее, взаимосвязь между уровнями развития стран и доступности питательных микроэлементов наиболее сильно сказывается на этом показателе. Помимо дохода есть такой фактор, как культура, который играет значительную роль в определении национальных рационов питания и таким образом влияет на доступ к основным питательным микроэлементам.

Показателем этой группы является безопасность продуктов питания, которая включает: функционирование специального агентства по обеспечению безопасности пищевых продуктов; доступ к питьевой воде; наличие официального продуктового сектора. Доступ к питьевой воде является ключевым компонентом безопасности пищевых продуктов. Из 33 стран с высоким уровнем дохода 21 страна показали отличные оценки в области продовольственной безопасности. контрастируя со странами Африки, которые со-

ставляют большинство из наиболее низко оцениваемых стран и получили средний балл 49,1.

Низкая производительность в странах Африки, в первую очередь, является результатом отсутствия официального продуктового сектора в 57% стран в регионе. Наиболее низко оцениваемые десять стран в рейтинге, все из которых, за исключением Гаити, находятся в Африке, имели средний балл 23,6 (по сравнению с 99,2 в странах с развитой экономикой), что отражает отсутствие ресурсов и разработок, необходимых для обеспечения базовой безопасности пищевых продуктов.

По данным за 2015 год первое место в общем рейтинге занимает США с 89 баллами из 100. Также лидирующие позиции у Сингапура (88,2), Ирландии (85,4), Австрии (85,1), Нидерланды (85). А последние позиции в рейтинге занимают Мадагаскар (28,8), Чад (27,9), Бурунди (25,1), что составляет значительный контраст по сравнению с лидирующими странами.

По расчетам Economist Intelligence Unit России принадлежит 43-ье место в глобальном Индексе продовольственной безопасности за 2015 год. Это соответствует индексу 63,8 из 100 и свидетельствует о снижении позиции страны в глобальном рейтинге на три пункта по сравнению с 2014 годом.

Среди исследователей нет единой точки зрения о возможных причинах возникновения будущих продовольственных кризисов, динамике ценовых показателей на продовольственные товары. Периоды роста цен или замедление темпов их роста сменяются снижением ценовых параметров. Так, для XX века было более характерно снижение цен на отдельные продукты питания за исключением скачков, обусловленных военными действиями или падением цен на нефть. Засуха в 2012 году в Северной и Южной Америке также вызвала повышение цен на кукурузу, пшеницу, сою.

Сегодня для многих государств мира характерен отрицательный баланс во внешней торговле основными продовольственными товарами. Растет зависимость развивающихся стран от импорта зерна и мяса. Развитые страны также имеют отрицательное сальдо внешнеторгового баланса по этой статье и многие находятся в зависимости от импортных поставок продуктов питания.

Среди стран в наибольшей степени зависимых от импорта продукции агропромышленного комплекса (АПК) можно назвать Алжир, Египет, Бангладеш, Иран, Йемен, Сенегал, Сирию.

В абсолютном выражении, рекорд по импорту продуктов питания удерживают США, Китай, Япония, Россия и Канада [2, с. 141].

Продовольственная безопасность обеспечивается не только, а иногда и не столько за счет внутреннего производства, сколько за счет возможности осуществлять импорт. Страны, которые имеют преобладающую долю импорта продуктов питания, обеспечение продовольственной безопасности зависит от возможности приобретать на международном рынке продовольственные товары. Это предполагает наличие валютных средств для совершения сделок по закупке продукции.

В России важным шагом к созданию предпосылок для обеспечения продовольственной безопасности было принятие Доктрины продовольствен-

ной безопасности Российской Федерации, утвержденной указом Президента РФ от 30 января 2010 года. В документе отмечается что, «продовольственная безопасность Российской Федерации – состояние экономики Российской Федерации, при котором обеспечивается продовольственная независимость, гарантируется физическая и экономическая доступность для населения страны пищевых продуктов, соответствующих требованиям технических регламентов, в объемах не ниже рациональных норм потребления, необходимых для активного, здорового образа жизни». Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 "Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации.

В доктрине отмечается необходимость поддержания стабильности производства сельскохозяйственной продукции «в объемах, не ниже установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов».

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в экономической науке нет единой точки зрения по вопросам продовольственной безопасности. Тем не менее, можно выделить некоторые факторы, которые в той или иной степени оказывают влияние на состояние продовольственной безопасности стран.

Прежде всего, это демографический аспект, который, по мнению Мальтуса Т. означает, что рост населения происходит в геометрической прогрессии, а производство продовольствия в арифметической.

Важным условием является конечность ресурсов, которая выражается в сокращении пахотных земель, изменении климата, экологических угрозах, оказывающих негативное воздействие на водные ресурсы, почву, воздух, урбанизации ведущей к сокращению посевных площадей и загрязнению окружающей среды. При увеличении доли производства так называемой «зеленой энергии», все меньше земельных площадей остается для выращивания сельскохозяйственной продукции

Таким образом проблематика продовольственной безопасности достаточно обширна, имеет многоаспектный характер и нуждается в дальнейшем осмыслении, а также разработке комплекса мероприятий на государственном уровне для обеспечения населения стран достаточным количеством качественных продуктов питания.

Список литературы

1. Зыряева Н.П. Продовольственная безопасность страны в современных условиях. Чебоксары: Изд-во Чувашского Университета, 2010. С. 7.
2. Котенко А.С. Обеспечение продовольственной безопасности России в современных условиях // Балтийский экономический журнал. 2010. – № 1(3). С. 141.
3. Ромашин А.Ф. Продовольственная безопасность как фактор устойчивого развития России. Нижний Новгород. Изд-во Волго-Вятской Академии государственной службы, 2008. С. 13.
4. Сачков А.В. Совершенствование аграрных отношений как основа обеспечения продовольственной безопасности страны. Чебоксары: Изд-во Чувашского университета, 2006. С. 25.

5. FAO –Food security indicators 2015, October 12 <http://www.fao.org> (дата обращения 15.09.2016_)
6. Sen A. Development: Which Way Now? // The Economic Journal. 1983. Vol. 93. № 372.
7. The State of Food Insecurity in the World. FAO <http://www.fao.org> (дата обращения 10.09.2016).

РАЗВИТИЕ ИТ-АУТСОРСИНГА В РОССИЙСКИХ БАНКАХ

Моткова М.А.

аспирант кафедры маркетинга, сервиса и туризма,
Самарский государственный экономический университет, Россия, г. Самара

В статье рассмотрена проблематика ИТ-аутсорсинга на современном этапе развития банковского сектора в России. Автор перечислил преимущества и риски, связанные с передачей ИТ-процессов на аутсорсинг. В заключении автор приводит успешные примеры модернизации ИТ-процессов с применением аутсорсинговых технологий в банковской деятельности.

Ключевые слова: банковский аутсорсинг, ИТ- аутсорсинг, банковское дело.

В 2014 г. российская экономика подверглась воздействию ряда агрессивных внешних факторов, связанных с усилением геополитической напряженности, ухудшением внешнеторговых условий, а также введением США и Евросоюзом торговых и финансовых санкций, ограничивающих доступ российским банкам к международным рынкам капитала. Эти неблагоприятные факторы внесли дисбаланс в банковский сектор и спровоцировали системный кризис в 2015 г. Кризисные условия заставили банки искать способы повышения эффективности бизнес-процессов, снижения издержек и оптимизации деятельности. Одним из таких способов, активно применяемых в банковской сфере в последние годы, выступает банковский аутсорсинг. На российском банковском рынке понятие «аутсорсинг» стало известно благодаря активному применению последнего Сбербанком России. На сегодняшний день применение аутсорсинга позволяет оптимизировать работу и активно используется Промсвязьбанком, банком «Возрождение», ВТБ 24, банком «Открытие», Райффайзенбанком и прочими крупными кредитными организациями.

Среди основных причин использования аутсорсинга в банковской сфере можно выделить экономию затрат, повышение эффективности и качества услуг, возможность использования передовых технологий и опыта других компаний, снижение и разделение рисков, связанных с реализацией бизнес-процессов, высвобождение ресурсов для других проектов, сокращение времени, необходимого для доступа к новым сегментам рынка.

Процесс внедрения банковского аутсорсинга закреплен в положении Outsourcing in Financial Services Базельского комитета по банковскому надзору [3]. В документе также сформулирован рекомендуемый перечень работ и

услуг, передаваемых кредитными организациями на аутсорсинг. К ним относятся транспортные и ремонтные услуги; управление недвижимым имуществом; маркетинг; процессы, связанные с использованием информационных технологий; деятельность колл-центров; логистика; клининговая, охранный и аудиторская деятельность; деятельность по привлечению клиентов и обработке заявок (например, данные виды деятельности в ипотечном кредитовании могут передаваться аутсорсерам в лице агентств недвижимости и ипотечных брокеров); деятельность, связанная с работой по проблемной задолженности (передается на аутсорсинг коллекторским агентствам); процессинг банковских карт.

Наиболее перспективным направлением по привлечению внешней организации является ИТ-аутсорсинг. Вывод непрофильных активов, свободные внутренние ресурсы, возможность уйти от рутинных задач и заняться развитием ключевой экспертизы и бизнес-аналитикой, снизить затраты на инфраструктуру, получить доступ к «лучшим практикам» в сфере ИТ – все эти источники получения выгоды для банка при аутсорсинге. Кроме того, необходимо иметь в виду, что системы, которые используют банки в своей работе, постепенно усложняются, появляются новые технологии: облачные сервисы, Big Data, SOA-системы. Чем сложнее будут системы, тем больше вероятность, что они будут передаваться на аутсорсинг.

Среди масштабных проектов по модернизации ИТ-процессов, реализуемых в банковском секторе при участии сторонних организаций можно упомянуть следующие успешные бизнес-решения.

- Развитие проекта розничного единого фронта в ВТБ24 (2012-2017 гг). Система единого фронт-офиса является рабочей средой для всей сети банка, в контакт-центре, на рабочих местах менеджеров прямых продаж. Многие тысячи сотрудников получают доступ к единой информации о клиенте. Также, ИТ-система единого фронта каждый день генерирует тысячи продуктовых предложений для клиентов, значимая часть трансформируется в проданные клиенту продукты, что в свою очередь позволяет рассчитывать полученный доход.

- Крупномасштабная модернизация call-центра Промсвязьбанка (2015 г.), в результате которого внедрен резервированный мультимедийный контакт-центр на 135 операторов с возможностью обработки входящих обращений по голосовому, e-mail и chat-каналам, выполнена его интеграция с CRM-системами (SAP и Siebel) и банковскими информационными системами, а также модернизирована и расширена система IVR (система предварительно записанных голосовых сообщений, выполняющая функцию маршрутизации звонков внутри call-центра) с внедрением новых голосовых сервисов.

- Передача Сбербанком на аутсорсинг службы техподдержки систем дистанционного обслуживания клиентов-юридических лиц (2009-2015). В

ведении внешнего подрядчика две линии техподдержки – на уровнях операторов контакт-центра и инженеров-специалистов. Основная часть вопросов, связанных с работой системы «клиент-банк», решается в удаленном режиме. В более сложных ситуациях предусматривается выезд специалиста технической поддержки к клиенту. От привлечения сторонней компании банк получил качественное изменение услуги, расширение функциональности, повышение уровня обслуживания, так как теперь клиенты стали обслуживаться на уровне корпоративных стандартов банка, а работе поставщика услуг установлены более жесткие критерии, чем те, что существовали во внутренней модели.

Следует отметить, что при реализации аутсорсинговых программ, существует множество рисков, которые несет в себе процесс передачи отдельных функций банка для выполнения сторонней организации. Банк ответственен за принятие необходимых мер по обеспечению конфиденциальности и сохранности клиентской информации. Эти требования в большинстве случаев являются для банков сдерживающим фактором при выборе ИТ-процессов для аутсорсинга. Анализ рисков аутсорсинга для банков должен являться необходимым элементом процесса принятия решений о возможностях передачи отдельных функций на аутсорсинг.

По мнению авторов монографии «Аутсорсинг как форма сервисизации банковской системы России», крупные и средние банки со временем будут всё в большей степени наращивать масштабы использования аутсорсинга [2, с. 158]. В тоже время, небольшие банки, занимая свои специфические ниши и работая с определенным составом клиентуры, будут сохранять тенденцию к универсальности, которая будет ограничена традиционным набором банковских услуг для своей клиентуры. Возможно и некоторое промежуточное положение, когда крупные кредитные организации, теряя доходность, будут создавать свои специализированные структуры, призванные обеспечить извлечение большего относительного дохода за счёт наращивания специализации. В этом случае сама финансово-кредитная структура, которой будут переданы часть банковских операций, может получить как полную финансовую самостоятельность, так и стать аффилированной с материнской компанией дочерней организацией.

Список литературы

1. Волченков С. А., Никитина Т. В. Банковский аутсорсинг: теоретические и практические аспекты: учеб. пособие. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
2. Дроздовская Л. П. Аутсорсинг как форма сервисизации банковской системы России: монография. / Л. П. Дроздовская, И. В. Коваленин, В. А. Останин, Ю. В. Рожков; под науч. ред. Л. И. Вотинцевой. – Хабаровск: РИЦ ХГУЭП, 2015. – 212 с.
3. Outsourcing in financial services. Joint forum. Basel Committee on Banking Supervision, February 2005. URL: <http://www.bis.org/publ/joint12.pdf> (дата обращения: 27.09.2016).

СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДИСТАНЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ

Никишин А.Ф.

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

Иванов Г.Г.

профессор кафедры торговой политики, д-р экон. наук,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

Торговля осуществляет непосредственное взаимодействие с потребителями, во многом определяя качество жизни. Это определяет важную социальную торговлю. Развитие современных технологий привело к повышению эффективности дистанционной торговли. В статье рассматривается социальная эффективность дистанционной, в частности, электронной торговли.

Ключевые слова: торговля, розничная торговля, дистанционная торговля, электронная торговля, социальная эффективность.

Розничная торговля является отраслью экономики, которая доводит товары до потребителей, оказывая непосредственное влияние на качество жизни населения. Этим определяется важная социальная роль торговли [8].

Одной из проблем качественного обслуживания регионального потребителя является низкая плотность населения, а также более низкий уровень доходов [7]. В этой ситуации затраты торговых организаций делятся на меньшее число жителей, что ведет к росту цен и как следствие, снижению покупательской способности населения. Меньшие уровни дохода населения также ведут к снижению спроса на товар [3]. В этой связи торговые организации вынуждены сужать ассортимент предлагаемых населению товаров, что ведет к падению качества жизни и снижению социальной эффективности сферы обращения на региональном уровне [16].

Исторически решению данной задачи призвана способствовать дистанционная торговля [10]. Достоинством дистанционной торговли является тот факт, что никакие логистические операции с товаром не происходят до тех пор, пока потребителей четко не обозначит свой выбор. Это приводит к экономии затрат торговых организаций, связанных с региональным товародвижением. Покупатель имеет возможность приобрести нужный ему товар достаточно широкого ассортимента, а торговые организации не несут рисков формирования неликвидных товарных запасов [9]. В качестве недостатков дистанционной торговли необходимо отметить временные потери на всех стадиях покупки товара – покупателю необходимо получить каталоги, сделать свой выбор из ассортимента предлагаемых товаров, а затем сообщить его непосредственно продавцу. Другим недостатком дистанционной торговли является невозможность тщательного ознакомления покупателя с предлагаемым товаром.

Развитие телекоммуникационных сетей, в частности, сети Интернет дало новый виток развитию дистанционных форм торговли [1, 2]. Электронная торговля, являясь видом дистанционной торговли, позволяет избежать или же снизить влияние многих ее недостатков. В частности, использование сети Интернет позволяет избежать временных потерь на всех стадиях покупки товара, кроме этапа доставки. Тем не менее, современные технологии позволяют повысить комфорт покупателя – например, при почтовой доставке он имеет возможность отследить движение заказанного товара, а по его получении – забрать свой заказ, не дожидаясь почтового извещения. Покупка же цифровых товаров возможна в течение нескольких минут.

Важным приложением электронной торговли является возможность ознакомления с заказываемым товаром. Информационные технологии позволяют сообщить покупателю больше информации о товаре, при этом он имеет возможность ознакомиться с отзывами о товаре на форумах, гостевых книгах и других средствах коммуникации.

Важную роль в социальной эффективности торговли играют социальные сети [6]. Формируются покупательские сообщества, которые оказывают существенное влияние на хозяйственную деятельность магазинов, повышая эффективность торговли в целом. Известно, что в современном мире большое влияние на хозяйственную деятельность оказывают нематериальные ресурсы [11-14]. При этом отзывы в социальных сетях ведут к росту деловой репутации торговой организации. В свою очередь это ведет к повышению качества обслуживания покупателей [15].

Во многом социальная функция дистанционной торговли определяется обслуживанием маломобильных групп населения. Это, в свою очередь, привело к тому, что если ранее основным назначением дистанционной торговли являлась возможность реализации товаров, отсутствующих в розничной торговой сети, то в настоящее время электронная торговля позволяет приобрести также товары повседневного спроса с доставкой. Упрощение Интернет-технологий, широкое развитие технических устройств определяет возможность покупки товаров такими группами населения.

Важной социальной составляющей торговли является ценообразование [4,5]. Одним из преимуществ электронной торговли является более низкий уровень цен по сравнению с традиционной торговлей. Этому способствует высокий уровень конкуренции, простота просмотра альтернатив, что оказывает положительное влияние на ценообразование.

В заключении необходимо отметить важную роль дистанционной торговли в повышении эффективности сферы обращения в целом.

Список литературы

1. Aleksina S.B., Mayorova E.A., Nikishin A.F. Potential of internet network usage in economic activity of commercial organizations. В сборнике: The Eleventh International Conference on Economic Sciences 2016. С. 96-98.

2. Алексина С.Б., Шипилова С.С. Повышение конкурентоспособности в электронной торговле // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 (58). С. 429-432.
3. Баскаков В.А., Депутатова Е.Ю. Аспекты функционирования современного FCMG-рынка. В сборнике: Наука и образование в современном мире 2016. С. 268-270.
4. Иванов Г.Г., Ефимовская Л.А., Крышталев В.К. Возможности государственного регулирования цен на социально значимые товары // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1717-1728.
5. Иванов Г.Г., Ефимовская Л.А. Механизм государственного регулирования цен на социально значимые товары. В книге: Современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации Уфа, 2016. С. 146-167.
6. Ильяшенко С.Б. Особенности продвижения товаров и услуг в социальных сетях. В сборнике: Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 147-150.
7. Красильникова Е.А., Тимирьянова В.М. Анализ существующих систем управления и показателей оценки эффективности процесса товародвижения // Вестник экономики, права и социологии. 2013. № 4. С. 33-37.
8. Лебедева И.С., Шипилова С.С. О конкурентоспособности социально - ориентированных торговых Интернет -проектов. В сборнике: Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3 -х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 109 -113.
9. Леонова Ю.Г. Методические аспекты оценки эффективности функционирования торговой организации на основе клиентоориентированного подхода. В книге: современные тенденции и перспективы развития торговой отрасли Российской Федерации Уфа, 2016. С. 106-126.
10. Магомедов Г.Д., Магомедова Д.Г. Формирование программы реструктуризации экономики региона // Вестник Дагестанского государственного университета. Серия 2: Общественные науки. 2006. № 5. С. 21-23.
11. Майорова Е.А. Экономическая эффективность нематериальных активов в розничной торговле // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49). С. 233-235.
12. Майорова Е.А. Нематериальные ресурсы торговых организаций // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 2 (15). С. 111-122.
13. Майорова Е.А. Анализ и оценка эффективности применения нематериальных активов розничными торговыми организациями // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-1 (45-1). С. 745-749.
14. Майорова Е.А. Нематериальные активы: теоретические и практические аспекты // Российское предпринимательство. – 2014. – № 15 (261). – С. 56-64.
15. Перельман М.А. Качество обслуживания как фактор конкурентоспособности предприятий розничной торговли. В сборнике: Современная наука: теоретический и практический взгляд сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4-х частях. 2016. С. 253-258.
16. Топорков Н.С., Ильяшенко С.Б. Особенности организации закупочной деятельности торгового предприятия. В сборнике: Эволюция современной науки сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 192-194.

СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, СКЛАДЫВАЮЩИЕСЯ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Панина А.О.

аспирантка кафедры «Статистика»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

В статье рассматривается история становления финансовых рынков с формирующейся экономикой. Изменение состава участников индекса MSCI EM, отраслевая структура экономик стран с развивающимся финансовым рынком дают достаточное основание для того, чтобы определить основные тенденции и перспективы развития глобального финансового рынка.

Ключевые слова: развивающиеся финансовые рынки, фондовые индексы, экономика.

В 1988 году MSCI запустила индекс развивающихся рынков, который состоял всего из 10 стран, представляющих менее 1% капитализации мирового рынка. По состоянию на июнь 2016 г. индекс MSCI Emerging Markets состоит из 23 стран, представляющих 10% капитализации мирового рынка. Индекс доступен для ряда регионов, сегментов рынка и охватывает около 85% акций в свободном обращении с поправкой на рыночную капитализацию в каждой из 23 стран.

