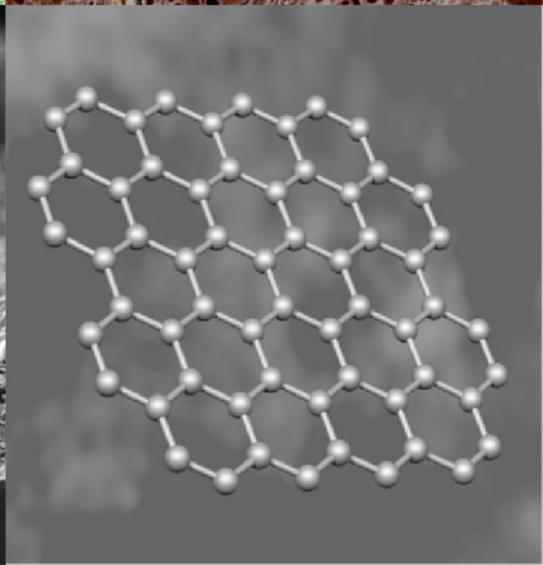
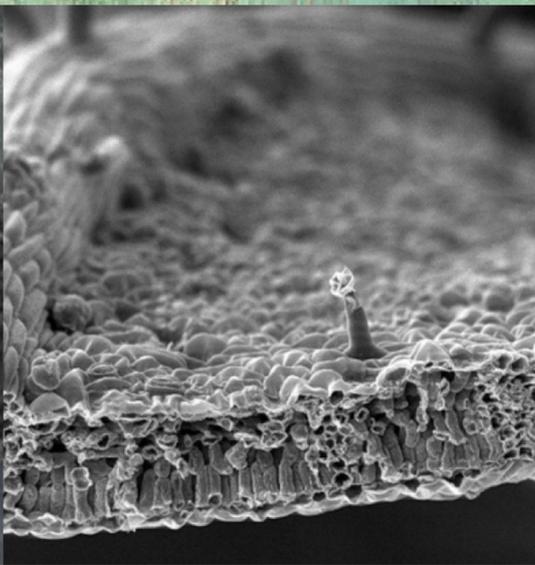
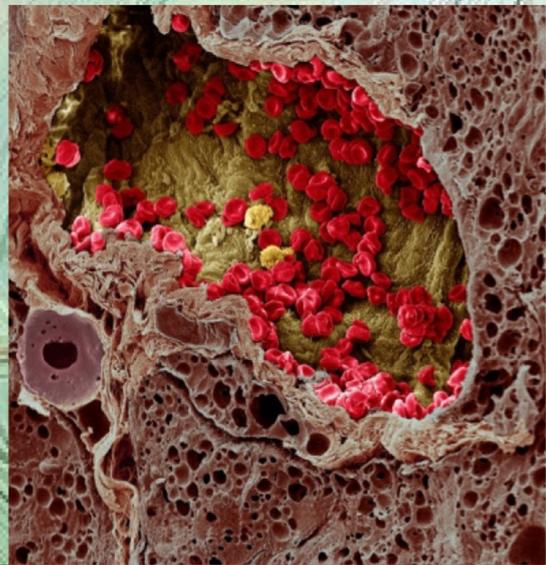


ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Часть II

Сборник научных трудов
по материалам
III Международной
научно-практической конференции
г. Белгород, 30 сентября 2014 г.



АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов
по материалам
III Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 30 сентября 2014 г.

В пяти частях
Часть V

Белгород
2014

УДК 001
ББК 72
Т 33

Т 33 **Теоретические и прикладные аспекты современной науки :**
сборник научных трудов по материалам III Международной научно-
практической конференции 30 сентября 2014 г.: в 5 частях. Часть V /
Под общ. ред. М.Г. Петровой. – Белгород : ИП Петрова М.Г., 2014. –
241 с.

ISBN 978-5-9905837-3-3
ISBN 978-5-9905837-8-8 (Часть V)

В сборнике рассматриваются актуальные проблемы различных отраслей научного знания по материалам III Международной научно-практической конференции «Теоретические и прикладные аспекты современной науки» (г. Белгород, 30 сентября 2014 г.).

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

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) по договору № 1483-07/2014К от 04.07.2014 г.

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

УДК 001
ББК 72

ISBN 978-5-9905837-3-3
ISBN 978-5-9905837-8-8 (Часть V)

© Коллектив авторов, 2014
© ИП Петрова М.Г. (АПНИ), 2014

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Аганова Д.В.</i> БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	6
<i>Адаменко Е.А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ПРИ ОБОСНОВАНИИ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	8
<i>Аппельганц А.Е., Паздерина В.А, Катаева Т.А.</i> МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ИННОВАЦИОННЫМ КЛАСТЕРОМ. СОЗДАНИЕ ЦЕНТРА КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ.....	11
<i>Арбузов Д.А.</i> ОПЫТ ВЕДУЩИХ СТРАН ЕВРОПЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	18
<i>Бамматов Д.А.</i> ЗНАЧЕНИЕ УЧАСТИЯ РОССИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С ДРУГИМИ СТРАНАМИ.....	21
<i>Барбашова С.А.</i> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ВНЕДРЕНИЯ РЕСУРСΟΣБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ.....	23
<i>Бембеева В.В.</i> ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	25
<i>Богадуров Р.Н., Мезенцева А.В.</i> КАДРОВАЯ РАБОТА КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ.....	27
<i>Борисова А.В.</i> ПРИМЕНЕНИЕ МАТРИЦЫ БКГ В ПОРТФЕЛЬНОМ АНАЛИЗЕ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ОАО «ЛУКОЙЛ»	32
<i>Васильева А.А.</i> ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ.....	36
<i>Волкова М.В., Волкова Т.И.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	39
<i>Вэй В.Ю., Чибисова В.Г.</i> ФАКТОРЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА (НА ПРИМЕРЕ ТЯЖЕЛОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)	42
<i>Гамазина А.В.</i> УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДАВАЛЬЧЕСКОГО СЫРЬЯ.....	46
<i>Гончарова Е.В.</i> ВИРТУАЛЬНЫЙ ТЕХНОПАРК КАК ФАКТОР УСИЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА	49
<i>Григорьева В.З.</i> ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ РЕГИОНА....	53
<i>Гюльмагомедова Г.А.</i> ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КРУПНЕЙШИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ.....	55
<i>Гурфова С.А.</i> НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК ГОРОДСКОГО ОКРУГА НАЛЬЧИК.....	59
<i>Гурфова С.А., Шерхова А.А.</i> ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ СТАНДАРТ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ВАЛЮТ КАК ИНСТРУМЕНТ РАВНОПРАВНОЙ БЕСКРИЗИСНОЙ ИНТЕГРАЦИИ	62
<i>Давыдов В.А.</i> ЭТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	65

Евграшина И.А. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ МОЛОДЕЖИ В ЦЕЛЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	73
Еловских Е.О. СТРАХОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ В ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА И ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА РАБОТЫ СТРАХОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В РОССИИ	76
Есина О.И. ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	80
Забродина К.О. СПИНОВОЕ СТЕКЛО КАК МЕТОД ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ЦЕНОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ.....	84
Ивановская К.А., Рыбина Н.Н. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	92
Ишназаров Д.У., Салихова З.М. ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН).....	95
Каспарян А.Э. ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА – ЛАТЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ	97
Кобзева Е.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	100
Колбенева А.М. ВАЛЮТНЫЕ АСПЕКТЫ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	102
Коптилов Р.Е. МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЛОКАЦИЙ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ.....	105
Корзун Л.Н. ТИПИЗАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ НАПРАВЛЕНИЙ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	118
Коростелев Д.Г. МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР	120
Корчак О.И. СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	127
Левина А.А. ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК МЕТОД ПРЕОДОЛЕНИЯ ВУАЛИРОВАНИЯ И ФАЛЬСИФИКАЦИИ.....	129
Леонова М.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРОГРАММ	133
Лобков К.Ю., Лобкова Е.В. ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ КАК КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ	137
Лобачева И.П. ОБРАЗОВАНИЕ – ГЛАВНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ В РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	140
Медведев А.В. ПЕРЕРАБОТКА ИНФОРМАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В СИСТЕМУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТАБЛИЦЫ «ЗАТРАТЫ-ВЫПУСК»	143
Медведев А.В. РАЗРАБОТКА МЕТОДОЛОГИИ РАСЧЕТА СВОДНОГО ФИНАНСОВОГО БАЛАНСА, КОНСОЛИДИРУЮЩЕГО ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ	146
Меньшикова М.А., Припадчева И.В., Аббас Анмар Бадр Аббас ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЕМА И ВЫБИТИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	148
Молчанова А.А. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, СОЗДАННЫХ ПРИ ВУЗАХ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ.....	151