Таблица 1

Страны, входящие в индекс развивающихся рынков MSCI [2]

<i>Северная и Южная Америки</i>	<i>Европа, Ближний Восток, Африка</i>	<i>Азия</i>
Бразилия	Чешская республика	Китай
Чили	Египет	Индия
Колумбия	Греция	Индонезия
Мексика	Венгрия	Корея
Перу	Польша	Малайзия
	Катар	Филиппины
	Россия	Тайвань
	Южная Африка	Таиланд
	Турция	
	Объединенные Арабские Эмираты	

За последние 28 лет произошли крупные структурные изменения в карте глобального финансового рынка. Политические перемены в бывшем коммунистическом блоке, открытие Китая, резкий рост в некоторых азиатских странах, а также интеграция финансовых рынков привела к расширению инвестиционных возможностей на развивающихся рынках и реорганизовала карту глобального финансового рынка. Это иллюстрируются изменениями в составе индекса MSCI Emerging Markets, в его структуре по странам и по секторам экономики.

- Индекс MSCI Emerging Markets (EM) начал свое развитие с 1988 года с постепенным включением новых стран, по мере того, как они открывали свои рынки капитала для международных инвесторов. Индекс первоначально состоял из восьми стран (Мексика, Аргентина, Бразилия, Чили, Иордании,

Малайзии, Таиланде и Филиппины), в настоящее время MSCI Emerging Markets (EM) включает в себя 23 страны.

- Большинство стран были включены в индекс единовременно, по мере открытия своих рынков для международных участников: Индия в начале 1994 года, Южная Африка в начале 1995 года, Россия в конце 1997 года.

- При этом Корея была включена в индекс в три этапа с 1992 по 1998 год. В случае Тайваня включение растянулось на целых пять шагов, в период с 1996 по 2005 год, что отражает особенности сложных ограничений, накладываемых QFII и системой квот.

- Китай был включен в состав индекса MSCI EM в 1996 году.

- В начале 2000-х Португалия была перенесена в развитые рынки, в то время как Шри-Ланка в настоящее время включена в индекс MSCI Frontier Markets, а Венесуэла была исключена из индексов MSCI [1, с. 19-23].

Таблица 2

Структура индекса развивающихся рынков в период 1988-2016 гг. [2]

Страна	1988	1992	1997	2002	2007	2016
Китай	-	-	0,44%	6,57%	15,90%	24,4%
Южная Корея	-	13,85%	2,78%	21,72%	14,31%	15,3%
Тайвань	-	15,18%	16,98%	12,88%	9,89%	12,35%
Индия	-	-	5,86%	5,05%	8,30%	8,58%
Южная Африка	-	-	9,96%	14,14%	6,71%	7,17%
Бразилия	21,9%	9,11%	15,08%	6,82%	13,34%	6,58%
Россия	-	-	5,42%	4,80%	10,16%	3,75%
Прочее	78,08%	61,86%	43,48%	28,03%	21,38%	25,62%

По состоянию на июль 2016 г. страны группы БРИКС составляют порядка 50% индекса развивающихся рынков MSCI, наибольшая доля приходится на Китай – 24%. Из приведенной выше таблицы видно, что существенную долю в структуре индекса развивающихся стран занимают: Южная Корея – 15% и Тайвань – 12%. На долю России приходится порядка 4% капитализации индекса развивающихся стран.

В результате затяжной рецессии (начиная с 2014 г. по настоящее время) в России и Бразилии, вызванной в большей степени падением цен на энерго-ресурсы и ограничением финансовых и торговых операций в результате политического кризиса, привело к перегруппировке лидеров на развивающихся финансовых рынках. Большинство экономистов склоняется к завершению концепции БРИКС и выделяет новую группу стран-лидеров на мировом финансовом рынке развивающихся стран – ТИККС (Тайвань, Индия, Китай, Южная Корея, Южная Африка).

Таблица 3

Структура MSCI Emerging Markets Index (EM) по секторам экономики [2]

Сектор	1997	2002	2007	2016
1	2	3	4	5
Энергоресурсы	6,2%	10,7%	16,7%	7,7%
Сырье и материалы	16,5%	12,5%	14,3%	6,4%
Промышленность	8,0%	5,4%	8,4%	6,5%
Услуги в потребительском секторе (ритейл, медиа и т.д.)	8,0%	6,7%	5,1%	9,8%

1	2	3	4	5
Потребительские товары	7,6%	6,9%	4,8%	8,6%
Медицина	0,7%	1,2%	1,6%	2,7%
Финансы	25,8%	19,3%	22,8%	27,1%
Информационные технологии	5,5%	17,4%	13,2%	21,1%
Телекоммуникации	11,2%	15,2%	9,7%	6,8%
Коммунальные услуги	10,5%	4,8%	3,3%	3,2%
Итого	100%	100%	100%	100%

В период 1997-2016 гг. наблюдается значительный рост доли сектора информационные технологии (ИТ) (с 6% до 21%) в индексе MSCI EM. По состоянию на июль 2016 г. первые четыре компании с наибольшим удельным весом в индексе MSCI EM занимают компании, относящиеся к сектору ИТ: Первое место – SAMSUNG ELECTRONICS CO (Южная Корея, доля в индексе MSCI EM 3,56%, доля в секторе ИТ в рамках индекса MSCI EM 15,7%), второе место – TENCENT HOLDINGS LI (CN) (Китай; 3,46%; 15,3%), третье место – TAIWAN SEMICONDUCTOR MFG (Тайвань; 3,4%; 15%), четвертое место – ALIBABA GROUP HLDG ADR (Китай; 2,09%; 9,2%). Таким образом 55% ИТ сектора и 13% индексе MSCI EM приходится на крупнейшие компании Китая, Южной Кореи и Тайваня.

Для сравнения в таблице ниже представлена структура фондовых индексов некоторых развивающихся стран, и структура по секторам экономики фондового индекса США (на долю США приходится более 50% мирового фондового рынка).

Таблица 4

Структура индексов стран по секторам экономики в 2016 г. [2]

<i>Сектор</i>	<i>Россия</i>	<i>Китай</i>	<i>Индия</i>	<i>США</i>
Энергоресурсы	56%	8%	9%	7%
Сырье и материалы	9%	-	8%	3%
Промышленность	-	3%	6%	9%
Услуги в потребительском секторе (ритейл, медиа и т.д.)	-	5%	15%	13%
Потребительские товары	7%	2%	10%	10%
Медицина	-	1%	11%	15%
Финансы	22%	34%	18%	16%
Информационные технологии	-	34%	19%	21%
Телекоммуникации	6%	11%	3%	3%
Коммунальные услуги	1%	2%	2%	3%
Итого	100%	100%	100%	100%

Из приведенной выше таблицы видно, что в структуре индексов Китая, Индии и США наибольшую долю занимают акции компаний сферы информационные технологии, в то время как в России более 50% приходится на компании энергетического сектора (на акции компании ПАО Газпром приходится 19% от общей капитализации индекса MSCI Russia). Ввиду снижения цен на нефть в период 2014-2016 гг. глобальные инвесторы заметно снизили

свою активность в энергетическом секторе экономики и переключились на конкурентный и быстроразвивающийся сектор информационных технологий.

Несмотря на то, что можно очевидно выделить основные тренды развивающихся финансовых рынков в период 2014-2016 гг. – расширение влияния азиатских стран – Китая, Южной Кореи, Тайваня, за счет роста капитализации компаний ИТ-сектора экономики, при этом необходимо помнить, что странам с развивающейся экономикой свойственна высокая волатильность и цикличность. Тайвань имел наибольший удельный вес в индексе MSCI EM в начале 2000-х годов, до начала товарного суперцикла. Бразилия, которая была лидером этого феномена, снизила свою долю в индексе с пикового значения 17,6% в июне 2008 г., до уровня 6,6% в 2016 г. Таким образом строить категоричные прогнозы о безусловном лидерстве азиатских стран на мировом развивающемся рынке в долгосрочной перспективе необоснованно без анализа внутренних экономических и политических факторов в каждой отдельной стране.

Список литературы

1. Remy Briad, Emerging markets: a 20-year Perspective, 2008 г. // www.msci.com/emerging-markets (дата обращения 05.08.2016).
2. MSCI data // www.msci.com (дата обращения 05.08.2016).
3. World bank // <http://www.worldbank.org/> (дата обращения 10.08.2016).
4. International monetary fund // <http://www.imf.org> (дата обращения 10.08.2016).

РОЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ВЛАСТИ В РЕГИОНАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

Перминов В.Е.

магистрант кафедры «Экономика и менеджмент»,
Ульяновский государственный технический университет,
Россия, г. Ульяновск

В статье рассматривается влияние государственных и региональных органов власти на формирование привлекательности региона, увеличение его привлекательности для закрепления и удержания молодых кадров. Такая задача может быть решена с привлечением инвестиций в региональную экономику. Государство должно принимать участие в создании инвестиционных потоков на основе учета имеющихся в регионах ресурсов. Региональное управление должно видеть и решать не только местечковые задачи, но и интегрироваться в общероссийскую экономику.

Ключевые слова: централизованное управление, региональное управление, инвестиционная привлекательность, экономические методы воздействия, ресурсный потенциал, молодежная миграция.

Интерес к развитию регионального управления достаточно высок, но многие вопросы регионального управления требуют серьезного осмысления. Это связано с тем, что регионы на территории России достаточно обширны территориально, расположены в различных климатических поясах, имеют разнообразные природные ресурсы на своей территории, научно-технический

потенциал и многие другие важные экономические факторы. Централизованное управление регионами, осуществляемое в советский период, учитывало интересы только государства, а не регионов, что и привело к необходимости изменения основ управления в стране.

В настоящее время региональное управление важно для развития не только отдельного региона, но и страны в целом, хотя отрицать необходимость государственного регулирования регионального развития нецелесообразно. Именно государство определяет экономическую политику страны, что помогает регионам определять и формировать приоритетные направления развития.

Система регионального управления, в первую очередь, связана с формированием и стимулированием инвестиционного климата в регионе. Механизм решения данной проблемы выделен в региональную инвестиционную политику.

Государственное участие в регулировании экономического развития регионов осуществляется с помощью экономических методов воздействия на различных уровнях правления – федеральном региональном, межрегиональном и местном. Специфические особенности регионального развития определяют целесообразность использования в каждом конкретном случае определенного набора экономических рычагов и стимулов. Прежде всего, региональные органы управления должны сосредоточить свое внимание на достижении эффективного использования местных ресурсов, рационализации региональной хозяйственной структуры, экологических и социальных проблемах. Это позволит обеспечить дополнительное создание рабочих мест в регионе, будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности региона, хотя, очевидно, что наиболее значительные инвестиционные средства в региональную экономику может привлечь только федеральная власть, так как доля иностранных инвесторов в структуре инвестиций в Российской Федерации пока незначительна. В 2012 году она составляла 6,1% и характеризовалась динамичными темпами роста [1, с. 10].

По мнению С. Ш. Дзантиева, и с ним сложно не согласиться, на протяжении достаточно продолжительного периода времени ведущую роль в планировании и стимулировании регионального экономического роста играло федеральное правительство. Однако для нынешнего этапа развития экономики страны необходима активизация регионов, самостоятельное определение ими собственной траектории развития [2, с. 20].

Безусловно, федеральный центр имеет важное значение в регулировании региональной экономики; в обеспечении условий для развития конкурентного рынка; для поддержки инвестиционной политики; для обеспечения поддержки социальных программ; для поддержки местного производителя и т. д. Однако от активности и социально-экономической позиции региональной власти зависит успех всех преобразований на местах.

С. Ш. Дзантиев справедливо считает, что в условиях ограниченности финансовых ресурсов в большинстве российских регионов формирование положительного инвестиционного имиджа региона является отнюдь не тре-

тьестепенной задачей. Позитивный имидж может выступать в качестве инструмента управления развитием региона, повышая его конкурентоспособность, стимулируя деловую активность, способствуя эффективному освоению ресурсного потенциала региона, претворению в жизнь самых смелых инновационных проектов, стимулируя создание новых рабочих мест. Имидж региона можно охарактеризовать как благоприятный для ведения бизнеса, если наличествуют следующие факторы:

- ресурсный потенциал;
- высокий уровень и положительная динамика экономического развития;
- удовлетворительное состояние инфраструктуры;
- благоприятный инвестиционный климат;
- достаточно высокая степень свободы движения капитала, товаров и рабочей силы [3, с. 21].

Повышение инвестиционной привлекательности региона имеет для его экономики первостепенное значение. Прежде всего, на основе инноваций осуществляется создание новых высокотехнологичных рабочих мест, весьма привлекательных для молодежи, что дает возможность остановить молодежную миграцию населения в высокоразвитые технологичные районы страны. В свою очередь, это приводит к повышению рождаемости и приросту населения, т. е. развитию активного трудового фактора региона, который в состоянии на основе получения качественного образования создавать и реализовывать собственный инновационно-инвестиционный потенциал.

В условиях сохранения западных экономических санкций Россия обязана самостоятельно разрабатывать и внедрять инновации в основных сферах экономики и общественной жизни. Для инновационного, качественно нового развития, государства необходимо формирование и поддержания среды, благоприятствующей созданию нововведений. Это, в свою очередь, является закономерным следствием осуществляемого в настоящее время перехода от экономики, основанной на классических факторах производства (труд, земля, капитал), к экономике, основанной на знаниях и новшествах [4, с. 43].

Безусловно, для создания благоприятного климата в регионе необходимо решать задачу комплексно, т. е. необходимо создание и поддержание развитой региональной инфраструктуры. Решение этой задачи нельзя полностью переложить на плечи регионального бюджета и регионального управления. Такая сложная задача может быть решена только при серьезной поддержке государства, возможно, через целевые программы.

Таким образом, регионы, создающие и развивающие инфраструктуру в сфере здравоохранения и образования, которая выступает в качестве материальной базы воспроизводства человека, его интеллектуального и физического развития, в сложившихся условиях способны формировать и «удерживать» на своей территории более молодое (вступившее в трудоспособный возраст), здоровое, образованное население, готовое использовать свой потенциал для построения новой экономики, основой которой должны стать новые технологические уклады [5, с. 36].

Список литературы

1. Бунич А.В., Бунич Г.А. Ресурсы инновационного развития российских предприятий // Вопросы региональной экономики. – №4(17). 2013. С. 10. <http://unitech-mo.ru/>(дата обращения: 12.06.2016).
2. Дзантиев С.Ш. Общие тенденции инвестиционной политики российских регионов // Вопросы региональной экономики. №4(17). 2013. С. 20. <http://unitech-mo.ru/>(дата обращения: 16.08.2016).
3. Дзантиев С.Ш. Общие тенденции инвестиционной политики российских регионов // Вопросы региональной экономики. №4(17). 2013. С. 21. <http://unitech-mo.ru/>(дата обращения: 16.08.2016).
4. Сенникова И.Л., Снигирева Г.Д. Концептуальный подход к оценке инновационно-инвестиционного потенциала как важнейшего ресурсного фактора развития региона // Вопросы региональной экономики. №3(24) 2015. С. 43. <http://unitech-mo.ru/>(дата обращения: 16.08.2016).
5. Логачева Н.М., Пилипенко Е.В. Социальная инфраструктура регионов России в современных условиях // Вопросы региональной экономики. №1(22). 2015. С. 36. <http://unitech-mo.ru/>(дата обращения: 02.09.2016).

К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ

Разумов И.А.

аспирант, Ульяновский государственный университет, Россия, г. Ульяновск

Формирование и интерпретация моделей, а также их использование в практике управленческого персонала представляет собой неотъемлемую составную часть управления субъектом экономической деятельности. В качестве основы для модели продуктовой политики НПО на начальных этапах разработки предлагается использовать диаграмму Исикавы.

Ключевые слова: управление, научно-производственное объединение, продуктовая политика, моделирование.

Как известно, моделирование представляет собой один из основных инструментов менеджмента, обеспечивающих приемлемое качество принимаемых управленческих решений. В то же время методология моделирования субъектов экономической деятельности как в целом, так и в части отдельных их свойств, а также различных сторон деятельности предприятий и организаций представляет собой вполне самостоятельную проблемную область, для которой характерны наличие комплекса задач, требующих для своего решения соответствующих методов и средств. Сложность подобных задач и, разумеется, методик, возрастает вместе с увеличением масштаба моделируемых систем.

Объективные условия функционирования предприятий и организаций, функционирующих в сфере создания новых продуктов, привели к тому, что в настоящее время актуальными становятся вопросы, относящиеся к различным аспектам управления научно-производственных объединений (НПО). Тематика эта не нова, опыт управления подобными объектами в различных

отраслях отечественной промышленности достаточно обширен, однако, современные условия хозяйствования требуют внесения в традиционные приемы управления соответствующих, зачастую весьма значимых корректив.

Сказанное в значительной степени относится к задачам моделирования НПО как единой структуры, так и входящих в его состав организационных единиц. Миссия НПО, очевидно, заключается в создании новых продуктов. То есть интеграционные тенденции в формировании подобных субъектов хозяйственной деятельности в первую очередь направлены на повышение значимости факторов кооперации организационных единиц, решающих задачи, связанные с маркетингом, прикладными исследованиями, проектированием и технологической подготовкой производства – всего того, что традиция управления относит к продуктовой политике предприятий и организаций. Разумеется, это не отрицает важность дистрибьюторских, снабженческих, финансовых и других задач управления, но система управленческих приоритетов применительно к НПО, как показывает практика, развивается именно в таком направлении. Особенно актуальной такая проблематика становится, когда речь заходит о создании сложных изделий – комплексов в терминологии стандартов Единой системы конструкторской документации, в том числе бортового оборудования, которым оснащаются изделия авиационной и космической отраслей (в числе многочисленных источников по данной теме можно упомянуть, например, работы [1, 3]).

Очевидно, что задачи формирования и реализации продуктовой политики НПО относятся к сфере стратегического управления субъектом хозяйственной деятельности, то есть к сфере, в которой весьма высок уровень неопределенности. В такой ситуации, как отмечалось выше, разработка, анализ системы моделей продуктовой политики НПО, а также выработка управленческих решений управленческих задач, актуальных для менеджмента на конкретный момент, сопряжена со значительной сложностью.

Как известно, процесс формирования модели произвольного объекта в общем случае так или иначе сводится к последовательности процедур следующего вида:

- выделение объекта из окружающей среды;
- спецификация модели, то есть выделение множества значимых с точки зрения субъекта управления факторов, связанных с решаемой задачей, и формирование системы показателей, соответствующих этим факторам, вместе с отношениями, в которые с той или иной степенью объективности эти показатели вовлечены;
- идентификация модели, то есть введение на множестве показателей, образующих структуру модели, некоторой меры;
- верификация модели, то есть оценка степени её соответствия объекту применительно к решаемой задаче.

Из всех перечисленных выше типовых процедур, образующих процесс создания модели, две последние характеризуются наименьшим уровнем неопределенности. Соответственно, для этих процедур разработаны и апроби-

рованы в течение многих лет практики остаточные приемлемые методики, которые позволяют получать требуемые результаты.

Иное дело – первые две процедуры. Как и любые начальные этапы решения некоторой задачи, выделение объекта моделирования из окружающей среды и спецификация модели характеризуются значительным уровнем неполноты информации, что затрудняет использование формальных количественных методов анализа и принятия решений. Очевидно, что первая процедура может быть реализована во многом субъективно с минимальным уровнем обоснования, поскольку, как показывает практика, образование НПО представляет собой административное решение, принимаемое на основе некоторой концепции, рациональность которой можно оценить только по прошествии довольно значительного периода времени. Разумеется, в таких случаях обязательным является наличие технико-экономического обоснования в той или иной форме, но зачастую аргументы, составляющие подобное обоснование за небольшими исключениями представляются убедительными только инициаторам проекта.

Субъективность спецификации, как представляется, менее значительна, поскольку по существу спецификация может быть отнесена к процедурам классификационного типа, для которых на основе обширной эмпирики сложились вполне оправдавшие себя на практике разнообразные методики, находящие применение в самых различных областях деятельности от статистики до задач формирования баз данных.

Если говорить о разработке системы моделей интегрированных структур наподобие НПО, то очевидна аналогия между концепцией, на которой должна быть основана такая система и так называемым многомерным классификатором менеджмента [2]. Использование экспертных процедур для решения задач подобных задачам группирования и формирования концептуальных моделей баз данных позволяет с достаточной степенью объективности определить основные факторы, входящие в состав моделей и отношения между этими факторами. Разумеется, конкретные реализации экспертных процедур в каждом случае разработки модели продуктовой политики НПО могут отличаться одна от другой, но, как показали изыскания, предпринятые в рамках исследования методов и средств управления интегрированными структурами типа НПО в авиаприборостроительной и смежных областях, при корректном применении известных методик экспертных опросов они обеспечивают достаточно устойчивые результаты, что является косвенным свидетельством приемлемого уровня объективности и адекватности формируемых моделей. В качестве концептуальной модели продуктовой политики НПО в этих процедурах использовалась структурированная информация в виде диаграммы Исикавы. В качестве составных частей диаграммы были приняты компоненты технологического обеспечения, включая информационные составляющие средств технологического обеспечения, а также кадровые компоненты организационных единиц, входящих в НПО. При этом варианты продуктовой политики НПО оценивались с точки зрения предпочтительности для потенциальных потребителей, а также с точки зрения реализуемости.