Мотькин Ю.Н. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК ФАКТОР ЕЁ УСТОЙЧИВОСТИ	155
Мухорьянова О.А., Пасько Н.А. ВЛИЯНИЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ К РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	158
Недвижай С.В., Тинякова А.Ю. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОЕКТА И ЕЕ ОЦЕНКА	161
Немченко О.А., Тарасенко А.В. ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КРАУДСОРСИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	165
Николаенко Е.А. СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ВУЗОВ ЦФО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	169
Нистеренко А.Г. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ЭКОЛОГИЯ»).....	178
Овчинникова О.А. АМОРТИЗИРУЕМОЕ ИМУЩЕСТВО. ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ	180
Оленникова О.В. СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ УСЛУГИ КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ. 185	
Перекрестова Л.В., Иризенкова М.Ш. ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	191
Полушкина Т.М. ЭВОЛЮЦИЯ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ	195
Понявина М.Б. КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.....	203
Рубцова Д.С., Полулюфта Л.В. СИСТЕМА БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ В РОССИИ ..	206
Рухляда Н.О. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА	209
Рябинина Е.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ	213
Садриев А.Р., Маъруфи М. ОСОБЕННОСТИ ПАТЕНТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ	216
Сластенов А.В. КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ	218
Солдатова А.П., Солдатова Л.И. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ	221
Хочуева З.М., Жемухова Д.Х. ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ТРАНСГРАНИЧНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	225
Шарикова И.В., Шариков А.В. К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ АГРАРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ.....	228
Шинкаренко П.Е. ВЫЯВЛЕНИЕ РЕКУРРЕНТНОЙ ЗАВИСИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦИКЛОВ	231
Шопова А.С. ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	234
Янова П.Г., Симакова И.Н. УЧАСТИЕ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В ИНВЕСТИРОВАНИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	237

**БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА**

Аганова Д.В.

студентка Калужского филиала РАНХиГС при Президенте РФ,
Россия, г. Калуга

В статье рассмотрены основные разделы и логика разработки бизнес-плана инвестиционных проектов. Приведено содержание разделов бизнес-плана и порядок их разработки.

Ключевые слова: бизнес-план, инвестиционный проект, инструмент разработки, основные разделы.

В период научно технического прогресса современным предприятиям для обеспечения конкурентоспособности требуется постоянно поддерживать необходимый технический уровень производства. Это возможно только благодаря внедрению новых технологий, от которых зависит не только качество производимой продукции, но и способность предприятия отвечать всем современным рыночным требованиям. Тем самым формируется конкурентоспособность предприятия в целом.

Для принятия грамотного решения по важным инвестиционным проектам, любой руководитель должен руководствоваться документом, подтверждающим необходимость проекта, прежде всего для самого предприятия. Таким образом, бизнес-план необходим, прежде всего, для постановки целей, отслеживания путей их достижения и, возможно, их корректировки.

Актуальность разработки и реализации инвестиционных проектов обуславливается тем фактом, что большинство основных фондов на Российских, в том числе Калужских, промышленных предприятиях морально и физически изношено. Технологические процессы изготовления деталей и готовых изделий не всегда соответствуют требованиям современных стандартов, не обеспечивают достаточный уровень качества продукции. Этот факт приводит к большим финансовым потерям предприятия в виде брака, снижения конкурентоспособности и привлекательности продукции для потребителей и, как следствие, падению имиджа предприятия.

Основным документом, позволяющим разработать и оценить экономическую эффективность инвестиционных проектов, реализуемых на предприятии, является бизнес-план, включающий следующие основные разделы:

1. Маркетинговый раздел, назначение которого состоит в доказательстве запланированных объемов продаж.
2. Инвестиционный раздел, в котором планируются необходимые для реализации проекта инвестиции в виде календарного плана инвестиций и обосновываются источники инвестиций.

3. Производственный раздел, назначение - доказательство возможности производства продукции запланированных объемов на производственных мощностях и доказательство производственных затрат.

4. Финансовый раздел, назначение - доказательство финансовых результатов от реализации проекта.

Маркетинговый раздел бизнес-плана включает: описание товара или услуги с указанием основных потребительских свойств изделия; сравнение товара с товарами конкурентов, определение конкурентоспособности предлагаемого товара; определение степени насыщенности и степени монополизации рынка; определение потенциальных покупателей и оценка емкости своего сегмента рынка; выбор ценовой политики; расчет плана сбыта.

В производственном разделе бизнес-плана осуществляется:

- расчет производственных мощностей и коэффициента их загрузки.
- описание технологии производства и оценка ее конкурентоспособности.
- расчет потребности в персонале предприятия, составление плана персонала.
- расчет издержек производства:
 - а) расчет постоянных издержек
 - б) расчет переменных издержек.