Список литературы

1. Ромашов А.В., Баранов В.В. Стратегии развития научно-производственных предприятий аэрокосмического комплекса. Инновационный путь [Электронный ресурс] // URL: http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6148008 (дата обращения : 08.07.2016).
2. 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя / под ред. В.В.Кондратьева. – 7 изд., перераб. и доп. – М. : ЭКСМО, 2008. – 976 стр. – (7 нот менеджмента).
3. Шульгин Г.К. Повышение эффективности высокотехнологичных отраслей машиностроения (на примере приборостроительных предприятий) : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2008.

АНАЛИЗ СОВМЕСТИМОСТИ МЕТОДИК ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Родионов В.В.

зам. директора Института технической кибернетики и информатики, канд. техн. наук, доцент, КНИТУ им. А.Н. Туполева, Россия, г. Казань

Латынова З.Н.

магистрант Высшей школы технологического менеджмента, КНИТУ им. А.Н. Туполева – КАИ, Россия, г. Казань

В статье проводится анализ совместимости основных методологических аспектов проектного менеджмента и бережливого производства. Показывается успешный опыт совместного применения технологий бережливого производства и проектного менеджмента на российских предприятиях. Делается заключение о возможном синергетическом эффекте в случае совместного применения данных методологий.

Ключевые слова: проект, проектный менеджмент, бережливое производство.

Изучение вопросов проектного менеджмента, как важной составляющей любого процесса модернизации производства, сегодня актуально как никогда. Это связано со стагнацией во многих производственных отраслях и со сложным экономическим положением в стране в целом, сложившимся в результате санкционной политики западных стран в отношении России. Опыт Германии, Кореи, США, Японии и других стран показал, что проектный подход в управлении является эффективным способом выхода из кризисной экономической ситуации. Также данный способ экономической и управленческой организации работы помогает решить крупные социальные, научные, производственные проблемы.

Идеи бережливого производства также актуальны для современной России. Ведь оно позволяет при минимальном использовании ресурсов получить максимальные результаты по выпуску качественной продукции, пользующейся высоким спросом, а ресурсоемкость отечественного производства зачастую оставляет желать лучшего. Кроме того, методики бережливого производства и их производные позволяют перенести свои способы и на сферу услуг, обеспечивая функционирование бережливого сервиса.

Совместимость двух данных методологий вызывает у многих аналитиков серьезные сомнения, связанные, в первую очередь, с технологией их

применения. Так, проектный подход требует тщательного предварительного планирования, постановки целей, четкого календарного графика и распределенных ресурсов [2, 6]. Рекомендации по технологии внедрения бережливого производства часто сводятся к комплексным преобразованиям в сфере деятельности всего предприятия, на всех участках по производству всех видов продукции [1].

Противники совместного применения методологий считают, что, так как бережливое производство – радикальное преобразование предприятия во всех областях сразу, то следует сосредоточиться именно на этих преобразованиях. Поэтому неуместно будет в период, насыщенный изменениями, использовать на предприятии и проектный менеджмент, тем более что внедрение проектного менеджмента, в отличие от бережливого производства, часто требует денежных вложений и привлечения дорогостоящих консультантов. В случае совмещения методологий ситуация в области преобразований может только усугубиться.

Мы же считаем, что эффективное внедрение бережливого производства невозможно без проектного менеджмента. В ряде источников [4, 5, 7] показываются преимущества, которые способно дать применение проектного подхода к внедрению бережливого производства. Но на сегодняшний день есть и вполне успешные практические результаты совместного применения данных методологий. Наглядно это видно на примере реализации Производственной системы группы объединенные машиностроительные заводы – лидера тяжелого машиностроения России. На их предприятиях применялся проектный подход к внедрению бережливого производства, в результате чего было реализовано около 90 проектов и успешно внедрены технологии бережливого производства. На предприятии был создан отдел для руководства над внедряемыми проектами, руководитель которого отвечал за все этапы производства. Стояла задача: не допустить простаивания продукции на каком-либо этапе. Руководителем использовались основные составляющие проектного менеджмента: временные рамки, определенный бюджет и календарный график работ. Все это в целом помогло успешно внедрить технологии бережливого производства на предприятии и выйти на новый, более высокий, уровень производства и продаж [3].

Таким образом, грамотно применяемый проектный подход не только не мешает внедрению бережливого производства, но и всячески способствует его эффективному внедрению и функционированию, позволяя качественно проследить алгоритм внедрения бережливого производства, установить целевые индикаторы для оценки внедрения бережливого производства, проследить выполнение работ, повысить прозрачность управления при внедрении нововведений.

Именно инструментарий проектного менеджмента позволит провести достоверный анализ эффективности внедряемых методик бережливого производства, что позволит определить дальнейший план развития. Поэтому считаем, что идеи проектного менеджмента и бережливого производства на современном отечественном рынке должны быть неотделимы друг от друга.

И даже в тех случаях, когда внедрение бережливого производства зашло в тупик, а таким примеров в России, к сожалению, немало, именно проектный менеджмент с четко установленными измеримыми целями преобразований и заранее построенными комплексами работ способен вывести из тупиковой ситуации и обеспечить качественный скачок в преобразованиях.

Список литературы

1. Вумек Дж., Джонс Д. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами. – М.: Омега-Л, 2010. – 960 с.
3. Проектный подход к реализации производственной системы группы ОМЗ [электронный ресурс] // Портал «Управление производством». Опубл. 12.04.2016. – Режим доступа: http://www.up-pro.ru/library/production_management/systems/project-ps.html, свободный.
4. Суетина Т. А. Особенности управления проектами бережливого производства // Вестник Казанского государственного технического университета им. А. Н. Туполева. – 2013. – Т.69. №2-2. – С. 277-281.
5. Суетина Т. А., Рахимова Г. С. Повышение конкурентоспособности предприятия с помощью системы бережливого производства // Российское предпринимательство. – 2014. – №18(264). – С. 72-80.
6. A guide to the project management body of knowledge (PMBOK guide). – 2000 ed. / Перевод: Баженов А. Д. и др., под ред. Либерзона В.И. – Московское отделение PMI, 2004.
7. Suetina T.A., Odinikov M.Y., Safina D.M. Benefits of project management at lean manufacturing tools implementation // Asian Social Science. 2014. T.10. C. 62-66.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Ромашкин Т.В.

доцент кафедры экономической теории и национальной экономики, канд. экон. наук, доцент, Саратовский национальный исследовательский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского, Россия, г. Саратов

В статье рассматривается образование как один из важнейших факторов, способствующих формированию инновационного потенциала российской экономики. Предложено создание образовательного кластера, который в совокупности будет объединять Вузы, научные центры и бизнес-структуры.

Ключевые слова: образование, кластер, модернизация, инновации.

На современном этапе, вектор достижения высокого качества и престижа российского образования играет важную роль в развитии страны. И эту роль выполняют университеты. С этой целью была необходима модернизация российского высшего образования в соответствии с принципами Болонского процесса. Современный университет не только выпускает специалистов высшей квалификации в различных областях, но и выступает генератором идей, а главное, это место профессионального общения, сотрудничества с разными странами [1].

Мир не стоит на месте и к университетам предъявляются новые требования, согласно, современных тенденций развития высшего образования.

Специфика профессионального образования на сегодняшний день заключается, в первую очередь в университетизации высшего образования. Происходит становление университетов как центров непрерывного профессионального образования, меняются, как уже отмечали требования к поступающим, к профессорско-преподавательскому составу, также происходят изменения в сроках обучения, меняются учебные планы и т.д.

Важно отметить тот факт, что в России двухуровневая система образования пока не доведена до совершенства. Проанализировав все материалы по данному вопросу, можно понять, что необходимо корректировать пути развития системы образования в нашей стране [1, с. 158-162].

Высшее образование в России стремится к совершенствованию, что является положительным фактором развития общества, но для этого необходимо учитывать все возможные проблемы и находить пути их решения, а именно: увеличить финансирование образования; предоставить больше бюджетных мест; составить наиболее подходящую программу бакалавра и специалиста и т.д. Устранение данных проблем может привести к перспективе дальнейшего развития системы образования и одобрения со стороны общества.

Рассматривая систему образования, нельзя не затронуть вопрос о системе обучения и профессиональной подготовки работников для предприятий бизнеса.

Ведь, современное предпринимательство, являясь одной из важнейших движущих сил инновационного развития, играет все более определяющую роль в обновлении отечественной экономики. От степени участия в этой целенаправленной деятельности малого и среднего бизнеса, его активности и инициативы во многом зависит благополучие и процветание нашей страны.

Эффективные инновации в сфере образования способны значительно повысить качество образовательных услуг и заложить основу для роста экономики. Ключевыми характеристиками инноваций можно назвать новизну и практическую применимость. Отсутствие в региональной экономической системе хозяйствования сформировавшихся устойчивых широкомасштабных деловых отношений между государством, наукой и бизнесом становится причиной недостаточного финансирования науки бизнесом, а как следствие, и неполного использования инновационной инфраструктуры.

Считаем целесообразным проектирование инновационной инфраструктуры, охватывающей образовательные учреждения, региональную администрацию, частные и государственные предприятия, институциональных и частных инвесторов [2, с. 25-27]. Полагаем, что в перспективе станет возможным реализовать создание образовательного кластера в регионах России.

Не секрет, что важное и должное место в регионах всегда отводилось и будет отводиться государственному классическому университету. Ведь данный университет можно назвать интегрирующим профессиональное образование, культуру региона и, конечно же, науку. Классический университет это жесткое ядро образовательной среды, регионального пространства и который в свою очередь является важным формальным институтом. Полагаем, что университет способен оказывать значительное влияние на развитие региона в

целом, и региональной экономики и который может найти применение в формировании инновационной инфраструктуры региона.

На сегодняшний день важна коммерциализация технологий и генерирование новых наукоемких предприятий. И тем самым, деятельность инновационной инфраструктуры университета должна быть направлена на это. Необходимо создание региональной системы, которая в совокупности будет объединять как научные учреждения, учебные центры университета так и органы государственной и муниципальной власти, финансовые и кредитные учреждения, бизнес-инкубаторы, венчурные и другие фонды, консалтинговые фирмы, объединения предпринимателей.

Таким образом, считаем целесообразным создание образовательных сетей, например:

А) по единому направлению нескольких однотипных учреждений, имеющих разные функции (экспериментальных площадок, центров дополнительного образования и т.д.).

Б) взаимодействие образовательных учреждений с субъектами других сфер профессиональной деятельности (организациями, предприятиями, представителями государственной власти с сохранением административной организации системы высшего образования).

Таким образом, объединение автономных высших учебных заведений, федеральных университетов, предприятий, организаций, представителей государственной власти должно стать очередным этапом развития системы высшего образования.

Список литературы

1. Ромашкин Т.В. Модернизация системы образования – вектор инновационного развития России. // Проблемы и перспективы развития науки в России и мире. Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. С. 158-162.

2. Устинова Н.Г. Виртуализация инновационной инфраструктуры. В книге: научная мысль и современный опыт в решении системных проблем развития. Сборник научных трудов по итогам научно-исследовательской работы ученых Саратовского социально-экономического института (филиала) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» по итогам 2013 г. 2014. С. 25-27.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ С ПОЗИЦИИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

Симон В.М.

магистрант 3 курса экономического факультета кафедры экономического анализа, статистики и финансов, Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

Тимченко А.И.

ст. преподаватель кафедры экономического анализа, статистики и финансов, канд. экон. наук, Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

В статье рассматривается увеличивающаяся в настоящее время роль кредитных рисков в деятельности коммерческих банков. Построение верной тактики управления ка-

чеством кредитного портфеля является неотъемлемой частью успешного функционирования банка и достижения им высоких показателей.

Ключевые слова: риск-менеджмент, рискозащищенность, кредитный риск, управление кредитным портфелем.

В современных экономических условиях одной из наиболее важных проблем для коммерческого банка является построение эффективного механизма оценки и анализа рисков своих кредитных портфелей, это связано с прямым влиянием, оказываемым на позицию, занимаемую банком на рынке кредитных ресурсов, ростом доли проблемных кредитов. С целью налаживания эффективного процесса кредитования коммерческие банки должны разрабатывать и внедрять эффективные системы управления кредитными рисками. В связи с этим исследование процесса управления кредитным портфелем коммерческого банка является актуальным и нацелено на поиск решения конкретной научной проблемы в практической деятельности кредитных организаций.

В условиях проявления негативных последствий экономического кризиса, масштаб кредитных рисков постоянно растет, увеличивается разнообразие их видов, в связи с этим появляется необходимость в совершенствовании уже существующих на данный момент и введении в деятельность коммерческих банков новых методик оценки кредитных рисков, равно как и инструментов управления ими. Такие инструменты должны лечь в основу современной системы кредитного риск-менеджмента, которая будет направлена на успешное функционирование любого коммерческого банка [9, С.14]. Однако, необходимо обратить особое внимание на то, что для разработки и внедрения описываемых инструментов необходим тщательный анализ кредитных рисков, причем проведение такого анализа должно базироваться на единой классификационной структуре риск-менеджмента коммерческих банков.

В процессе управления качеством кредитного портфеля руководство коммерческого банка должно направить ресурсы не только на достижение баланса между доходностью, рискованностью и ликвидностью операций кредитования, но также и на обеспечение в рамках данных процессов финансовой устойчивости банка. Финансовая устойчивость коммерческого банка, а также его способность к наращиванию капитала и дальнейшему развитию на расширенной основе характеризует ряд параметров, среди которых можно выделить способность коммерческого банка к сохранению нормального финансового состояния при различных воздействиях факторов внутренней и внешней среды неблагоприятного характера, что возможно благодаря:

- наиболее оптимальной структуре соотношения собственного капитала и активов;
- оптимальному соотношению между активами коммерческого банка и источниками формирования таких активов;
- наиболее эффективному использованию всех видов ресурсов коммерческого банка.

Таким образом, вышеописанные характеристики финансовой устойчивости коммерческого банка, являются определяющими для оценки его кредитоспособности, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности [2, с. 900].

В качестве одного из основных критериев оценки финансовой устойчивости коммерческого банка выступает сохранение им нормального финансового состояния, под которым понимается способность банка вернуться в состояние финансовой устойчивости в условиях проявления негативных факторов внешней среды. Если говорить о финансовой устойчивости коммерческого банка как юридического лица, представляющего собой кредитное предприятие, то к банковской сфере корректно применить следующее утверждение: «финансовое положение банка является устойчивым в том случае, если использование его финансовых ресурсов достаточно рентабельно, банк осуществляет расчеты по своим обязательствам точно в срок, финансовая, кредитная и расчетная дисциплина строго соблюдается, а инвестиции служат увеличению доходности капитала».

Финансовая устойчивость банка также может быть представлена в качестве некой интегральной характеристики, которая является отражением способности банка к сохранению нормального финансового состояния при воздействии неблагоприятного проявления факторов внешней и внутренней среды за счет того, что:

- достигается оптимальное соотношение между капиталом и рисковыми активами, а также между активами и источниками их формирования;
- эффективно используются все виды ресурсов банка;
- банк придерживается рациональной реинвестиционной политики.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод что достижение, финансовой устойчивости является одним из наиболее важных условий для существования коммерческого банка, а также для его активной кредитно-расчетной деятельности. Из определений, приведенных выше, можно сделать вывод о том, что качество активов (и в первую очередь – кредитов, формирующих кредитный портфель коммерческого банка) является определяющим параметром при оценке стабильности и сохранения финансовой устойчивости для банков Российской Федерации в условиях затянувшегося финансового кризиса [5, с. 15].

В современных условиях (финансовый кризис в Российской Федерации) у российских банков наблюдается целый ряд проблем, решение которых необходимо в процессе управления качеством кредитного портфеля. Среди наиболее распространенных проблем в данной сфере можно назвать следующие:

- отсутствие достаточного количества ликвидных активов и общее снижение стоимости активов;
- небольшой объем долгосрочных ресурсов;
- понижение темпов роста собственного капитала банка.

В этих условиях, с целью решения задач, касающихся укрепления финансовой устойчивости банка, особая роль должна быть отведена качеству

кредитного портфеля, ликвидным позициям, а также уровню капитализации. Соответственно, для того, чтобы обеспечить финансовую устойчивость банка, необходимо выполнение целого ряда условий, а проведение финансового анализа должно иметь системный характер [6, с. 26]. Причем, показатели качества кредитного портфеля, ликвидности, и уровня капитализации должны носить не абсолютный, а относительный характер, это выражено следующей необходимостью: поскольку характеристика финансовой устойчивости зависит не от абсолютного значения частей баланса или его обязательств, а от структуры этих частей, вполне логичным является проведение анализа финансовой устойчивости банка с точки зрения того, что она является некой интегральной характеристикой, которая является отражением всех финансовых аспектов деятельности банка. Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость банка является одной из наиболее важных характеристик, определяющих как эффективность менеджмента банка в целом, так и качество управления кредитным портфелем банка в частности. В основе механизма обеспечения финансовой устойчивости банка в долгосрочной перспективе лежит платежеспособный спрос клиентов банка на его продукты, к которым, в первую очередь, необходимо отнести кредиты, причем обязательно должно соблюдаться оптимальное соотношение «риск-доход» [8, с. 36].

В качестве наиболее оптимального показателя определяющего финансовую устойчивость коммерческого банка выступает – рискозащищенность. Необходимо отметить, что современная экономическая литература не уделяет достаточного внимания проблеме рискозащищенности экономических субъектов и в частности проблеме обеспечения рискозащищенности в банковской сфере. Термин «рискозащищенность» весьма тесно связан с такими понятиями, как «устойчивость» и «развитие», в силу чего также необходимо уделить особое внимание данной категории. Отдельные специалисты в области риск-менеджмента под «экономической рискозащищенностью кредитной деятельности» понимают такой «комплекс системно организованных мер и действий управленческого характера, который обеспечивает относительную автономность кредитной деятельности, ее синергичность и кризисозащищенность». Исходя из этого можно сделать вывод что, поскольку динамика и качество развития деятельности коммерческого банка в сфере кредитования отражает полноценность рискозащищенности такой деятельности, то отсутствие постоянного развития кредитных операций коммерческого банка резко снизит его возможности в конкурентной борьбе, а также понизит такие показатели, как сопротивляемость и приспособляемость к проявлению негативных факторов как внутренней, так и внешней среды [7, с. 61].

В качестве результата управленческих действий коммерческого банка по его защите от рисков выступает достижение им экономической безопасности, причем это актуально не только в условиях продолжающегося экономического кризиса в Российской Федерации, но также и во время стабильной деятельности банка, имеющей место в периоды роста экономики. В качестве

критериев экономической рискозащищенности деятельности коммерческого банка по кредитованию можно перечислить [1, с. 4]:

- оценку ресурсного потенциала коммерческого банка и возможностей его дальнейшего развития;
- уровень эффективности использования банковских ресурсов;
- конкурентоспособность банка;
- возможность банка противостоять угрозам внешнего характера;
- возможность предотвращать и разрешать внутренние конфликты банка.

Кредитный портфель любого коммерческого банка как правило характеризуется наличием просроченных кредитов, которые отрицательным образом влияют на общие показатели качества деятельности коммерческого банка и его финансовую устойчивость. Существует ряд случаев, в рамках которых невозможно предоставление отсрочки заемщику, например в случае отсутствия у заемщика реальных перспектив восстановления бизнеса и, соответственно, возврата средств, взятых в кредит, что, в свою очередь, может характеризовать определенные упущения, касающиеся работы специалистов коммерческого банка по принятию кредитных решений о том, насколько целесообразна была выдача кредита данному конкретному заемщику. В данной ситуации специалистами банка признается низкое качество кредита, что, в свою очередь, ведет к созданию адекватного резерва и принятию действенных и эффективных мер по отношению к заемщику. К примеру, одной из таких мер можно назвать отторжение залога.

Для повышения эффективности управления качеством кредитного портфеля коммерческого банка в условиях постоянно растущих объемов кредитования, необходимо наличие определенной методической базы. Именно по данной причине можно в полной мере согласиться с утверждением, что «финансовый кризис выступил отчетливым указателем на то, что необходимо повышать качество кредитного портфеля коммерческих банков и полностью изменить методические подходы к тому, что касается оценки кредитоспособности заемщиков» [4, с. 131]. Управлять качеством кредитного портфеля коммерческого банка для того, чтобы получить высокий доход и хеджировать риски, необходимо с позиций использования интегрированной системы взаимоотношений блоков информации для того, чтобы была возможность принимать необходимые решения, касающиеся увеличения эффективности операций по кредитованию. Нужно также признать факт необходимости построения моделей, которые бы позволяли выявлять зависимость показателей эффективности управленческих решений специалистов коммерческого банка как от различных параметров системы внешней среды, равно как и от структуры и алгоритмов взаимодействия элементов данной системы.

Тот комплекс показателей, который применяется в настоящее время с целью оценки качества кредитного портфеля коммерческого банка, не является исчерпывающим. Так, например, с помощью показателя просрочки невозможно рассчитать ее продолжительность, равно как и способность клиента банка к выполнению своих обязательств перед банком, пусть даже и с определенной задержкой во времени. Кроме того, отражение величины спи-

санных потерь за счет РВПС происходит за балансом, что не позволяет пользователю банковской отчетности проследить ее. В описываемой ситуации в качестве наиболее сложной задачи выступает факт формирования обобщенных критериев оптимальности. В качестве наиболее простого метода построения обобщенного критерия выступает следующий алгоритм: в качестве основного принимают один из множества критериев, в то время как все остальные критерии учитываются как ограничительные и позволяющие определить область допустимых альтернатив. В таком случае возможно сведение задачи сравнения альтернатив по векторному критерию оптимальности к непосредственной задаче принятия решений в рамках скалярного критерия, в то время как все оставшиеся подлежат переводу в разряд ограничений.

Описываемую позицию в целом можно было бы считать приемлемой в процессе управления кредитным портфелем коммерческого банка в рамках этапа оценки его качества, но одним из основных недостатков данного подхода является факт оценки альтернатив только в рамках одного критерия, в то время как значения оставшихся критериев при условии их удовлетворения ограничениям, не учитываются. Так, например, критерий Нб предназначен для ограничения кредитного риска одного заемщика, поскольку он связан с размером кредита, предназначенного к выдаче, но, в то же время, данный критерий не может отразить вероятность полного исполнения кредитных обязательств клиента перед коммерческим банком. Иными словами, невозможно просчитать вероятность финансовых потерь коммерческого банка в связи с риском невозврата данного конкретного кредита.

Что касается критического уровня кредитных потерь коммерческого банка, то является целесообразным его определение в относительных величинах, например, используя долю безнадежной задолженности в кредитном портфеле банка. Безнадежные кредиты относятся к категории просроченных, однако, необходимо отметить, что не все просроченные кредиты относятся к категории безнадежных. По этой причине возможно списание всех безнадежных кредитов в рамках сформированного РВПС, но отнюдь не всех просроченных. В соответствии с оценкой специалистов Московской финансово-промышленной академии, банки Российской Федерации из первой полусотни готовы к компенсации 3-4% просроченной задолженности без потерь, в то время как вторая полусотня банков готова к покрытию 5% кредитов в том случае, если с ними возникнут проблемы [10]. В современных условиях, характеризующихся неопределенностью, которая касается текущих и будущих проблемных кредитов и конечных потерь банка в связи с ними, необходимо использовать консервативный подход в том, что касается оценки качества кредитного портфеля. В соответствии с опытом международной практики можно сделать вывод, что резервы коммерческих банков, связанные с задолженностями по кредитам, должны быть установлены в рамках 2-5%, в то время как в рамках консервативного подхода такие резервы составляют не менее 5%. Необходимо ограничение данного предела до 4%, что представляет собой использование более жесткого подхода к определению качества всего кредитного портфеля коммерческого банка. Данное утверждение основано

на том, что в современных условиях банкам приходится принимать кредитные решения, которые содержат высокий риск невозврата выданных кредитов [3, с. 172].

Коммерческими банками проводится регулярная оценка качества выданных кредитов, равно как и создание резервов, рассчитанных на то, чтобы покрыть возможные убытки, связанные с кредитным риском. Классификация кредитов производится исходя из результатов оценки финансового состояния заемщика. Это производится с целью реального отражения суммы кредитов в финансовой отчетности коммерческого банка, а также с целью избегания распределения части валовой прибыли, востребование которой может быть произведено с целью покрытия возможных будущих потерь по выданным суммам кредитов. Все кредитные классификации выражают различные степени одного фактора, а именно, – риска невозврата кредита. Соответственно, по существу, кредитные классификации являются отражением качества отдельно взятого кредита, портфеля однородных ссуд либо кредитного портфеля в целом. После правильного определения категории отдельно взятого кредита или портфеля однородных ссуд банком производятся соответствующие отчисления в РВПС, причем размер отчислений может составлять от 0% до 100% от суммы предполагаемого к выдаче кредита. Такие отчисления производятся в рамках создания источника, направленного на возмещение потерь, которые могут возникнуть в том случае, если отдельные безнадежные кредиты не будут возвращены. В связи с данным поводом необходимо обратить особое внимание на то, что вышеописанный резерв направлен на обеспечение создания более стабильных условий финансовой деятельности коммерческого банка и дает возможность избежания колебаний величины прибыли банков по причинам, связанным со списанием потерь по ссудам.

Все виды кредитов, кроме так называемых «нормальных» кредитов, являются носителями определенной степени риска, но необходимо особо отметить, что варьирование этих степеней производится в зависимости от разных факторов. Таким образом, можно сделать вывод, что классификация (реклассификация) кредитов, равно как и формирование либо уточнение резерва должно осуществляться банками Российской Федерации в соответствии со строго определенным набором зарекомендовавших себя принципов.

Список литературы

1. Аброкова Л.С. Инструментарий управления качеством кредитного портфеля, обеспечивающий финансовую устойчивость коммерческих банков / Л.С. Аброкова // Экономика и социум. – №5 (24). – 2016. – С. 1-5.
2. Буздова Э.С. Сущность и специфика системы управления качеством услуг / Э.С. Буздова // Экономика и социум. – №4(13). – 2014. – С. 900-903.
3. Гетман Т.А. Особенности оценки качества кредитов в иностранной валюте / Т.А. Гетман // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3. Экон., экол. – 2011. – №1 (18). – С. 172-176.
4. Гетман Т.А. Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка : диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Т.А. Гетман. – Волгоград, 2011. – 181 с.

5. Дышекова А.А. Инновации как фактор конкурентоспособности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов / А.А. Дышекова // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2014. – С. 25.

6. Дышекова А.А. Направления инновационной деятельности коммерческих банков в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов / А.А. Дышекова // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2014. – С. 26.

7. Казова З.М. Основные тенденции и проблемы развития банковской системы России в сборнике: Экономическая наука в 21 веке: вопросы теории и практики / З.М. Казова // Сборник материалов 6-й международной научно-практической конференции. – Махачкала, 2014. С. 61-63.

8. Казова З.М. Эффективность институциональной структуры банковской системы Российской Федерации в сборнике: современные аспекты глобализации экономических процессов / З.М. Казова // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2014. – С. 36.

9. Разина О.М. Совершенствование системы управления кредитным риском коммерческих банков на основе метода рейтинговой оценки. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2008. – 31 с.

10. Россия протестировала банки. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.finance.tochka.net/2058-rossiya-protestirovala-banki>. – Загл. с экрана.

ЧИСЛЕННО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ МЕТОД ПОИСКА ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДВУХСЕКТОРНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Слиденко А.М.

доцент кафедры прикладной математики и математических методов в экономике, канд. физ.-мат. наук, доцент, Воронежский государственный аграрный университет, Россия, г. Воронеж

Рассмотрена задача управления экономикой на основе двухсекторной модели с уравнениями типа Солоу. Производственные функции секторов взяты в форме Кобба-Дугласа. В качестве параметра управления приняты трудовые ресурсы. Сформулирована задача на условный экстремум интегрального функционала. Уравнения Эйлера решаются численным методом. Поиск оптимального управления осуществляется методом разностного градиента.

Ключевые слова: модель экономики, производственные функции, оптимальное управление, метод градиентного спуска.

В работах [1-4] изучаются секторные модели экономики. В этих моделях уравнения типа Солоу записываются относительно основных фондов секторов, в качестве производственных функций в основном используются функции типа Кобба-Дугласа. Если получены оценки параметров производственных функций, то можно формулировать задачи оптимального управления с помощью математических моделей.

В работах [3, 4] изучались способы управления путем распределения ресурсов по секторам для обеспечения заданной траектории роста предметов

потребления или основных фондов секторов. В [2] рассматривается пример управления односекторной моделью экономики с помощью изменения объема трудовых ресурсов.

На рис. 1 представлена схема двухсекторной модели экономики [1].

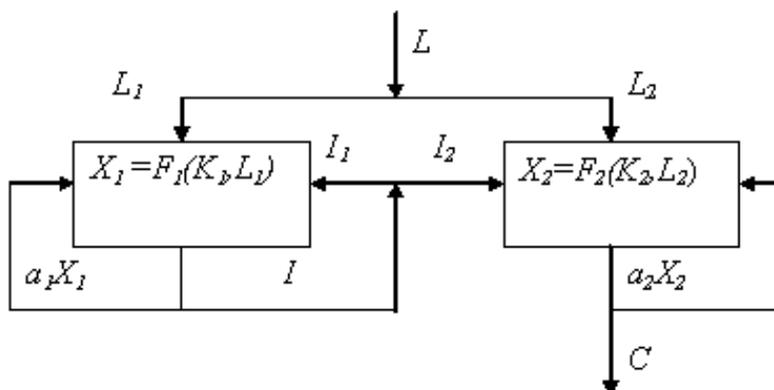


Рис. 1. Двухсекторная модель экономики

Введем обозначения: $K_i(t)$ – объемы основных фондов секторов; $L_i(t)$ – трудовые ресурсы ($i=1,2$). Производственные функции принимаются в форме функций Кобба-Дугласа: $F_i(K_i, L_i) = A_i K_i^{\alpha_i} L_i^{\beta_i}$. Рассмотрим основные уравнения.

Распределение инвестиций и трудовых ресурсов по секторам:

$$L = L_1 + L_2, \quad I = I_1 + I_2, \quad \varepsilon = \frac{L_1}{L_2}, \quad L_2 = \frac{L}{1 + \varepsilon}, \quad L_1 = \frac{L\varepsilon}{1 + \varepsilon}, \quad \delta = \frac{I_1}{I_2}, \quad I_2 = \frac{I}{1 + \delta}, \quad I_1 = \frac{I\delta}{1 + \delta},$$

$$X_1 = a_1 X_1 + I_1 + I_2, \quad I = (1 - a_1)X_1 = \sigma X_1.$$

Здесь a_i – коэффициенты прямых затрат, $\sigma = 1 - a_1$; $\delta > 0$, $\varepsilon > 0$.

Уравнения Солоу относительно основных фондов секторов:

$$\frac{d}{dt} K_1(t) = \sigma A_1 \left(\frac{\delta}{1 + \delta} \right) K_1(t)^{\alpha_1} \cdot \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right)^{\beta_1} L(t)^{\beta_1} - \mu_1 K_1(t), \quad (1)$$

$$\frac{d}{dt} K_2(t) = \sigma A_2 \left(\frac{1}{1 + \delta} \right) K_2(t)^{\alpha_2} \cdot \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right)^{\beta_2} L(t)^{\beta_2} - \mu_2 K_2(t). \quad (2)$$

Требуется найти такое управление $L = L(t)$, при котором за период времени $[0; T]$ основные фонды секторов $K_1 = K_1(t)$ и $K_2 = K_2(t)$ вырастут от значений $K_1(0) = K_{10}$, $K_2(0) = K_{20}$, соответственно до значений $K_1(T) = K_{11}$ и $K_2(T) = K_{21}$. При этом затраты на трудовые ресурсы будут минимальными, то есть интегральный функционал

$$V(L) = \int_0^T [L(t)]^p dt \quad (3)$$

примет минимальное значение.

Таким образом, получили задачу вариационного исчисления на условный экстремум функционала. Находим решение задачи с помощью стандартных уравнений Эйлера [2]. Составим расширенный функционал

$$V^*(L, K_1, K_2, \lambda_1, \lambda_2) = \int_0^T \left\{ L^2 + \lambda_1 \left[\frac{dK_1}{dt} - \sigma \frac{A_1 \delta}{1 + \delta} K_1^{\alpha_1} L_1^{\beta_1} + \mu_1 K_1 \right] + \lambda_2 \left[\frac{dK_2}{dt} - \frac{\sigma A_1}{1 + \delta} K_1^{\alpha_1} L_1^{\beta_1} + \mu_2 K_2 \right] \right\} dt. \quad (4)$$

Здесь $\lambda_1(t)$, $\lambda_2(t)$ – неизвестные функции (множители Лагранжа).

Рассмотрим подынтегральную функцию

$$F^* \left(t, L(t), K_1(t), K_2(t), \lambda_1(t), \lambda_2(t), \frac{dK_1}{dt}, \frac{dK_2}{dt} \right) = [L(t)]^2 + \lambda_1(t) \left[\frac{dK_1(t)}{dt} - \sigma A_1 \frac{\delta}{1 + \delta} K_1(t)^{\alpha_1} \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right)^{\beta_1} L(t)^{\beta_1} + \mu_1 K_1(t) \right] + \lambda_2(t) \left[\frac{dK_2(t)}{dt} - \sigma A_1 \frac{1}{1 + \delta} K_1(t)^{\alpha_1} \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right)^{\beta_1} L(t)^{\beta_1} + \mu_2 K_2(t) \right]. \quad (5)$$

Система уравнений Эйлера для функции (5) записывается в виде [2]:

$$\frac{\partial F^*}{\partial L} - \frac{d}{dt} \left(\frac{\partial F^*}{\partial \dot{L}} \right) = 0, \quad \frac{\partial F^*}{\partial \lambda_1} - \frac{d}{dt} \left(\frac{\partial F^*}{\partial \dot{\lambda}_1} \right) = 0, \quad \frac{\partial F^*}{\partial \lambda_2} - \frac{d}{dt} \left(\frac{\partial F^*}{\partial \dot{\lambda}_2} \right) = 0, \\ \frac{\partial F^*}{\partial K_1} - \frac{d}{dt} \left(\frac{\partial F^*}{\partial \dot{K}_1} \right) = 0, \quad \frac{\partial F^*}{\partial K_2} - \frac{d}{dt} \left(\frac{\partial F^*}{\partial \dot{K}_2} \right) = 0,$$

где $\dot{L} = \frac{dL}{dt}$, $\dot{\lambda}_1 = \frac{d\lambda_1}{dt}$, $\dot{\lambda}_2 = \frac{d\lambda_2}{dt}$, $\dot{K}_1 = \frac{dK_1}{dt}$, $\dot{K}_2 = \frac{dK_2}{dt}$.

Выполняя частное дифференцирование, получаем систему обыкновенных дифференциальных уравнений первого порядка (7)-(10) и функциональное уравнение (6):

$$2L - \lambda_1 \left(\frac{\delta}{1 + \delta} \right) \sigma A_1 K_1^{\alpha_1} \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right)^{\beta_1} \beta_1 L^{\beta_1 - 1} - \lambda_2 \left(\frac{1}{1 + \delta} \right) \sigma A_1 K_1^{\alpha_1} \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right)^{\beta_1} \beta_1 L^{\beta_1 - 1} = 0, \quad (6)$$

$$\frac{dK_1}{dt} - \sigma A_1 \left(\frac{\delta}{1 + \delta} \right) K_1^{\alpha_1} \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right)^{\beta_1} L^{\beta_1} + \mu_1 K_1 = 0, \quad (7)$$

$$\frac{dK_2}{dt} - \sigma A_1 \left(\frac{1}{1 + \delta} \right) K_1^{\alpha_1} \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right)^{\beta_1} L^{\beta_1} + \mu_2 K_2 = 0, \quad (8)$$

$$\lambda_1 \left(-\sigma A_1 \left(\frac{\delta}{1 + \delta} \right) \alpha_1 K_1^{\alpha_1 - 1} \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right) L^{\beta_1} + \mu_1 \right) - \lambda_2 \left(\frac{\sigma A_1}{1 + \delta} \right) \alpha_1 K_1^{\alpha_1 - 1} \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right) L^{\beta_1} = \frac{d}{dt} \lambda_1(t), \quad (9)$$

$$\lambda_2(t) \mu_2 = \frac{d}{dt} \lambda_2(t). \quad (10)$$

Из уравнения (6) найдем выражение для оптимальной функции $L(t)$ через остальные неизвестные функции

$$L(t) = \left[\frac{1}{2(1 + \delta)} \left(\frac{\varepsilon}{1 + \varepsilon} \right)^{\beta_1} \sigma A_1 K_1^{\alpha_1} \beta_1 (\delta \lambda_1(t) + \lambda_2(t)) \right]^{\frac{1}{2 - \beta_1}}. \quad (11)$$

Введем функционал

$$U(\lambda_1(0), \lambda_2(0), K_1(t), K_2(t)) = \omega_1(K_1(T) - K_{11})^2 + \omega_2(K_2(T) - K_{21})^2. \quad (12)$$

Здесь ω_1 и ω_2 – весовые коэффициенты.

Функционал (12) характеризует отклонение расчетных значений основных фондов в конечный момент времени от планируемых. При равенстве этих значений функционал будет равен нулю.

Теперь задача формулируется следующим образом. Начальные значения $\lambda_1(0)$ и $\lambda_2(0)$ необходимо выбрать так, чтобы функционал (12) принимал наименьшее значение.

Решение задачи находится методом разностного градиентного спуска. Функциональная схема компьютерной программы приведена на рис. 2.

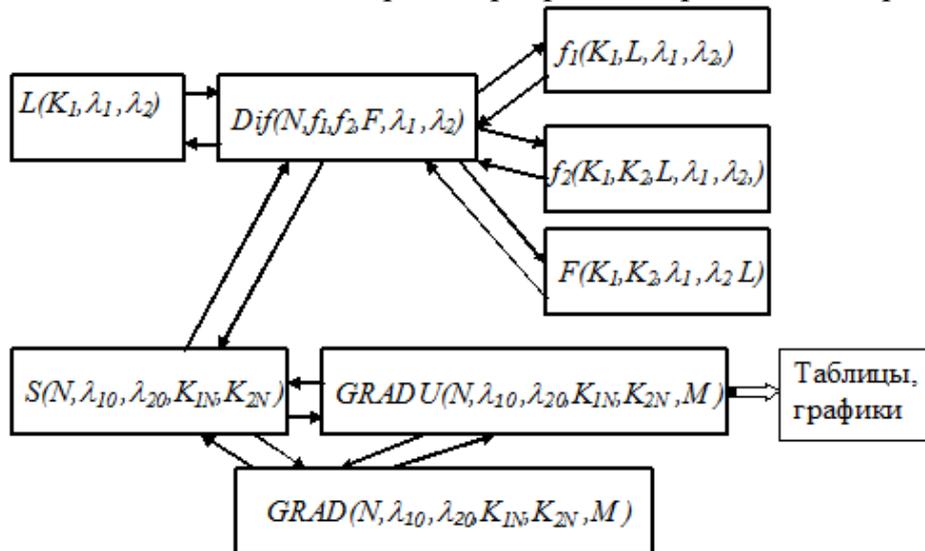


Рис. 2. Функциональная схема программы

Рассмотрим назначение основных функциональных блоков программы: $L(K_1, \lambda_1, \lambda_2)$ задает оптимальное значение числа занятых в производстве в зависимости от K_1 , λ_1 и λ_2 ; $Dif(N, f_1, f_2, F, \lambda_1, \lambda_2)$ предназначен для численного решения системы дифференциальных уравнений при заданных начальных условиях; $f_1(K_1, L, \lambda_1, \lambda_2)$ определяет правую часть дифференциального уравнения (7); $f_2(K_1, K_2, L, \lambda_1, \lambda_2)$ определяет правую часть дифференциального уравнения (8); $F(K_1, K_2, \lambda_1, \lambda_2, L)$ определяет правую часть дифференциального уравнения (9); $S(N, \lambda_{10}, \lambda_{20}, K_{1N}, K_{2N})$ вычисляет отклонение краевых условий от заданных значений. Управление методом градиентного спуска осуществляется в блоке $GRADU(N, \lambda_{10}, \lambda_{20}, K_{1N}, K_{2N}, M)$. В блоке $GRAD(N, \lambda_{10}, \lambda_{20}, K_{1N}, K_{2N}, M)$ вычисляются координаты разностного градиента в текущей точке и координаты новой точки.

Алгоритм проверялся в широком диапазоне значений параметров производственных функций при фиксированном распределении ресурсов.

На рисунке 3 представлены начальные значения множителей Лагранжа в итерационном процессе.

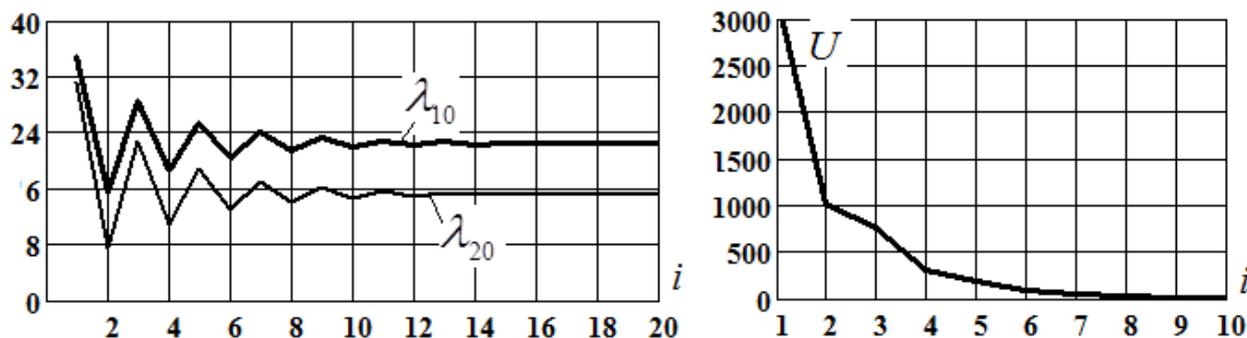


Рис. 3. Начальные значения множителей Лагранжа и целевая функция в итерационном процессе

На рис. 4 представлен график изменения основных фондов секторов и управления в течение заданного промежутка времени ($T = 4$, $K_{11} = 12$, $K_{21} = 6$).