К постоянным относятся: аренда производственных площадей или их амортизация, расходы на ремонт и техническое обслуживание оборудования; зарплата вспомогательным рабочим; зарплата аппарата управления; расходы на командировки; аренда офиса; оплата услуг связи; оплата процентов по кредиту; реклама; комиссионные скидки; страхование и т.д. Постоянные расходы рассчитываются за период времени, к которому они относятся.

Переменные издержки рассчитываются на единицу производимой продукции, а потом пересчитываются на весь объем производства за определенный период. К переменным издержкам относятся затраты на сырье и материалы, комплектующие изделия, сдельная зарплата и др.

План производства рассчитывается исходя из плана сбыта продукции с учетом длительности производственного цикла изготовления изделия.

В финансовом разделе бизнес-плана составляются следующие таблицы:

- ✓ План (отчет) о прибылях и убытках предприятия за период разработки бизнес-плана;
- ✓ План (отчет) о движении денежных потоков предприятия за период разработки бизнес-плана;
- ✓ Прогнозные балансы предприятия.

Основные отличия отчета о движении денежных средств от отчета (плана) о прибылях и убытках:

- Выручка от продаж в отчете о движении денежных средств указывается со всеми косвенными налогами, в первую очередь, с НДС. В отчете о прибылях и убытках – без косвенных налогов;
- Выручка от продаж в отчете о движении денежных средств указывается в моменты прогнозируемого ее поступления на расчетный счет или в

кассу предприятия. В отчете о прибылях и убытках - в зависимости от учетной политики по бухгалтерскому и налоговому учету выручки;

– Затраты предприятия в отчете о движении денежных средств не учитывают амортизационные отчисления;

– Затраты на приобретаемые материальные ресурсы в отчете о движении денежных средств учитываются исходя из политики формирования производственных запасов. В отчете о прибылях и убытках материальные затраты рассчитываются, исходя из нормы расходов материальных ресурсов на одно изделие и планируемого объема производства продукции за определенные периоды времени (месяц, квартал, год и т.д.).

– В отчете о прибылях и убытках учитывается только операционная (основная производственно-хозяйственная) деятельность предприятия. В отчете о движении денежных средств учитываются все виды деятельности предприятия (финансовая, инвестиционная, внешнеэкономическая и др.);

– Различно назначение указанных финансовых документов. Отчет о прибылях и убытках используется для обоснования абсолютных финансовых результатов деятельности предприятия по планируемым периодам времени (чистой прибыли или убытков). Отчет о движении денежных средств является динамичной формой финансового планирования, используемой для обоснования достаточности источников финансовой деятельности предприятия;

– В отчете о движении денежных средств затраты и налоговые обязательства предприятия указываются в моменты времени их планируемого погашения (оплата счетов), а в отчете о прибылях и убытках – в момент начисления только налога на прибыль.

Список литературы

1. Исаев В. Портфельное инвестирование [Текст]. – М.: Вершина, 2012. – 187 с.
2. Киреев А. Практика инвестирования [Текст] / Киреев А. // Деньги. Инвестиции. Банки. - 2013. - № 4. - С. 33-36.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ПРИ ОБОСНОВАНИИ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Адаменко Е.А.

ст. преподаватель кафедры экономики и управления
ФГБОУ ВПО «Армавирская государственная педагогическая академия»,
канд. экон. наук,
Россия, г. Армавир

В статье использование кластерного подхода рассматривается в качестве одного из способов решения экономических проблем в отдельных регионах и как важная часть государственной политики в области регионального развития. При этом в статье выделены как преимущества, так и недостатки, получаемые в результате осуществления кластерных инициатив, а также определены основные задачи для успешной реализации принципа кластерной организации экономики территории.

Ключевые слова: кластерный подход, метакластер.

В современной региональной экономике все более явно просматриваются тенденции дифференциации территорий и целых регионов по уровню и характеру социально-экономического развития, что в свою очередь способствует, с одной стороны, формированию доминантных территорий с позиции экспансии всех видов технологий и ресурсов, с другой стороны, создаются депрессивные территории с низким уровнем экономического и социального развития, несмотря на имеющийся природно-ресурсный потенциал.