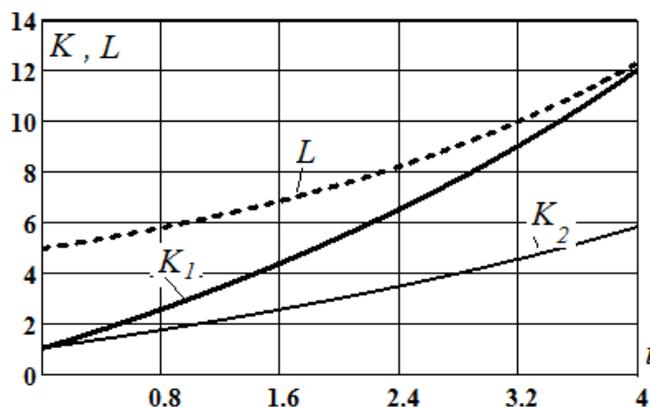


Рис. 4. Основные фонды секторов экономики при оптимальном управлении

Основные результаты работы.

1. Сформулирована задача оптимального управления ресурсами при их фиксированном распределении по секторам на примере двухсекторной модели экономики.

2. Предложен алгоритм поиска оптимального управления с помощью целевого функционала, минимум которого находится методом разностного градиентного спуска.

3. Разработана компьютерная программа в системе Mathcad, реализующая данный алгоритм. Программа проверена в широком диапазоне параметров.

Список литературы

1. Колемаев В.А. Математическая экономика: Учебник для вузов. – М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2002. 399 с.
2. Охорзин В.А. Прикладная математика в системе Mathcad: учебное пособие. – 2-е изд., исп. и доп. СПб. «Лань», 2008. 352 с.
3. О выборе производственных функций в моделях экономики / Пальчикова А.А., Расторгуева И.И., Слуденко А.М // Молодежный вектор развития аграрной науки. Материалы 63-й научной студенческой конференции. Ч.III. Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2012. С. 49-54.

4. Терновых К.С., Слиденко А.М., Чернов Д.В. Сравнительный анализ показателей эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий на основе модели двухсекторной экономики // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2010. № 3(26). С.79-84.

ВЛИЯНИЕ КРЕДИТНОЙ НАГРУЗКИ НАСЕЛЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Старостина С.А.

аспирант кафедры финансов и кредита,
Ульяновский государственный университет, Россия, г. Ульяновск

Современная экономическая ситуация неблагоприятно влияет на развитие банковской системы. Повышение уровня просроченной задолженности является главной угрозой финансовой стабильности. В качестве индикатора финансовых кризисов в статье рассматривается коэффициент обслуживания долга.

Ключевые слова: потребительский кредит, кредитная нагрузка, коэффициент обслуживания долга.

Влияние потребительского кредита на темпы экономического роста определяется в динамике показателя отношения кредитов к ВВП. Однако для выявления и предупреждения финансовых рисков оценка только данного показателя недостаточна. Предкризисная экономика в России сопровождалась бурным ростом задолженности по потребительским кредитам и ростом темпов доли потребительских кредитов в ВВП, но темпы роста задолженности существенно превышали темпов роста реальных доходов населения (рис. 1). Согласно графику, задолженность по потребительским кредитам до середины 2012 г. росла колоссальными темпами, что нельзя увидеть в динамике роста реальных располагаемых доходов населения. Данная ситуация предопределила кризисную ситуацию, сложившуюся в настоящее время на российском рынке.

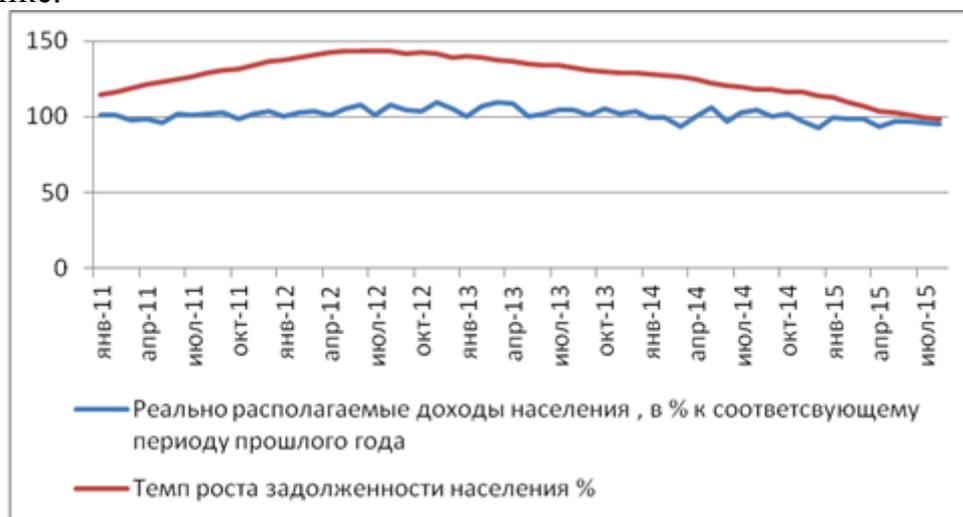


Рис. 1. Темпы роста задолженности по потребительским кредитам, реально располагаемые доходы населения, к соответствующей дате предыдущего года [3]

В исследовании Drehmann and Juselius показано, что в качестве раннего предупреждения надвигающихся системных банковских кризисов служит коэффициент обслуживания долга (далее – КОД, англ. Debt Service Ratio – DSR), который может служить в качестве дополнительного системного индикатора в анализе уязвимости реальной экономики [2].

КОД определяется как отношение потока платежей по накопленному долгу, включающих как погашение основной части долга, так и выплату процентов, к величине текущих доходов. В упрощенном предположении о равномерном распределении платежей по долгу в течение жизни кредита (аннуитетного платежа) КОД рассчитывается по следующей формуле [1]:

$$DSR_t = \frac{i_t * D_t}{(1 - (1 + i_t)^{-s_t}) * Y_t} \quad (1)$$

где D – величина совокупной задолженности по кредиту, i – средний уровень процентных ставок по выданным кредитам, s – средний срок до погашения и Y – текущий доход.

Количественная оценка КОД помогает определить степень воздействия процентных ставок, уровней реально располагаемых доходов населения и сроков кредитования на формирование кредитной нагрузки заемщика. Значение коэффициента обслуживания долга должно находиться в диапазоне от нуля до единицы. В случае если значение будет выше единицы, то плата по кредиту существенно превысит доходы заемщика, что безоговорочно приведет к неисполнению кредитных обязательств. Аналогичная сложная ситуация произойдет и при значении равном единицы. Если показатель будет равен нулю, то кредитные средства не передаются в распоряжении заемщика. Определение его оптимальной величины – главная задача для экономики страны с целью выявления позитивных и негативных тенденций в социально-экономическом развитии общества.

Величина КОД зависит от величины показателей Y, D, s, i, динамика которых оказывает свое непосредственное влияние на изменение данного показателя. В таблице представлены возможные варианты его развития.

Таблица

Реально располагаемые доходы населения	Процентная ставка	Срок кредитования	Объем кредитных средств	Коэффициент обслуживания долга
↑	–	–	–	↓
–	↑	–	–	↑
–	–	↑	–	↓
–	–	–	↑	↑
↑	–	↑	–	↓
ув. на 1 п.п.	–	–	ув. на 1 п.п.	–

Примечание: «–» – показатель не изменяется; ↑ – увеличивается; ↓ – снижается.

Согласно данным таблицы можно сделать следующие выводы: 1) повышение кредитной нагрузки происходит за счет роста уровня процентных

ставок и объемов кредитных средств; 2) снижение кредитной нагрузки за счет повышения реально располагаемых доходов населения и сроков кредитования; 3) при одновременном изменении сонаправленных показателей происходит усиление влияния на динамику коэффициента; 4) при изменении разнонаправленных показателей КОД может остаться неизменным или поменяться в зависимости от количественного изменения преобладающего фактора.

Использование показателя КОД на микроуровне необходимо для коммерческих банков при формировании предложения кредита. Для определения лимита кредитования банком помимо оценки платежеспособности заемщиков рассчитывается показатель кредитной нагрузки с целью его уменьшения. Правильная оценка КОД способствует снижению кредитных рисков.

Для заемщика оценка КОД означает возможность получения кредитных средств, сохраняя при этом желаемый уровень текущего потребления. С помощью потребительского кредита увеличивается доход заемщика до необходимого уровня. Увеличение объемов заимствования возможно при уменьшении процентной ставки и увеличении срока кредитования, при этом уровень КОД может остаться неизменным.

На макроуровне показатель КОД определяет функционирование кредитной системы в стране и представляет информацию о возможных грядущих финансовых кризисах.

В России динамика показателей КОД, рассчитанных для населения (физических лиц) и для сектора нефинансовых организаций, представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Показатели КОД, рассчитанные для населения (физических лиц) и для сектора нефинансовых организаций [1]

Показатели КОД для нефинансовых организаций существенно превышают рассчитанные КОД для населения, но темпы роста показателей для домохозяйств выше. Кризисное состояние экономики предопределяется динамикой показателей КОД. Согласно рисунку 2 стремительный рост кредитной

нагрузки как раз наблюдается в предкризисные периоды и в последующие периоды достигают максимальных значений.

Таким образом, необходимо осуществлять постоянную оценку показателей КОД для предупреждения финансовых кризисов. Резкий рост кредитной нагрузки должен сигнализировать о необходимости введения определенных мер по ограничению негативных последствий. Государство должно использовать системный анализ факторов, дестабилизирующих экономическое развитие страны. Кредитные организации, в свою очередь, должны проводить взвешенную, продуманную кредитную политику для обеспечения финансовой стабильности по недопущению кредитных бумов, приводящих к снижению темпов экономического роста.

Список литературы

1. Донец С. А., Пономаренко А. А. Индикаторы долговой нагрузки // Серия докладов об экономических исследованиях Банка России. 2015. № 5. С. 9-21.
2. Drehmann M., Juselius M. Do debt service costs affect macroeconomic and financial stability? // BIS Quarterly Review. September 2012. P. 21-35.
3. Старостина С.А. Тенденции во взаимодействии потребительского кредитования с социально-экономическим развитием России // Финансы и кредит. 2016. №24 (696). С. 35-44.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В КУЗБАССЕ

Степанова Д.С.

студентка 4 курса института экономики и управления,
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф Горбачева,
Россия, г. Кемерово

Бугрова С.М.

доцент кафедры производственного менеджмента,
Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф Горбачева,
Россия, г. Кемерово

В статье рассматривается ряд проблем, мешающих повысить конкурентоспособность в машиностроении. Развитие внутреннего рынка, объединение предприятий машиностроения в крупные корпорации и холдинги должны сгладить проблемы, вызванные существованием естественных монополий и повысить конкурентоспособность машиностроительного комплекса.

Ключевые слова: машиностроительный комплекс, конкурентоспособность в машиностроении, импортозамещение оборудования, реализация инвестиционных программ.

В последние годы развитие машиностроительного комплекса РФ происходило на фоне некоторых положительных тенденций: консолидации активов производителей машиностроительной продукции и создания крупных интегрированных структур в отраслях машиностроения; увеличения объемов

государственной поддержки высокотехнологичных секторов экономики (авиастроение, судостроение, транспортное машиностроение, энергетическое машиностроение и др.), а также развития производственной инфраструктуры.

Тем не менее в результате наступившего кризиса в 2015 году в российском машиностроении зафиксирован глубокий спад и отрасль продемонстрировала свой худший результат за последние шесть лет. Согласно оценке экспертов РИА Рейтинг положительная динамика производства отмечена только в трех машиностроительных подотраслях из двенадцати. В то же время в шести подотраслях спад превысил 10%, а в двух – более 20%. Основная причина спада – сокращение внутреннего спроса на оборудование инвестиционного назначения, а также на технику, предназначенную для потребительского рынка. Значительнее всего снизилось производство автомобильной техники, грузовых вагонов и турбин [3].

Сегодня в России накопился ряд проблем, мешающих повысить конкурентоспособность в машиностроении: высокая материало- и энергоемкость; низкая восприимчивость к внедрению инноваций; технологическое отставание в ряде отраслей; низкая производительность труда; отсутствие современного оборудования для выпуска инновационной конкурентоспособной высокотехнологичной продукции; недостаточные кадровое обеспечение и финансово-экономические возможности.

К концу 2015 года в некоторых подотраслях машиностроения ситуация стала улучшаться. В результате реализации мер государственной поддержки возобновился рост производства грузовых вагонов, грузовых автомобилей, зерноуборочных комбайнов, сельскохозяйственных тракторов.

При этом негативными тенденциями развития машиностроительного комплекса остаются: неблагоприятная макроэкономическая конъюнктура, сказывающаяся на снижении рентабельности выпускаемой продукции; агрессивная ценовая политика крупных транснациональных компаний; высокий уровень использования импортных комплектующих в производстве продукции отдельных отраслей машиностроения [4].

Кузбасс один из наиболее динамично развивающихся регионов России. Главенствующая роль в ускорении научно-технического прогресса, в техническом перевооружении всех отраслей экономики Кузбасса по праву принадлежит отрасли машиностроения, которая является третьей отраслью по объемам выпускаемой продукции и налоговым поступлениям в бюджет.

В настоящее время на предприятиях машиностроения Кузбасса работают более 22 тысяч человек. В состав отрасли входит транспортное и железнодорожное машиностроение, инструментальная промышленность, приборостроение, строительное и коммунальное машиностроение, химическое машиностроение, станкостроение и другие.

В структуре производства продукции машиностроения в Кузбассе на первом месте традиционно находится производство горно-шахтного оборудования (73 %); на втором – транспортное машиностроение (14,4 %), на третьем – коммунально-строительное машиностроение (6 %) [1].

Машиностроительные предприятия зависят от добывающих отраслей.

Последние тенденции в мировой экономике и политике не могли не отразиться на угольном рынке. Угледобывающие компании стали экономить денежные средства и сокращать затраты на ремонт и приобретение нового оборудования. Это, в числе прочего, привело к снижению уровня производства и потребления продукции отечественного машиностроения.

По сведениям Кемеровской таможни, в 2015 году в категории «машиностроительная продукция» произошел значительный рост импорта, который составил 97,5 млн. долларов за счет экспортных доходов угольщиков, так как за 2014 год импорт составил 52,6 млн. долларов.

Доля оборудования зарубежных производителей, из имеющегося на угольных шахтах Кузбасса, оказалась самой высокой в нише добычных угольных комбайнов (87%) и механизированных крепей (53%), забойных конвейеров (50%) и буровых станков (60%) [4]. Поэтому действия Кузбасских машиностроителей сегодня в первую очередь направлены на проведение политики импортозамещения и получают организационную и финансовую поддержку региональных властей.

Расширение и развитие внутреннего рынка, объединение предприятий машиностроения в крупные корпорации и холдинги должны сгладить проблемы, вызванные существованием естественных монополий и повысить конкурентоспособность машиностроительного комплекса.

Динамика производства продукции Кемеровской области в первом полугодии 2016 г. показала значительное повышение производства машиностроительной продукции. Так производство машин и оборудования увеличилось по сравнению с аналогичным периодом 2015 года на 28%, а производство электрооборудования – на 2 млрд. рублей (7%) [1].

В 2016 году многие машиностроительные предприятия Кемеровской области сделали прорыв в производстве импортозамещающего оборудования и даже улучшили свои финансовые показатели. Например, завод ОАО «Анжеромаш» наладил выпуск конкурентоспособных редукторов для ленточных конвейеров. Кемеровский завод «Электромашина» освоил производство большой линейки частотно-преобразовательных станций (ЧПС) взрывозащищенного типа и, благодаря этому, выиграл тендер на поставку 5 ЧПС для ОАО «Белон». Загружен заказами и Киселёвский завод «Объединенных машиностроительных технологий» (ОМТ), который освоил ремонт гидравлики импортного горно-шахтного оборудования и планирует приступить к производству взрывозащищенных электродвигателей. «Кемеровский опытно-ремонтный механический завод» (КОРМЗ) освоил выпуск нового вида техники по обслуживанию дорог на угольных разрезах [2].

Сегодня на предприятиях машиностроения Кузбасса продолжается реализация инвестиционных программ. В 2016 году объем инвестиций в отрасль увеличился более чем в два раза и составил 483 млн. руб. против 227 млн. руб. в 2015 году. Так на Юргинском машиностроительном заводе изготовлен новый стреловой самоходный пневмоколесный подъемный кран грузоподъемностью 25 тонн, которому нет аналогов в России и странах СНГ. На производственном объединении «Гормаш» начат выпуск высокопроизводи-

тельных ленточных конвейеров, а на ОАО «КОРМ» разработаны специальные дорожные машины, работающие на природном газе и превосходящие по параметрам воздействия на дорожное полотно зарубежные аналоги.

Таким образом, даже в своем сегодняшнем состоянии предприятия Кузбасского машиностроения могут осуществлять производство высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, а тенденции развития должны быть направлены на совершенствование существующих технологий и разработку новых, что сможет привлечь инвесторов и значительно улучшить материальную базу отрасли.

Список литературы

1. В кузбасском машиностроении выросли объёмы производства и зарплаты [Электронный ресурс] // Бизнес – журнал Капитал – 2016. – Режим доступа: <http://www.avant-partner.ru/rang/4947.html>.
2. Новое машиностроение [Электронный ресурс] // Авант-партнер Рейтинг. 2016. – № 2. – Режим доступа: <http://www.avant-partner.ru/rang/6485.html>.
3. Портал машиностроения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mashportal.ru>
4. Степанова Д.С., Бугрова С.М. Роль машиностроения в экономике Кузбасса // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 1-11. С. 121-124.

ПРОМЫШЛЕННО-ИНДУСТРИАЛЬНОЕ РЫБОВОДСТВО ПРЕМИУМ-КЛАССА, ЗАЩИЩЕННОЕ ПЕРСОНАЛЬНЫМ ЧИПОМ: ОТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ К ПРАКТИЧЕСКОМУ МАСШТАБИРОВАННОМУ ВНЕДРЕНИЮ НА ТЕРРИТОРИИ ЕВРО-АЗИАТСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДРУЖЕСТВА

Тенеков А.Ю.

директор, Ассоциация молодых ученых «Агентство развития высоких технологий», Россия, г. Ростов-на-Дону

Тенеков С.И.

руководитель отдела патентного поиска,
Ассоциация молодых ученых «Агентство развития высоких технологий»,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Соколкова О.И.

технический директор, Ассоциация молодых ученых «Агентство развития высоких технологий», Россия, г. Ростов-на-Дону

Кочетов В.Л.

директор, канд. экон. наук, ООО «Практическая академия управления и инноваций», Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье обосновано, что эффективное инновационное использование естественной сырьевой базы внутренних замкнутых водоемов является основным направлением развития промышленного индустриального рыбоводства в достижении условной устойчивости,

направленное на решение продовольственной безопасности жителей Евро-Азиатском Экономическом Содружестве.

Ключевые слова: фермерское рыбоводческое хозяйство, естественное зарыбление, водные ресурсы, водопользование, естественная кормовая база.

Пунктом 7 предложения участия 1 декабря 2016 года в городе Москва на Международной сессии Российской Венчурной Компании рассмотрения инновационных проектов с регионов Российской Федерации четко поставлена задача по защите инновационных технологий от действий недобросовестных конкурентов. Такая же проблема была поднята 24 декабря 2015 года на заседании рабочей группы под председательством Первого заместителя министра природных ресурсов и экологии Ростовской области А.Г. Куренкова по привлечению инвестиций и внедрению инновационной продукции, инновационных разработок в области природных ресурсов и экологии. Во время рассмотрения доклада директора АМУ «АРВТ» Тенекова А.Ю. и последующих практических дебатов было рекомендовано следующее:

1. Начальником отдела целевых программ и инвестиций Гончаровым Р.В. предусмотреть защиту инноваций в области промышленного инновационного рыбоводства окончного месячного доращивания взрослых товарных рыбных особей с приданием рыбьему мясу высоких диетических кулинарных свойств премиум-класса, предусмотреть установку персонального чипа клиента многоразового использования путем закрепления на спиной плавник товарной особи. Таким образом инновационная технология в области выращивания товарных особей рыб премиум-класса будет законодательно защищена от недобросовестных конкурентов и при этом Министерство природных ресурсов и экологии Ростовской области будет защищено (изолировано) от разборок предпринимателей.

2. Начальником управления развития рыбного хозяйства Министерства природных ресурсов и экологии Ростовской области Туровым Ю.П. высказано пожелания оснастить переносные модули-нерестовики, помещенные в водную среду нерестовых зон видеокамерами фиксации процесса икрометания рыб с обязательной записью на магнитный носитель. Именно наличие данной записи в дальнейшем будет одним из доказательных оснований присвоения статуса месячной молоди рыб высокого выживания и формирование «крепкой иммунной системы организма».

Оба предложения положительно рассмотрены АМУ «АРВТ» и будут внедрены в жизнь. Первое предложение рассмотрено членом команды Коржовым М.С. и остается только внести в программу персональные данные потенциального экономически состоятельного клиента (пациента). На второе предложение готовится материал для подачи заявки на изобретение по классификации «Способ».

После первичного собеседования с потенциальным инвестором на Московском Форуме 1 декабря 2016 года будет согласован план дальнейших стратегических действий по переуступке путем окончательной продажи прав на разработанную технологию промышленного индустриального рыбовод-

ства. Фактически инвестор получит исключительные права по двум высоко-рентабельным направлениям промышленного рыбоводства.

Первая часть связана с высоко востребованной проблемой острой нехватки посадочного материала молоди рыб с высоким качеством выживания и формированием крепкой иммунной системы молоди на фоне ближайшего подписания президентом РФ правительственного варианта Федерального Закона Российской Федерации «О любительском рыболовстве», то есть официальной частичной легализации организованной платной рыбалки на специальных участках (согласно ФЗ РФ «О любительском рыболовстве»). То есть потенциальный инвестор будет своеобразным монополистом в данной экономически рентабельной области.

Вторая часть тоже будет связана с чрезвычайно востребованной проблемой выращивания товарной диетической рыбы премиум-класса для диетического питания состоятельных клиентов, имеющих хронические заболевания по запатентованной технологии, с обязательной установкой индивидуального чипа клиента многоразового применения на спинном плавнике товарной рыбы:

- при хронических заболеваниях печени, желчного пузыря;
- при хронических заболеваниях сердца, сердечно-сосудистой системы и тонкого кишечника;
- при хронических заболеваниях селезенки, поджелудочной железы и иммунной системы (начальная стадия сахарного диабета);
- при хронических заболеваниях легких, дыхательно-легочной системы;
- при хронических заболеваниях почек, мочевого пузыря и органов мочеполовой системы.

Потенциальный инвестор будет монополистом в данной экономически рентабельной востребованной области. Фактически потенциальный инвестор монополизует систему диетического питания рыбной продукции премиум-класса путем масштабного создания по одной рыборазводческой организации в любых областях, краях и республиках Евро-азиатского экономического сотрудничества. При предварительных собеседованиях с Министерством экономического развития и Министерства внешнеэкономических связей и туризма по Ростовской области были предложения реально наладить соответствующие связи по продаже рыбной продукции за рубеж, то есть за иностранную валюту.

Список литературы

1. Коржов М.С., Вакулов Б.Г., Коханов Ю.Б., Дудник В.В., Тенеков Е.С. Управление инновационным кормлением гидробионтов для придания экологически чистой диетической речной и прудовой рыбе лечебных свойств для диетического питания лиц с заболеванием печени, желчного пузыря и иммунной системы человека. Сборник статей по материалам XXXI международной заочной научно-практической конференции. Научная дискуссия: Инновации в современном мире. №11(31). Интернаука, Москва, 2014 год.

2. Коржов М.С., Дудник В.В., Коханов Ю.Б., Вакулов Б.Г., Тенеков Е.С., Едалов В.А., Сосунов С.В. Экономическое обоснование технологического цикла инновационного применения диетического питания лиц с заболеваниями: сердца, сердечно-сосудистой системы и тонкого кишечника; заболеваниями печени, желчного пузыря и иммунной систе-

мы человека. Сборник статей по материалам XXXI международной заочной научно-практической конференции. Научная дискуссия: Инновации в современном мире. №11(31). Интернаука, Москва, 2014 год.

3. Тенеков А.Ю., Тенеков С.И., Соколкова О.И., Коханов Ю.Б., Едалов В.А., Тенекова Т.Ю. Экономическое обоснование себестоимости рыбной продукции премиум-класса, выращенной по запатентованной технологии на экологически чистых овражно-балочных прудах с каменистым дном и наличием естественных родников и донных ключей. Издательство Молодой ученый, № 16(120), Уфа, 2016 год.

4. Тенеков А.Ю., Тенеков С.И., Соколкова О.И., Коханов Ю.Б., Кочетов В.Л. Промышленное индустриальное рыбоводство и аквакультура на открытых водных объектах континентальной части Российской Федерации с учетом достижений применения инновационных запатентованных разработок. Интерактивплюс, №3(9), Чебоксары, 2016 год.

5. Тенеков А.Ю., Тенеков С.И., Соколкова О.И., Вакулов Б.Г. Социально-экономическое направление развития кластера объединенных технологий ветроэнергетики с инновационным промышленным рыбоводством. Современные тенденции развития науки и технологий, №7, Белгород, 2016 год.

6. Тенеков А.Ю.. «Экспериментальная экономическая теория рыборазводческой философии индустриального промышленного инновационного рыбоводства и аквакультуры». Сборник статей по материалам XLIV международной заочной научно-практической конференции. «Научная дискуссия: Вопросы экономики и управления» №11(43). Изд. Интернаука, Москва, 2015 год.

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ АВИАКОМПАНИИ

Трегубова А.М.

бортпроводник, ПАО «Аэрофлот» филиал в СПб,
Россия, г. Санкт-Петербург

Привалов Н.Г.

профессор кафедры Национальной экономики, д.э.н., профессор,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

Привалова С.Г.

доцент кафедры Государственных и муниципальных финансов, к.э.н., доцент,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Россия, г. Санкт-Петербург

В данной статье рассматривается проблема управления затратами авиакомпании. Анализируется научно-обоснованная классификация затрат, так как классификация затрат – это первый шаг на пути совершенствования системы управления затратами. В статье выделены различные признаки классификации затрат. Проведен анализ классификации затрат по трем основным направлениям – классификация затрат для определения себестоимости продукции (работ, услуг), для принятия управленческих решений и для контроля и регулирования деятельности центров ответственности.

Авторы выделяют и описывают характерные задачи управления затратами на предприятии и отмечают, что для повышения экономической эффективности предприятия все задачи управления затратами должны решаться комплексно. Особое внимание авторы концентрируют на том, что решение поставленных предприятием задач требует система-

тизации многообразия существующих методов управления затратами. Исследуя основные методы управления затратами, авторы выявляют их сильные и слабые стороны. Основываясь на преимуществах и недостатках каждого метода, современные предприятия могут применять смешанную модель управления финансовыми затратами.

Авторы приходят к выводу, что основным инструментом управления затратами является анализ отклонений фактических затрат от их нормативных значений, которые рассчитываются отдельно по каждому центру ответственности и элементу затрат.

В статье описывается специфика затрат авиакомпаний. Основное содержание исследования составляет анализ существующих на сегодняшний день методов и рекомендаций по расчету себестоимости рейсов авиакомпаний. В заключении делается вывод: исходя из своих конкретных потребностей, авиакомпании могут выбирать различные подходы и методики к калькулированию себестоимости авиаперевозок.

Ключевые слова: управление затратами авиакомпании; классификация затрат; метод управления затратами; преимущества метода; недостатки метода; себестоимость; себестоимость авиаперевозок; методика расчета себестоимости авиаперевозок.

Отличительной чертой любой коммерческой организации, в том числе и авиакомпании, является получение всеми доступными и законными путями максимально высокой чистой прибыли и её распределение между основными участниками. Достижение этой конечной цели зависит от многих факторов, таких как: эффективный менеджмент, рациональное использование материальных, финансовых и кадровых ресурсов, координация доходов и в частности – *управление затратами предприятия*.

На сегодняшний день существует множество методов управления затратами, разработанных как зарубежными, так и отечественными учеными. Однако о сравнении разнообразия методов управления затратами и выявлении сильных и слабых сторон каждого из них сказано мало. Также необходимо сказать о том, что на данный момент проблемой управления затратами именно на авиапредприятии занимается узкий круг ученых. Следует отметить работы современных отечественных авторов: Е.В. Костроминой, М.И. Степановой, Е.Ю. Захаровой, М.В. Чувашловой.

В статье намечены следующие цели: 1) максимально лаконично и доступно для практического использования изложить преимущества и недостатки основных методов управления затратами; 2) выявить современные методы управления затратами авиакомпании.

Само понятие «затраты» являются преимущественно категорией управленческого учета. Как исключительно сложное явление затраты представлены множеством различных классификаций, осуществляемых по разным критериям. Для эффективной организации планирования, контроля, учета и анализа затрат большое значение имеет их научно обоснованная классификация. Однако большинство авторов сходятся во мнении, что классификация затрат должна быть нацелена на решение определенных управленческих задач. В связи с этим целесообразна классификация затрат по следующим трем основным направлениям:

I. Классификация затрат для определения себестоимости продукции (работ, услуг): входящие и истекшие, прямые и косвенные, основные и

накладные, затраты на продукт и расходы периода, одноэлементные и комплексные, по статьям калькуляции.

II. Классификация затрат для принятия управленческих решений, существенно отличается от той, которая необходима в целях расчета себестоимости выпускаемой продукции. В связи с тем, что управленческие решения, как правило, ориентированы на перспективу, руководству необходима детальная информация об ожидаемых расходах и доходах.

Поэтому в управленческом учете при выполнении расчетов, связанных с принятием решения, выделяют следующие виды затрат: *переменные и постоянные затраты, вмененные затраты, альтернативные затраты, релевантные затраты, инкрементные затраты, маржинальные затраты, планируемые и непланируемые затраты.*

III. Классификация затрат для контроля и регулирования деятельности центров ответственности: *контролируемые и неконтролируемые, регулируемые и нерегулируемые, эффективные и неэффективные, в пределах норм и отклонений от норм.*

Классификация затрат является первым шагом на пути совершенствования системы управления затратами любого предприятия. Разработка всех дальнейших мероприятий, связанных с выбором оптимальной системы управленческого учета, формированием способов распределения накладных расходов, обоснованием метода калькулирования себестоимости продукции, так или иначе, базируется на научно обоснованной классификации затрат предприятия [5. с. 56].

На сегодняшний день управление затратами может быть рассмотрено как отдельная область менеджмента и как обособленный орган в системе управления предприятием. Сам процесс управления затратами не сводится только к снижению затрат, так как распространяется на все элементы управления.

Необходимо отметить, что для повышения экономической эффективности предприятия все задачи управления затратами должны решаться комплексно. Только решение задач в комплексе позволит снизить затраты до рационального уровня и повысить конкурентоспособность предприятия в целом.

Решение поставленных предприятием задач требует систематизации многообразия существующих методов управления затратами, среди которых наиболее значимыми считаются: «Стандарт-кост» (Standard-Cost); «Директ-костинг» (Direct-Costing-System); Пооперационный учет или метод учета затрат по работам (Activity-Based Costing); метод ABC; Система Just-in-Time (JIT) – «точно в срок»; Калькулирование целевой себестоимости (Target-Costing); Анализ цепочки ценностей (Value Chain Analysis); Процессно-ориентированное управление затратами (Activity-Based Management); Сравнения ключевых показателей и процессов с наилучшей практикой (Benchmarking); Реинжиниринг бизнес-процессов (Business Process Re-engineering); Метод непрерывного совершенствования (Kaizen-Costing); Стратегическое позиционирование (Strategic Positioning Analysis); Анализ затратнообразующих факторов (Cost Driver Analysis); Функционально-стоимостный анализ

(ФСА); Концепция управления затратами жизненного цикла (Life Cycle Costing – LCC).

Рассмотрим положительные и отрицательные качества основных методов управления затратами (табл. 1).

Таблица 1

Преимущества и недостатки основных методов управления затратами

Метод управления затратами	Преимущества	Недостатки
1	2	3
1. Метод учета затрат по работам – ABC (Activity Based Costing)	<ol style="list-style-type: none"> 1. выявление дополнительных резервов для снижения затрат в ходе рационализации бизнес-процессов; 2. высокая точность определения себестоимости и рентабельности; 3. выявление причинно-следственной взаимосвязи между величиной затрат и процессами, происходящими на предприятии; 4. улучшение механизма контроля и управления затратами. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. сложность системы (на каждый бизнес-процесс воздействует множество факторов, которые сложно определить, в особенности краткосрочные факторы); 2. повышенный размер затрат на создание и эксплуатацию системы.
2. «Стандарт-кост» (Standard Costs)	<ol style="list-style-type: none"> 1. оперативность выявления негативных тенденций в процессе формирования затрат и прибыли организации, контроль и обобщение данных о фактических потерях; 2. получение информации о стандартных затратах на отдельные виды продукции; 3. поиск резервов снижения затрат; 4. оценка результатов работы производственных подразделений и предприятия в целом. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. трудоемкость определения стандартов на базе технологической документации производства; 2. сложность определения и составления стандартов в условиях инфляции и при выполнении большого количества разных по характеру и типу заказов за сравнительно короткое время; 3. стандарты можно устанавливать не на все производственные затраты, как следствие – ослабление контроля.
3.«Директ-костинг» (Direct-Costing-Sistem)	<ol style="list-style-type: none"> 1. простота нормирования, планирования, учета и контроля затрат; 2. высокий уровень контроля и регулирования себестоимости и отдельных статей затрат; 3. отсутствие сложных расчетов распределения постоянных затрат по видам продукции; 4. при изменении условий рынка и позиций конкурентов, производство можно быстро переориентировать; 5. гибкость и оперативность принятия управленческих решений в сфере формирования затрат, себестоимости и прибыли. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. сложность точного распределения затрат на переменные и постоянные; 2. сложность в формировании полной себестоимости готовой продукции или незавершенного производства; 3. сложность системы ценообразования, в связи с необходимостью дополнительных расчетов по распределению постоянных расходов.

1	2	3
4. Системы «Таргет-костинг» (Target Costing) и «Кайзен-костинг» (Kaizen Costing)	1. успешное применение в условиях жесткой конкуренции.	1. сложность системы; 2. большая зависимость от человеческого фактора.
5. Система «точно в срок» – Just-in-Time (JIT)	1. минимизация объема товарно-материальных запасов и затрат на их содержание; 2. сокращение производственно-финансового цикла организации, повышение оборачиваемости ресурсов; 3. высокое качество продукции при пониженном уровне производственных затрат; 4. точность формирования себестоимости; 5. простота системы производственного учета затрат.	1. ориентированность на единичное или мелкосерийное производство.
6. Сравнение с лучшими показателями конкурентов (Benchmarking)	1. наличие широких перспектив в сфере инновационной деятельности организации, для выхода в лидеры.	1. отсутствие полной картины деятельности предприятия, узкая направленность (сравниваются только ключевые позиции); 2. сложность в создании и ведении сравнительных баз данных.
7. Анализ цепочки ценностей (Value Chain Analysis)	1. анализ выходит за рамки конкретного предприятия, акцент делается не только на внутри происходящих процессах; 2. четкость и логика при определении управляющих процессов; 3. деятельность подразделений непрерывно увязана «сквозным образом»; 4. четкость и структурированность картины в целом	1. сложность схем для визуального восприятия; 2. схемы не показывают динамику бизнес-процессов (сложно осуществить привязку процессов ко времени выполнения, например, показать одновременно выполняемые процессы); 3. высокие требования к квалификации сотрудника, выполняющего построение схемы, и понимание им методики
8. Функционально-стоимостный анализ (ФСА)	1. дает информацию о всех информационных функциях, об их стоимости и потреблении; 2. появляется возможность принимать верные стратегические решения в отношении политики цен на продукты.	1. невозможность достаточно точно передать издержки производства отдельного продукта; 2. невозможность обеспечить обратную связь – информацию для менеджеров, необходимую для оперативного управления; 3. процесс описания функции слишком сложен и детализирован; 4. требуются специальные программные средства.

1	2	3
9. Концепция управления затратами жизненного цикла (Life Cycle Costing – LCC)	1. возможность прогнозировать и управлять затратами на производство продукции еще на стадии проектирования	1. не все статьи затрат попадают в сферу применения процедур управленческого учета, направленных на оптимизацию себестоимости продукции, нарушается связь между затратами продукта на всех этапах жизненного цикла продукта. 2. серьезное искажается величина показателя себестоимости, что потенциально может привести к принятию неверных управленческих решений.
10. Контроллинг	1. повышение прибыльности и гибкости предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах; 2. простота моделей; 3. возможность начать с внедрения в одном подразделении, чтобы затем распространить опыт на все предприятие.	1. усложнение по сравнению с традиционными методиками; необходимость дополнительного обучения; 2. полный результат появляется нескоро, только после внедрения системы на всем предприятии в целом.

Основываясь на преимуществах и недостатках каждого метода, современные предприятия могут применять смешанную модель управления финансовыми затратами. Сочетание методов и использование их лучших качеств позволит предприятию достигнуть главной цели и достичь высоких экономических результатов. Основным инструментом управления затратами является анализ отклонений фактических затрат от их нормативных значений, которые рассчитываются отдельно по каждому центру ответственности и элементу затрат. «Для эффективного оперативного управления затратами необходимо определить, какие отклонения какими факторами вызваны, установить ответственность за произошедшее негативное отклонение, принять решения, позволяющие избежать нежелательных отклонений в будущем» [4, с. 68].

Авиатранспортная продукция имеет существенные отличия в структуре затрат, входящих в себестоимость продукции. В отличие от большинства отраслей материального производства продукцией авиатранспорта является услуга (авиаперевозка). Она имеет свои особенности, основной из которых является отсутствие вещественного содержания и способности накапливаться и производиться впрок. «Для оказания транспортных услуг не требуется сырье и, следовательно, отсутствует незавершенное производство. Именно поэтому структура затрат авиакомпаний, входящих в состав себестоимости продукции, имеет свои существенные отличия, рассматривать ее стоит отдельно от любого другого предприятия» [2, с. 7].

Особенности воздушного транспорта, как отрасли материального производства, в первую очередь отражаются в структуре эксплуатационных рас-

ходов. В себестоимости продукции гражданской авиации преобладают затраты на запасные части, топливо и смазочные материалы. В связи с этим удельный вес амортизации самолетов, вертолетов, авиадвигателей (СВАД), авиационных горюче-смазочных материалов (АГСМ) в 5 – 6 раз выше, чем в среднем по промышленности.

Основным показателем для экономической оценки целесообразности эксплуатации воздушных судов (ВС) на авиалиниях, приобретения или получения в лизинг новых самолетов, а также обоснования тарифов на авиационные перевозки является *себестоимость*. *Себестоимость* продукции – это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию [3, с. 25]. В гражданской авиации (ГА) *себестоимостью* называются эксплуатационные расходы, отнесенные на единицу продукции или услуги. По сути это стоимостная оценка используемого АГСМ, материалов, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, затрат на пролеты и обеспечение взлето-посадок, а также других затрат, необходимых для выполнения регулярных и нерегулярных рейсов ВС по внутренним воздушным линиям (ВВЛ) или международным воздушным линиям (МВЛ).

В условиях здоровой конкуренции интерес к показателю себестоимости рейсов и методикам ее расчета значительно возрос. Решению проблемы определения себестоимости авиаперевозок посвящены ряд методик и методических рекомендаций, утвержденных руководящими органами ГА РФ [1, с. 117]:

1. Метод расчета себестоимости рейса по статьям затрат (Методические рекомендации по определению себестоимости рейсов ВС ГА от 19.10.1993 г. № ДВ15.1-178).

2. Метод расчёта себестоимости рейса по статьям затрат (Методические рекомендации по определению себестоимости внутренних и международных рейсов для российских авиакомпаний от 15.07.1999 г. № ФСВТ 7.7-188).

3. Метод расчета себестоимости рейса по расходам на взлет-посадку и летный час.

4. Метод расчета себестоимости авиаперевозок и определения финансового результата по суммам покрытия.

Кратко рассмотрим каждый из предлагаемых методов.

Первый метод предполагает следующий порядок расчета расходов на рейс по статьям затрат: 1) «Расходы на АГСМ»; 2) «Амортизация СВАД»; 3) «Отчисления в ремонтный фонд СВАД»; 4) «Заработная плата летного состава»; 5) «Заработная плата бортпроводников»; 6) «Расходы по техническому обслуживанию»; 7) «Аэропортовые расходы»; 8) «Аэронавигационные сборы»; 9) «Прочие производственные и общехозяйственные расходы»; 10) «Отчисления агентству».

Себестоимость рейса рассчитывается в соответствии с каждой калькуляционной статьей, по определенным формулам расчета, которые подробно расписаны в методических рекомендациях.

Второй метод был опубликован в «Методических рекомендациях по

определению себестоимости внутренних и международных рейсов для российских авиакомпаний» от 15.07.1999 г. № ФСВТ 7.7-188 и является новой редакцией методики от 1993 г.

В данном случае расчет себестоимости рейсов ВС производится по двум группам затрат, которые могут быть прямо включены в себестоимость рейсов, но различающиеся способами расчета.

К первой группе прямых эксплуатационных расходов относятся затраты, связанные непосредственно с выполнением рейсов: аэропортовые расходы; затраты на оперативное техническое обслуживание; расходы на АГСМ; аэронавигационные сборы; сборы за метеообеспечение; расходы на питание пассажиров и экипажей в рейсе; расходы на содержание и питание экипажей в аэропортах; расходы на страхование пассажиров (грузов); отчисление агентам.

Ко второй группе прямых эксплуатационных расходов относятся затраты, зависящие от налета часов по типам ВС: амортизация ВС и авиадвигателей (АД); затраты, связанные с лизингом ВС; расходы на оплату труда летного состава и бортпроводников; отчисления на социальные нужды с заработной платы летного состава и бортпроводников; расходы на капитальный ремонт ВС и АД; расходы на страхование ВС, профессиональной ответственности и ответственности перед третьими лицами (включая расходы по обязательному страхованию ВС и профессиональной ответственности летного и инженерно-технического персонала, включаемого в состав экипажа согласно порядку, установленному Гражданским кодексом РФ); расходы на периодическое техническое обслуживание.