В дореформенный период все инициативы развития межтерриториального взаимодействия происходили в рамках территориально-промышленных комплексов, привнесение в которые рыночных механизмов трансформируется в систему развития кластерных технологий. В современных условиях развития региональной экономики потенциал сочетания территориальных преимуществ различных регионов используется недостаточно. Одним из путей преодоления сложившейся ситуации является развитие метакластеров, способствующих достижению синергетического эффекта от взаимодействия различных отраслей и сфер экономической деятельности.

Необходимо отметить, что теория региональной экономики характеризуется фрагментарной изученностью основных факторов и условий развития метакластеров, ввиду их недостаточной распространенности на территории Российской Федерации. При этом существующие в отдельных регионах экономические проблемы не могут быть решены без использования кластерных технологий в системе территориального и регионального менеджмента. В данной связи развитие кластеров является важной частью государственной политики в области регионального развития, что подтверждает сложившийся мировой опыт, когда создание интегрированного пространства, в рамках которого сектор малого и среднего предпринимательства взаимодействует с крупными предприятиями, способствует достижению мультипликативного эффекта, в том числе и за счет внешних инвестиций.

В качестве признаков идентификации метакластеров выделим наиболее ключевые:

- наличие нескольких отраслей специализации в пределах локализованного пространства, обеспечивающих комплексное развитие нескольких смежных территорий значительных по своей площади;
- функционирование единых правовых, экономических и налоговых ограничителей и стимулирующих механизмов на нескольких территориях, входящих в метакластер;
- ориентация на эффективную реализацию ресурсных конкурентных преимуществ, с одновременным развитием соответствующей транспортной и логистической инфраструктуры, оптимального использования научного и кадрового потенциала территориального образования, организация сетевого взаимодействия в рамках единого экономического пространства;

М. Портер отмечал, что кластеры оказываются ярко выраженной особенностью практически любой национальной, региональной и даже столичной экономики, при этом автор под кластером понимал «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга» [5].

В современных условиях непременным условием зарождения кластера является требование к его инновационной ориентированности, поскольку современная парадигма кластерного управления пространственной экономикой предполагает формирование кластерных инициатив в тех территориях, где осуществляется или ожидается инновационно-технологический «прорыв» с последующим выходом на мезо- и макроэкономическое пространство.

Кластерный подход к организации пространственной экономики на западе приобрел большую популярность, где успешно функционируют бизнес-кластеры, то есть локально-организованные территории, имеющие высокую концентрацию мелких и крупных компаний производственного сегмента и сферы услуг, конкурентоспособность которых значительно выше конкурентоспособности фирм вне кластерного образования.

При этом преимущество подобного подхода достигается за счет следующих аспектов: низкие транзакционные издержки; транспарентность взаимодействия хозяйствующих субъектов; специализация территориальных образований в соответствии с имеющимся природным, кадровым, инновационно-технологическим и финансовым потенциалом; оптимальное пространственное размещение производительных сил в соответствии с имеющейся природно-ресурсной базой.

Помимо положительных эффектов получаемых территорией в результате осуществления кластерных инициатив, существует и ряд негативных явлений образуемых в региональной среде:

1. Низкая диверсификация пространственной экономики, которая обусловлена чрезмерно высокой концентрацией производств на локально-ограниченной территории, что в целом снижает устойчивость экономики территории от влияния внешних факторов, и в том числе кризисных явлений, в результате которых происходит переориентация потребителей на более дешевые (менее инновационно и технологически емкие) товары и услуги, а также наблюдается падение совокупного спроса и меньшая доступность финансовых ресурсов, что особенно влияет на кластерную организацию экономики на начальном этапе ее становления.

2. Стимулирование процесса образования бизнес-кластеров со стороны властных институтов является такой же протекционистской политикой, как и традиционная промышленная, что несколько противоречит либеральному построению рыночной экономики.

3. В некоторых случаях кластерный подход организации пространственной экономики в еще большей степени усиливает процессы дифференциации территорий по уровню социально-экономического развития.

4. Кластерный подход требует высокого уровня квалификации и четкого понимания необходимости его реализации не только в отношении менеджмента хозяйствующих субъектов, но и всех участников региональной экономики, и в том числе представителей властных структур.

С целью успешной реализации принципа кластерной организации экономики территории необходимо выполнение следующих задач:

- разработка региональной стратегии и комплекса целевых программ реализации кластерных инициатив;
- поиск «точек роста» региональной экономики в масштабах государства и реализация в них диффузии нововведений;
- создание условий для эффективного межрегионального взаимодействия в рамках единого экономического пространства страны;
- создание гарантированной системы стимулов и экономических предпосылок для реализации кластерных инициатив;

Таким образом, кластерный подход как показывает опыт многих стран, не только служит средством достижения целей в конкурентной борьбе регионов, но и усиливает инновационную направленность, является мощным инструментом для стимулирования развития предпринимательства, что в конечном итоге может влиять на увеличение занятости, заработной платы, отчисления в бюджеты различных уровней, повышение эффективности и устойчивости промышленности.