К косвенным или накладным расходам относятся затраты, связанные с управлением авиакомпанией, расходы по содержанию служб общехозяйственного назначения и прочие. Накладные расходы, согласно методическим рекомендациям, определяются по авиакомпании в целом, а затем распределяются на рейс или летный час по типам ВС, согласно принятым в авиакомпании способам распределения затрат.

Третий метод применяется многими авиакомпаниями. Он имеет упрощенную методику расчета себестоимости авиаперевозок, разделяя транспортный процесс на отдельные операции – движущую и начальную-конечную – и определяя летные расходы и расходы на самолето-вылеты (отправки).

Основной принцип калькулирования расходов по авиалиниям заключается в выделении прямых затрат, непосредственно относимых на расходы по типам ВС на конкретной авиалинии и распределение остальных расходов, рассматриваемых как косвенные, на основе различных измерителей.

Определение себестоимости самолето-вылетов из базового аэропорта базируется на основных положениях действующих методик и рекомендаций и разработке новых подходов и способов расчетов с учетом особенностей деятельности авиакомпаний, принимая во внимание общие принципы политики

ИКАО в области аэропортовых сборов. Данный метод обеспечивает достаточную гибкость для дальнейшего совершенствования способов определения себестоимости самолето-вылетов из аэропортов и расходов по эксплуатации ВС по отдельным авиалиниям.

Четвертый метод. Метод расчета себестоимости авиаперевозок и определения финансового результата по суммам покрытия (метод маржинального дохода). Эта методика была разработана на основе опыта как ведущих иностранных (Lufthansa), так и некоторых российских авиакомпаний (Аэрофлот), и является новейшей из всех ныне существующих. IATA предложила классифицировать эксплуатационные затраты на прямые и косвенные. Прямые расходы связаны с предварительной подготовкой и непосредственным выполнением соответствующих рейсов. Косвенные расходы связаны с обеспечением внутренней деятельности авиакомпании, решением всевозможных организационных вопросов, а также с формированием и расширением рыночной ниши. Данная группа затрат относится к перевозочной деятельности в целом, не разделяясь по отдельным видам услуг. Поэтому перенесение указанных расходов на себестоимость выполненных перевозок осуществляется пропорционально предложенным тонно-километрам, кресло-километрам, налету часов, самолето-вылетам и др. С целью аналитического учета косвенные расходы сгруппированы по двум направлениям: прочие производственные и накладные расходы; административные расходы.

Прямые эксплуатационные расходы, как и доходы, зависят от объемов перевозок, но эта зависимость не прямо-пропорциональная, так как разные группы расходов по-разному реагируют или не реагируют вообще на колебания объемных показателей. Поэтому прямые расходы авиакомпании по принципу их зависимости подразделяются на две составляющие: прямые переменные расходы и прямые постоянные расходы [1, с. 129].

Специфика перевозочной деятельности на воздушном транспорте (ВТ) заключается в том, что выполнение коммерческого рейса разделяется на два явно выраженных этапа: осуществление непосредственного полета ВС и обслуживание пассажиров. В связи с этим прямые переменные расходы подразделяются на «расходы, связанные с пассажирами» – включают расходы по предоставлению сервиса пассажирам на земле (предполетного) и на борту; «расходы, связанные с полетом» – включают расходы по обслуживанию ВС перед рейсом и во время полета.

Сумма покрытия (СП) – это часть доходов, которая остается в распоряжении авиапредприятия после покрытия некоторой группы затрат, т.е. это критерий окупаемости определенного этапа производства. Поэтому принцип распределения расходов и их соотнесение с той или иной группой расходов является наиболее важным моментом при оценке деятельности предприятия. От этого зависят не только промежуточные показатели анализа, но и общий результат работы авиапредприятия. Принцип оценки эффективности рейса или авиалинии по степеням покрытия представлен в таблице 2.

Оценка эффективности рейса по степеням покрытия

Показатель	Расчет по рейсу
Доходы	Д
Расходы	Р
1. Прямые переменные расходы	$C1 = 1 + 2$
1.1. Расходы, связанные с пассажирами	1
1.2. Расходы, связанные с полетом	2
Сумма покрытия 1	$СП1 = Д - C1$
2. Прямые постоянные расходы, связанные, с ВС и летно-техническим составом	$C2$
Сумма покрытия 2	$СП2 = СП1 - C2$
3. Косвенные расходы	
3.1. Прочие производственные и накладные расходы	$C3$
Сумма покрытия 3	$СП3 = СП2 - C3$
3.2. Административные расходы	А
Общая сумма расходов	$P = C1 + C2 + C3 + A$
Результат (прибыль/убыток)	$\Pi = Д - P$

Он сводится к следующему: СП 1 (сумма покрытия 1) – величина, полученная путем вычитания из общей суммы доходов прямых переменных расходов. Показывает, какой объем доходов остается в авиакомпании для покрытия прямых и постоянных и косвенных затрат, которые характеризуют все подготовительные этапы перевозки, после оплаты расходов, связанных с выполнением непосредственно самой авиаперевозки;

СП 2 (сумма покрытия 2) – представляет собой величину, полученную от вычитания из суммы доходов, оставшейся после оплаты прямых переменных расходов (СП1), прямых постоянных затрат, связанных с содержанием ВС, летного состава и бортпроводников. Показывает, какой объем доходов остается в авиакомпании для покрытия косвенных затрат после оплаты всех прямых эксплуатационных расходов;

СП 3 (сумма покрытия 3) получена от вычитания из суммы доходов, оставшейся после оплаты всех прямых расходов, прочих производственных затрат, связанных с пред- и послеполетным обслуживанием ВС и пассажиров, проведением коммерческих мероприятий по привлечению клиентов, осуществлением продажи перевозки и т.д. Данная величина показывает, какой объем доходов остается в авиакомпании после оплаты всех расходов, связанных с процессом подготовки и выполнения авиаперевозки.

Такой подход к оценке эффективности рейса или авиалинии в целом позволяет более точно оценить затраты по каждой составляющей затрат, и не всегда принимать решение только по конечному результату [2, с. 47].

Итак, подведем итоги. Эффективное управление затратами в современном авиапредприятии требует не только научно-обоснованной классификации затрат, но и внедрения действенных методов управления затратами. Помочь с выбором подходящего метода или совокупности методов может проанализированная авторами в данной статье таблица преимуществ и недостатков десяти основных методов управления затратами.

Предприятия вправе применить смешанную модель управления затратами, что в свою очередь даст возможность внедрить лучшие качества выбранных методов, и достичь наивысшего экономического результата – максимальной прибыли.

Основным критерием оценки эффективности воздушной перевозки для авиакомпаний является себестоимость. Затраты авиакомпании, входящие в состав себестоимости имеют принципиальные особенности, поэтому вопрос калькулирования себестоимости в ГА изучается отдельно от любой другой отрасли. Руководящие органы ГА РФ утверждают разработанные методики и рекомендаций по расчёту себестоимости. На сегодняшний день описаны четыре основные методики. Для достижения своих конкретных потребностей, авиакомпании могут выбирать подходящие под необходимые условия различные практики и методики калькулирования себестоимости авиаперевозок.

Список литературы

1. Костромина Е.В. Авиатранспортный маркетинг: Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 360 с.
2. Никонова Л.П., Назаренко Т.В. Под ред. Степановой Н.И. Экономика гражданской авиации: учеб. пособие. – М.: МГТУ ГА, 2014. – 116 с.
3. Степанова Н.И., Сакульева Т.Н. Управленческий учет в авиапредприятиях. Часть 1: Учебное пособие. – М.: МГТУ ГА, 2006. – 80 с.
4. Гончарова Э.А. Управление затратами и результатами деятельности предприятия: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 82 с.
5. Чувашлова М.В. Внедрение контроллинга в систему управления предприятием авиационной промышленности: монография. – М.: РАЕ, 2013. – 322 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Турысбекова Р.К.

старший преподаватель кафедры «Учет и аудит», магистр экон. наук,
Жетысуский государственный университет, Казахстан, г. Талдыкорган

В статье рассматривается обзорное развитие малого и среднего бизнеса экономического и социального развития в Казахстане. Государство нуждается в ряде исследований, посвященных как теоретическим аспектам бизнеса, определению малого и среднего бизнеса, так и изучению практических вопросов создания и эффективного функционирования малых фирм.

Ключевые слова: конкуренция, производство, социальное развитие, бизнес, формирование, экономический процесс.

В приоритетных направлениях развития общества, поставленных Президентом страны Н. Назарбаевым в своих Посланиях народу Казахстана, центральное место занимает экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике и реальной конкуренции с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений.

На новом этапе развития Казахстан решает широкий круг задач, связанных с повышением конкурентоспособности национальной экономики. Это, прежде всего, такие как реструктуризация экономики, развитие инфраструктуры и институтов рынка, а также преодоление недостатков, унаследованных от предыдущего этапа: несовершенство отраслевой и технологической структуры; слабая внутренняя интегрированность, недостаточная жизнеспособность производительных сил [1, с. 13].

На сегодняшний день особую актуальность приобретают проблемы оптимизации государственного и негосударственного воздействия на сектор предпринимательства, отсутствие целостной системы управления предпринимательством на уровне государства и его регионов, конкретного предприятия. Государство нуждается в ряде исследований, посвященных как теоретическим аспектам бизнеса, определению малого и среднего бизнеса, так и изучению практических вопросов создания и эффективного функционирования малых фирм [2, с. 11].

В настоящее время со стороны государства находят активную поддержку конструктивные инициативы общественных организаций предпринимателей, в обществе пропагандируется активная жизненная позиция каждого предпринимателя в создании экономически развитого государства и повышении благосостояния граждан республики.

Основным субъектом предпринимательской активности выступает предприниматель. Однако предприниматель – не единственный субъект, в любом случае он вынужден взаимодействовать с потребителем как основным его контрагентом, а также с государством, которое в различных ситуациях может выступать в качестве помощника или противника. И потребитель, и государство также относятся к категории субъектов предпринимательской активности, как и наемный работник (если, конечно, предприниматель работает не в одиночку), и партнеры по бизнесу (если производство не носит изолированного от общественных связей характера).

Каждый предприниматель функционирует в условиях достаточно глубокой специализации производства, возникшей на основе разделения труда. Любой предприниматель нуждается в эффективных партнерских связях: только в таком случае он может эффективно действовать в рамках того или иного фрагмента целостного производственного процесса. Идеальной является ситуация, когда все предприниматели образуют относительно изолированную от общего экономического процесса цепочку партнерских связей. Если взять для анализа целостный процесс производства, то он состоит как бы из множества фрагментов, каждый из которых фокусируется в конкретной деятельности предпринимателя. В условиях рынка от предпринимателя требуется умение – и даже предрасположенность – действовать в союзе с другими предпринимателями и вести постоянный поиск наиболее эффективных партнерских связей, в ходе которого предприниматель осуществляет переориентацию своей деятельности [3, с. 105].

Функциональное назначение предприятий, их роль в экономике в значительной мере меняются в зависимости от размера предприятия. Крупное и

мелкое производства, даже в рамках одной территории и отрасли, как правило, не являются взаимозаменяемыми. Отсутствие одного из них – это незаполненная ячейка экономики, имеющая своим следствием общее снижение эффективности производства. Крупные, средние и малые предприятия дополняют друг друга, создают целостный организм экономики.

Развитие малого и среднего бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и адекватной им модели хозяйства, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного, среднего и мелкого производства. И если крупный бизнес – это скелет, ось современной экономики, то все многообразие среднего и мелкого предпринимательства – мышцы, живая ткань хозяйственного организма. Это один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового национального продукта.

Для экономики в целом деятельность мелких компаний оказывается важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития мелкого бизнеса специалисты даже судят о способности страны приспособиться к меняющейся экономической обстановке.

Таким образом, трудно переоценить значимость развития малого бизнеса для нашей страны, где оно способно коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг (в первую очередь – для беднейших слоев, составляющих большинство населения) с использованием местных источников сырья, решить проблему занятости, ускорить научно-технический прогресс и составить позитивную альтернативу криминальному бизнесу.

В целях дальнейшего развития малого предпринимательства Главой государства определены основные направления поддержки малого бизнеса на ближайшую перспективу, в том числе формирование предпринимательского климата, конкурентной среды, системы общественных институтов, которые будут стимулировать частный сектор к созданию производств с высокой добавленной стоимостью.

Правительство проводит углубленную политику по реформе финансового сектора и комплексному развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: расширение сети центров малого бизнеса, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, лизинговых и других фирм, создание банков данных специализирующихся на обслуживании малых предприятий.

Также предусматриваются меры по кооперации малого предпринимательства с крупными предприятиями, а также осуществление сегментации крупных малоэффективных производств и создания на их базе малых предприятий.

В целях привлечения предпринимателей в процесс подготовки законодательных и нормативных актов при центральных исполнительных органах созданы Экспертные советы по вопросам поддержки и развития малого и

среднего предпринимательства, в состав которых вошли представители общественных объединений предпринимателей [4, с. 9].

В целом в настоящее время упрощен порядок регистрации субъектов малого предпринимательства – введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен в 4 раза, упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства, введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю, сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими, проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства, введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

Одной из причин, сложившейся ситуации является постоянное направление основных кредитных ресурсов в данные сферы. Если сравнивать структуру выпуска продукции на 1 января 2013 года и структуру банковского кредитного портфеля на эту же дату, то можно увидеть, что из-за перефинансирования торговых операций, складывается недофинансирование промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи. Складывающийся дефицит финансовых ресурсов в данных отраслях не дает возможности диверсифицировать малый бизнес и усилить его роль в экономике государства. Также следует отметить, что по объектам кредитования в ссудном портфеле БВУ наибольшая доля принадлежит кредитам на пополнение оборотных средств. Она превышает долю кредитов на приобретение основных средств более чем три раза.

До настоящего времени государственная поддержка малого предпринимательства в Казахстане акцентировалась на предоставлении налоговых преференций и льготного финансирования за счет государственного бюджета и велась не всегда на системных началах.

Сегодня назрела ситуация, когда малое и среднее предпринимательство должно использовать свою гибкость, мобильность, рыночную объективность для ускоренного поиска своего места в инновационной экономике.

Принятие законопроекта позволит оптимизировать формы государственного контроля в пунктах пропуска, исключить необоснованные задержки транспортных средств, ускорить прохождение процедур, осуществляемых государственными органами.

Целью данной Концепции является совершенствование разрешительной системы, предусматривающей снижение административной нагрузки на бизнес и упрощение разрешительной системы, прежде всего лицензирования, сертификации, аккредитации с учетом лучшего зарубежного опыта, системных мер и предложений, направленных на упорядочение разрешительных процедур, улучшение бизнес климата.

В рамках Концепции будут разработаны предложения по оптимизации перечня регулируемых видов деятельности.

Концепция в настоящее время дорабатывается и будет внесена на следующее заседание Комиссии по устранению административных барьеров и улучшению бизнес климата для МСБ [5, с. 8].

Министерством юстиции Республики Казахстан разработан проект Закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам снижения административных ограничений в Республике Казахстан».

Целью законопроекта является устранение административных барьеров для субъектов частного предпринимательства через сокращение перечня лицензируемых видов деятельности, замены сертификации отдельных видов продукции на декларирование, упрощение порядка государственной регистрации, сокращение сроков проведения проверок и количества запрашиваемых документов.

В настоящее время упрощен порядок регистрации субъектов малого предпринимательства – введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен в 4 раза; упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства; введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю; сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими; проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства; введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства.

Таким образом, в настоящее время в области поддержки предпринимательства существует большое количество различных институтов, сформированы базовые принципы, формы и механизмы поддержки.

Сегодня помимо субсидий на организацию своего дела бизнесмены могут рассчитывать на льготные кредиты, компенсации части затрат по договорам финансовой аренды оборудования, возможность бесплатного повышения квалификации, дополнительную поддержку при создании рабочих мест и так далее.

Малым предприятиям необходимо изменить стратегию ведения бизнеса и больше сконцентрироваться на реальном секторе, нежели на сфере услуг. Высококачественная уникальная продукция отечественного производства – лучшее решение по продовольственному импортозамещению, уверены эксперты региональной рабочей группы.

Список литературы

1. Кантарбаева А.К. «Предпринимательство. Институционально-эволюционный подход». «Раритет». Алматы, 2008.
2. Доклад Председателя Правления АО "Фонд развития малого предпринимательства" Амрина Г.К. 03.03.2008, www.mit.kz
3. Кубаев Е., Кырбасов Е., Бордоусов О. Состояние и направления развития малого бизнеса и предпринимательства в Казахстане. Журнал "Экономика и статистика". №4. 2006.

4. Анализ состояния развития малого и среднего бизнеса за 9 месяцев 2008 года. www.mit.kz

5. Экономические регуляторы политики поддержки предпринимательства в Казахстане. А.Кантарбаева, У.Шукеев // Альпари. № 3. 2005.

ОРГАНИЗАЦИЯ КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТЕРИАЛЬНО- ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Фролова И.В.

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, к.э.н.,
Южный федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Демидова Ю.А.

студентка 2 курса магистратуры кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Южный федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье правильная организация контроля за рациональным использованием материально – производственных запасов, рассматривается как способ эффективного управления предприятием, что позволит контролировать себестоимость продукции и избежать непроизводительных потерь материальных ценностей. Рассмотрены основные этапы процесса контроля за использованием материалов.

Ключевые слова: сельское хозяйство, материально-производственные запасы, себестоимость, контроль, бухгалтерский учет.

Сельское хозяйство является одной из ведущих отраслей национальной экономики нашей страны. В условиях рыночных отношений успешное развитие этой отрасли требует коренного улучшения управления производством на основе использования экономических методов хозяйствования. Сельскохозяйственное производство отличается от других отраслей рядом особенностей, что является причиной своеобразия в организации бухгалтерского учета. В комплексе мер по созданию системы бухгалтерского учета предприятия большое значение имеет формирование полной и достоверной информации о наличии, движении и эффективности использования материальных запасов, а также четкая организация внутривозвратного контроля за их сохранностью.

Материально-производственные запасы (МПЗ) составляют значительную часть стоимости имущества организации, имеют достаточно высокую долю в себестоимости продукции (до 95 %), поэтому их грамотный, систематизированный, оперативный и правильный учет позволит своевременно осуществлять контроль над их использованием, без чего невозможно эффективное управление предприятием [2].

Одной из особенностей сельского хозяйства является отсутствие у аграриев возможности устанавливать цены на большинство видов собственной продукции. Закупочные цены на такие основные виды продукции, как молоко, скот в живом весе и зерно, диктуются перерабатывающими организациями.

Диспаритет цен на электроэнергию, ГСМ, корма, удобрения и т.д., сезонность производства, отсутствие высокопроизводительных средств труда, недостаточные объемы государственной поддержки и ряд других факторов делают высокой себестоимость продукции. Поэтому для сельскохозяйственной организации важно контролировать себестоимость производимой продукции, а именно разграничить затраты по видам производств, разделить затраты по экономически однородным элементам и статьям, из которых складывается себестоимость производимой продукции и осуществлять эффективное управление производственным процессом.

В структуре себестоимости сельскохозяйственной продукции значительную долю занимают материальные затраты, поэтому в целях снижения себестоимости продукции и увеличения прибыли и рентабельности производства необходим контроль за их использованием, начиная со стадии заготовки и до момента их передачи в производство [3].

В процесс контроля за производственными запасами должны быть вовлечены представители администрации организации (заместитель директора по производственным вопросам, специалисты планово-экономического отдела и бухгалтерии), руководитель и специалисты отдела снабжения, руководители цехов, материально ответственные лица.

Контроль за использованием производственных запасов обеспечит:

- достоверный учет затрат на производство продукции растениеводства, животноводства, промышленных производств;
- систематизацию складского учета и учета материалов у материально ответственных лиц.

Для реализации вышеназванных функций контроля необходимо соблюдение графика документооборота, принятого в организации, и анализ израсходованных на производство материалов в сопоставлении с установленными нормами и нормативами [4].

Процесс контроля за использованием материалов состоит из следующих этапов:

- Этап заготовки материальных ценностей, который включающий в себя формирование перечня материалов для приобретения на основании заявок руководителей цехов, анализ цен у поставщиков, выбор наиболее выгодного предложения по ценам, условиям доставки и т.д., отслеживание исполнения договорных обязательств по поставкам с момента оплаты до получения материальных ценностей на склад. Эти функции выполняет отдел снабжения.

- Поступление материальных ценностей. Складские работники, отвечающие за прием МПЗ, проверяют их ассортимент и количество, указанные в товаросопроводительных документах поставщиков, а также качество поступивших запасов. Составляется приходный ордер, одновременно запись отражается в карточке складского учета материалов. Материально-производственные запасы принимаются к учёту на основе первичных документов и производится их стоимостная оценка.

- Списание материальных ценностей в производство. На данном этапе осуществляется отпуск МПЗ на производство продукции, или на склады других подразделений организации, исправление брака, обслуживание производства и для управленческих нужд предприятия. В случае расхождений при списании материалов с установленными нормами нормативами материально ответственное лицо обязано составить отчет о расходовании материалов в сопоставлении с установленными нормами.

- Учет в бухгалтерии. Функции бухгалтера заключаются в следующем:

- контролирует поступления документов и отражает операции по поступлению или списанию материальных ценностей;
- в установленные сроки принимает у материально ответственных лиц материальный отчет о движении материалов на складе, лимитно-заборные карты, требования накладные, журналы учета материалов;
- контролирует формирование себестоимости списанных материалов;
- сопоставляет фактическое списание материалов с установленными нормами с целью выявления необоснованного использования материалов, а также хищений и злоупотреблений, сверяет фактические остатки у материально ответственных лиц с остатками по данным бухгалтерского учета;
- участвует в проведение инвентаризаций материальных ценностей.

Таким образом, можно сделать вывод, что правильная организация бухгалтерского учета МПЗ на сельскохозяйственном предприятии является одним из важнейших условий для принятия эффективных управленческих решений и реализации важных задач в масштабах предприятия. Необходимо усилить контроль за рациональным и эффективным использованием в процессе производственной и хозяйственной деятельности имеющихся в организации материальных ресурсов.

Список литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 №402-ФЗ.
2. Богатая И.Н., Хахонова Н.Н. Бухгалтерский финансовый учет. М.: КНОРУС, 2011. – 592 с.
3. Кижлай Г. М. Экономика, организация и управление сельскохозяйственным производством: учебное пособие. Екатеринбург: УрГСХА, 2010. С. 256.
4. Кизилев А.Н., Макаренко Е.Н. Учет материально -производственных запасов в коммерческих организациях: учеб. пособие. – М. Бухгалтерский учет, 2012. – 250 с.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ ВОДНЫМ ТРАНСПОРТОМ

Харитонов Г.Б.

доцент кафедры «Экономика», канд. экон. наук, доцент,
Донской государственной технической университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются возможные пути возмещения вреда от транспортировки грузов водным путём через взимания платы с судов. Оплата за проход судами искусствен-

но созданных межбассейновых соединений позволит обеспечивать эксплуатацию, ремонт гидротехнических сооружений и в целом устойчивость водопользования.

Ключевые слова: устойчивое водопользование, водный транспорт, экологичность перевозок, сборы с судов.

В ходе разработки действующей редакции Водного кодекса Российской Федерации [1] велись оживленные споры в связи с оформлением транспортного водопользования. Представители водного транспорта активно возражали против требований по заключению договоров водопользования для нужд судоходства, против взимания с транспортных организаций водных платежей по этим договорам. Как мы видим, интересы водного транспорта были в значительной мере учтены. Однако отсутствие договоров и решений не освобождает транспортные организации от соблюдения экологических обязанностей. В статье 47 Водного кодекса РФ сказано, что использование поверхностных водных объектов в качестве путей сообщения осуществляется в соответствии с законодательством о водном транспорте. Функционирование водного транспорта регламентируется двумя сводами законов: Кодексом внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 7 марта 2001 г. № 24-ФЗ [2] и Кодексом торгового мореплавания РФ от 30 апреля 1999 г. № 81-ФЗ[3].

В ст. 10 Кодекса внутреннего водного транспорта РФ определен режим пользования акваториями и береговой полосой в пределах внутренних водных путей. В названной статье воспрещено оставлять в акватории и на береговой полосе в пределах внутренних водных путей безнадзорные суда, сооружения, оказывающие негативное влияние на состояние внутренних водных путей и береговой полосы и (или) затрудняющие их использование. К сожалению, в настоящее время состояние внутренних водных путей оставляет желать лучшего. В свою очередь, согласно ст. 11 Кодекса внутреннего водного транспорта РФ, предусмотрено возмещение вреда, причиненного ненадлежащими действиями физических и юридических лиц на внутренних водных путях. Под последним подразумевается повреждение или уничтожение средств навигационного оборудования, судоходных гидротехнических сооружений, судовых ходов и других объектов, принадлежащих организациям внутреннего водного транспорта. Кроме того, в ст. 121 приведенного Кодекса предусмотрена ответственность за ущерб в случае загрязнения с судов нефтью или другими веществами.

По мнению автора, водопользование транспортными судами должно стать платным. Разрозненные попытки взимания платежей существуют. Администрации бассейнов внутренних водных путей в виде Федеральных бюджетных учреждений являются подведомственным Федеральному агентству морского и речного транспорта учреждениями, осуществляющим функции администраций бассейнов внутренних водных путей по выполнению государственных работ и оказанию государственных услуг в сфере внутреннего водного транспорта. Однако, они продолжают совмещать управленческие и хозяйственные функции. Не урегулирован порядок установления, взимания и

перечисления сборов. Не установлен порядок утверждения перечня платных и безвозмездных государственных услуг. Администрации бассейнов внутренних водных путей утверждают ставки навигационного сбора, лоцманского сбора, сбора за проход иностранных судов по внутренним водным путям в Федеральной службе по тарифам. Ссылаясь на требования "Положения о лицензировании перевозок внутренним водным транспортом грузов" и "Положения о диспетчерском регулировании движения судов", подчас пытаются взыскать с судоходных компаний плату непонятно за какие услуги. На сегодня нет общепризнанного понятия "навигационный сбор", судовладельцы не знают, какие услуги они могут получить и какие гарантии при этом предоставляются. На законодательном уровне Правительству РФ давались рекомендации по проработке вопросов целесообразности введения платности за шлюзование судов и введение канального и других сборов на внутренних водных путях, однако, решений принято не было.

Необходимо упорядочить оплату услуг, предоставляемых судовладельцам, путем введения единой платы – за проход искусственно созданных межбассейновых соединений (каналов). Соответствующие изменения, по мнению Ассоциации судоходных компаний, необходимо внести в Кодекс внутреннего водного транспорта РФ. При этом имеет смысл установить дифференцированные ставки в зависимости от рода груза и уровня его рентабельности. Ставки сборов должны будут утверждаться в Федеральной службе по тарифам.

Список литературы

1. Водный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 03.06.2006 №74-ФЗ (ред. от 28.11.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // Собрание законодательства Российской Федерации. 2006. №23. Ст. 2381.
2. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации: федеральный закон от 07.03.2001 № 24-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 2001. №11. Ст. 1001.
3. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации: федеральный закон от 30.04.1999 № 81-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. №18. Ст. 2207.

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ НА РЫНКЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Шипунов А.С.

Академия ФСО России, Россия, г. Орел

В статье рассмотрен зарубежный опыт предварительной оценки потенциальных исполнителей государственного заказа. Выявлены недостатки российской контрактной системы в части требований к участникам закупок. Разработаны рекомендации по ее совершенствованию для повышения эффективности использования бюджетных средств.

Ключевые слова: государственные закупки, информационная асимметрия, предквалификация, репутационная история.

Государственные закупки оказывают определяющее влияние на выполнение основных функций государства и удовлетворение общественных потребностей. Система государственных закупок является инструментом регулирования социально-экономических процессов, роль которого трудно переоценить в условиях нестабильной экономической ситуации. Поэтому в настоящее время большое внимание уделяется вопросам эффективности госзакупок.

Мировая практика показывает, что наиболее действенным рычагом обеспечения экономической эффективности развития народного хозяйства является конкуренция, а ее уровень является основным фактором, определяющим эффективность закупочной деятельности [1, с. 8].

Однако конкурентный рынок обладает рядом существенных недостатков, которые могут компенсировать весь положительный эффект. К ним, прежде всего, относятся неопределенность, риск и информационная асимметрия. В экономической литературе асимметрия информации определяется как недостаток информации о возможном партнере при заключении какого-либо контракта, что ведет к несостоятельности рынка.

В этой связи государственные заказчики заинтересованы в наличии у них информации о возможностях потенциальных поставщиков надлежащим образом выполнить условия государственного контракта. Однако положения Федерального закона от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон 44-ФЗ) не позволяют заказчику в ходе процедур определения поставщика выявить круг потенциальных исполнителей, которые обеспечат надлежащее выполнение государственного контракта.

Так в статье 31 закона 44-ФЗ определено, что для функционирования на рынке госзаказа достаточно соответствовать единым требованиям. При этом поставщикам сделать это достаточно просто, так как указанные требования имеют декларативный характер и не содержат сведений, характеризующих реальные возможности поставщиков. Кроме того заказчик не вправе требовать подтверждения истинности предоставленных ему сведений, а на проверку информации, представленной поставщиком, закон отводит крайне ограниченный срок.

Дополнительные требования, характеризующие возможности поставщиков, обеспечиваемые наличием оборудования, квалифицированного персонала, опыта работы и деловой репутации, а также материальных и финансовых ресурсов для исполнения контракта, в соответствии с пунктом 2 статьи 31 закона 44-ФЗ, ограничены сферой закупок для атомной энергетики, ядерного оружейного комплекса, возведения сложных и особо опасных объектов капитального строительства. Это способствует привлечению в государственный заказ некомпетентных и недобросовестных поставщиков, что делает его малопривлекательным для добросовестных исполнителей, приводит к снижению конкуренции и в конечном итоге к снижению эффективности российской системы государственных закупок.

В этой связи актуальным является рассмотрение зарубежного опыта в части преодоления отрицательных последствий информационной асимметрии на рынке государственных закупок. За рубежом наибольший опыт проведения государственных закупок накоплен в США.

Объем бюджетных средств, которые управляются в рамках федеральной контрактной системы США, составляет более 500 млрд. долл. Участниками ФКС выступают более 160 тыс. коммерческих организаций. Нормативно деятельность ФКС США регулируется Правилами закупок для федеральных нужд (Federal Acquisitions Regulations – FAR). Они включают более 4300 правил, регулирующих систему федеральных закупок, и отличаются детальной проработкой принципов и процедур.

Для снижения информационной асимметрии в системе госзакупок США широко применяется предквалификация, которая, в частности, позволяет ограничить круг участников закупочных процедур при закупке сложных работ и услуг, включая НИОКР, надежными исполнителями высшей квалификации. Согласно подразделу 9.1 Положения о федеральных закупках процедура предквалификация проводится специальным чиновником – контрактным управляющим [2, с. 235].

Для осуществления закупки или заключения контракта необходимо положительное заключение контрактного управляющего о надежности поставщика (determination of responsibility). В отсутствие информации, ясно указывающей на надежность поставщика, контрактный управляющий выносит заключение о ненадежности (determination of nonresponsibility).

При этом потенциальный поставщик несет бремя доказывания своей надежности, а при необходимости – надежности предлагаемой им кооперации субпоставщиков.

Чтобы быть признанным надежным, потенциальный поставщик должен соответствовать общим и специальным нормам. Общие нормы включают следующие требования к поставщику:

- располагать достаточными финансовыми средствами для исполнения контракта или иметь возможность получить их;
- соблюдать требуемый график поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг) с учетом всех существующих коммерческих обязательств как относящихся, так и не относящихся к государственным заказам;
- иметь удовлетворительный отчет о результатах деятельности (performance record);
- иметь удовлетворительные свидетельства порядочности (integrity) и деловой этики;
- располагать необходимой организационной структурой, опытом, бухгалтерским и оперативным контролем и техническими навыками;
- располагать необходимыми производственным, строительным и техническим оборудованием и сооружениями.

При необходимости для конкретной закупки или категории закупок, контрактный управляющий разрабатывает специальные требования к надежности поставщиков. Специальные требования применяются в случаях, когда

для надлежащего исполнения контракта требуются необычные профессиональные знания или специализированные производственные мощности.

В случае если стоимость контракта превышает пороговую величину упрощенных закупок (100 тыс. долл.), контрактный управляющий должен проверить информацию о потенциальном поставщике в Федеральной информационной системе результатов деятельности и порядочности поставщиков (Federal Awardee Performance and Integrity Information System – FAPIIS).

В случае получения из FAPIIS актуальной информации об уголовном, гражданском или административном производстве в связи с заключением государственного контракта; о расторжении государственного контракта в связи с неисполнением обязательств; о заключениях о ненадежности или удовлетворительных свидетельствах порядочности и деловой этики – контрактный управляющий должен отстранить такого поставщика [2, с. 237].

Таким образом, в системе закупок США, в отличие от российской контрактной системы, особое внимание уделяется предварительной оценке потенциальных поставщиков. При этом учитывается репутационная история и результаты деятельности подрядчика на основе автоматизированной информационной системы. Такая предквалификация позволяет провести первичный отбор потенциальных исполнителей и устранить ненадежных участников еще до тендера. Эти меры позволяют в значительной степени уменьшить информационную асимметрию на рынке госзакупок.

Стоит отметить, что опыт США был использован для создания единой системы закупок ЕС и других стран. Рассмотренные выше механизмы снижения информационной асимметрии в том или ином виде используют Германия, Швейцария, Италия, Великобритания, Китай, Южная Корея, Австралия и другие страны.

Использование зарубежного опыта в российской практике госзакупок может быть реализовано при выполнении следующих рекомендаций:

- расширение функционала Единой информационной системы в сфере закупок Российской Федерации в части сбора и анализа информации о репутационной истории и результатах деятельности поставщиков;
- совершенствование законодательства для расширения перечня закупок, где может использоваться предквалификация. При этом процедура квалификационного отбора должна быть отделена от процедуры оценки предложений.

Данные рекомендации позволят расширить информационный портрет участников закупки, своевременно выявлять недобросовестных поставщиков и тех, которые неспособны должным образом выполнить условия контракта. Это позволит снизить информационную асимметрию, будет способствовать добросовестной конкуренции, что в конечном итоге приведет к эффективному расходованию бюджетных средств.

Список литературы

1. Нестерович Н.В. Эффективность государственных закупок – конкуренция // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение, 2015. – №41. – С. 8-15.

2. Federal Acquisition Regulation. – Washington: General Services Administration, 2010. – 1897 p. URL: www.acquisition.gov/sites/files/pdf/FAR.pdf (дата обращения: 20.09.2016).

ПРИНЦИПЫ И СВОЙСТВА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ЭЛЕМЕНТА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ячменева В.М.

заведующая кафедрой менеджмента, д-р экон. наук, профессор,
Институт экономики и управления (структурное подразделение),
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», Россия, г. Симферополь

Тарасюк В.Д.

ассистент кафедры менеджмента,
Институт экономики и управления (структурное подразделение),
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», Россия, г. Симферополь

В статье определяется место организационной культуры в системе управления организацией. Рассматривается структура системы управления организацией, неотъемлемым элементом которой является организационная подсистема. Организационная культура выделена как структурный элемент организационной подсистемы. Определены общие принципы и свойства организационной культуры как атрибута системы управления.

Ключевые слова: организационная культура, система управления, принципы организационной культуры, свойства организационной культуры.

Исследование социально-экономической сущности организационной культуры предполагает определение ее места в системе управления организацией. Анализ литературных источников свидетельствует о недостаточной изученности данного вопроса. Большинство авторов [2, с. 48; 4, с. 105 и др.] ограничиваются тем, что указывают на реализацию организационной культуры во всех элементах системы управления организацией. Е.В. Харчишина отмечает, что организационная культура является неотъемлемой имманентной составляющей системы управления. Однако указывает на организационную культуру как структурную составляющую системной модели организации [10, с. 69-71]. При этом остается непонятным место и роль организационной культуры в системе управления организацией.

Таким образом, целью данной статьи является определение места организационной культуры в системе управления организацией.

Непредсказуемость и изменчивость внешней среды, а также сложность и комплексность внутренней среды оказывают значительное влияние на достижение организационных целей, поэтому эффективность функционирования любой организации в значительной степени определяется системой управления.

Система управления – это совокупность взаимосвязанных и взаимосогласованных элементов, функционирование которых обеспечивает эффек-

тивную деятельность, направленную на достижение поставленной цели [1, с. 960].

Таким образом, система управления организацией состоит из ряда взаимосвязанных функциональных подсистем [3, с. 79; 6, с. 91; 8, с. 50]: производственной, финансовой, маркетинговой, управления персоналом, организационной (см. рис.). Взаимодействие этих подсистем обеспечивает преобразование ресурсов в товары или услуги в процессе управления и обратную связь, что способствует постоянному развитию системы.



Рис. Место организационной культуры в системе управления организацией

Неотъемлемым элементом системы управления организации является организационная подсистема, которая регулирует взаимоотношения как между подсистемами системы управления, различными уровнями управления, так и между сотрудниками. В составе организационной подсистемы, таким образом, выделяют следующие структурные элементы: организационную структуру, организационный регламент (официально утвержденные правила), организационную культуру [5]. Организационная культура как составляющая организационной подсистемы обеспечивает взаимодействие между подсистемами на основе организационных ценностей, норм и правил [10]. В соответствии с этим организационная культура не только подвергается воздействию структурных элементов системы управления и гибко реагирует на их изменения, но и сама часто является основой их формирования. В данном случае мы можем говорить о культуре управления персоналом; культуре поведения организации на рынке; о производственной культуре; о финансовой культуре. Таким образом, организационная культура, как идеологическая составляющая миссии организации, отражает принципы управления той или иной организацией.

Исходя из сказанного, организационная культура представляется как системное образование. А это, в свою очередь, дает нам право утверждать,

что организационная культура обладает целым рядом принципов и свойств, которые будут вмещать в себя системные характеристики.

В целях дальнейшего исследования необходимо выделить принципы и свойства организационной культуры, позволяющие наиболее полно раскрыть ее социально-экономическую сущность. Проведенный компаративный анализ [7, с. 72-73; 9, с. 23-24; 11, с. 94-95;] позволил выделить следующие общие принципы и свойства организационной культуры как атрибута системы управления. К принципам организационной культуры относят:

- принцип адекватности, который подразумевает соответствие организационной культуры философии и миссии организации;
- принцип надежности, который подразумевает способность организационной культуры качественно выполнять свои функции в условиях динамично меняющейся внешней среды;
- принцип инерционности, который характеризует скорость изменения организационной культуры. Отметим, что организационная культура обладает высокой инерционностью, поскольку ее ценности являются своеобразным фильтром и препятствуют противоречащим им изменениям.

К свойствам организационной культуры относят:

- иерархичность, что предполагает рассмотрение организационной культуры как элемента системы управления организацией с одной стороны, а с другой как некую совокупность элементов;
- целостность, что подразумевает тесную внутреннюю взаимосвязь между элементами организационной культуры, а также между организационной культурой и подсистемами системы управления организацией;
- адаптивность, что подразумевает приспособляемость организационной культуры к изменяющимся условиям внешней среды, сберегая при этом способность оказывать сопротивление ее негативному воздействию;
- социальность как свойство организационной культуры указывает на то, что она формируется под непосредственным воздействием работников организации;
- уникальность организационной культуры означает ее неповторимость и невозможность воспроизводства другими организациями;
- конкурентоспособность, подразумевает способность организационной культуры формировать уникальное предложение на рынке.

Таким образом, если говорить об организации как открытой системе, состоящей из совокупности взаимосвязанных и взаимосогласованных элементов, которые сохраняют в себе по отдельности все свойства системы, то организационная культура как элемент этой системы обладает этими же системными свойствами и признаками. Следовательно, мы пришли к выводу, что организационная культура обладает всеми системными характеристиками и может выступать как самостоятельная система.

Список литературы

1. Большой экономический энциклопедический словарь. М.: ЮнитВестМедиа, 2011. 1200 с.

2. Воробйова Н.П. Організаційна культура в системі менеджменту // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2013. № 1. С. 46-48.
3. Герасимов К.Б. Состав и структура элементов систем управления процессом и подпроцессом организации // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2013. Т.6, № 1. С. 77-89.
4. Есипова О.В. Место организационной культуры в системе управления предприятием // Вестник Оренбургского государственного университета. 2013. № 5 (154). С. 105-109.
5. Иванов Ю. Подсистемы и характеристики организации [Электронный ресурс] // Управляем предприятием: электронный журнал. 2011. № 11 (11). URL: <http://upr.ru/upload/iblock/629/ivanov.pdf> (дата обращения: 14.09.2016).
6. Кабанов С.В. Управление развитием организаций на основе системного подхода // Известия ИГЭА. 2007. № 5 (55). С. 90-91.
7. Менеджмент: Понятійно-термінологічний словник / за ред. Г.В. Щокіна, М.Ф. Головатого, О.В. Антонюка, В.П. Сладкевича. К.: МАУП, 2007. 744 с.
8. Румянцева З.П. Общее управление организацией. Теория и практика: учебник. М.: ИНФРА-М, 2003. 304 с.
9. Спивак В.А. Корпоративная культура. СПб: Питер, 2001. 352 с.
10. Харчишина О.В. Формування організаційної культури в системі менеджменту підприємств харчової промисловості: [монографія]. Житомир: Вид-во Житомирського державного університету ім. І. Франка, 2011. 289 с.
11. Харчишина О.В. Властивості організаційної культури: системний підхід [Електронний ресурс] // Економіка. Управління. Інновації: електронне наукове фахове видання. 2010. № 2 (4). URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10hovksp.pdf (дата звернення: 15.09.2016)

Подписано в печать 11.10.2016. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,60. Тираж 100 экз. Заказ 245
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а