Список литературы

1. Гаврилов, А.И. Региональная экономика и управление / А.И. Гаврилов. – М.: Экономика, 2006. – 239 с.
2. Грушевский, Д.В. Институционально-экономическая природа кластеров / Д.В. Грушевский, Д.П. Фролов // Экономика региона. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2008. – №2 (14).
3. Каковы плюсы и минусы кластерного развития регионов РФ?// <http://www.innosys.spb.ru/?tpl=Print&id=748&folder=100>
4. Лаврикова, Ю.Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. – 232 с.
5. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс. – 2003.

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ИННОВАЦИОННЫМ КЛАСТЕРОМ. СОЗДАНИЕ ЦЕНТРА КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ

Аппельганц А.Е.

студент Пермского национального исследовательского политехнического университета,
Россия, г. Пермь

Паздерина В.А.

студентка Пермского национального исследовательского
политехнического университета,
Россия, г. Пермь

Катаева Т.А.

студентка Пермского национального исследовательского
политехнического университета,
Россия, г. Пермь

В статье представлены результаты сравнения кластерной системы с другими формами объединения предприятия. Выделены основные плюсы создания кластера. Рассмотрена роль создание единого центра управления кластером, его функции и задачи; приведены показатели, характеризующие эффективность деятельности этого органа управления.

Ключевые слова: кластер, промышленный район, центр кластерного развития (ЦКР), синергетический эффект, промышленный район.

Понятие кластер пришло в Россию в 90-ых годах. В переводе кластер (cluster) - это скопление, гроздь, сгусток. В общем смысле кластер-это несколько элементов, находящихся на небольшом друг от друга расстоянии и взаимодействующих друг с другом.

Рассмотрим, как этот термин пришел в экономику. Предпосылки появления этого термина наблюдаются в XIX веке в трудах английского экономиста Альфреда Маршалла [1]. Сам термин «кластер» Альфред не применял, он называл это «локализованная промышленность» и «промышленные районы». Он заметил, что в некоторых случаях малые и средние организации, сосредоточенные на одной территории способны конкурировать с крупными заводами. В экономике такой результат называют «синергетическим эффектом», подробно о котором я расскажу ниже. Это связано с тем, что любой производственный процесс включает в себя несколько стадий. Иногда целесообразнее сделать так чтобы эти стадии проходили на одном заводе, а иногда лучше обеспечить их протекание в разных малых компаниях. Но при этом все они должны находиться в непосредственной близости друг к другу. Вместе с тем Маршалл выделил 3 фактора, которые стали основой для созданию промышленного района:

1. Общий рынок квалифицированной рабочей силы;
2. Торговля между фирмами внутри района (как правило, на льготных условиях);
3. Разделение труда между фирмами.

Можно сделать вывод, что по Маршаллу кластер – это отраслевая или географическая концентрация предприятий, которая позволяет экономить ресурсы за счет взаимодействия с поставщиками сырья, оборудования и создания внутри отдельных фирм узкоспециализированных работников.

А сам термин «кластер» в описании таких районов начал использовать Гарвардский ученый Майкл Портер. Именно он считается основоположником современной кластерной теории, так как Портер не просто предложил новый термин, а обозначил новый объект государственной политики по повышению государственной конкурентоспособности. Он смещает акцент от географического объединения фирм к их кооперации и в то же время усилению конкурен-

ции между ними. Это приводит к стимулированию инновационной деятельности, а также к выгодам, которые достигаются при объединении компаний.

По мнению Майкла Портера, кластер [2] – это группа взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Понятие «кластера» Альфреда Маршалла и Майкла Портера дополняют друг друга. На основании них можно определить кластер как совокупность компаний, (поставщиков, производственных центров, сбытовых компаний, органов власти и др.) расположенных на одной территории, действующих в определенной сфере и взаимодействующих друг с другом для достижения синергетического эффекта. Когда речь идет об инновационном кластере, в его состав обязательно должен входить научный центр.

Стоит выделить главный плюс кластера по сравнению с другими формами объединения компаний, это достижение синергетического эффекта, который уже упоминался.

Синергетический эффект в экономике – это результат деятельности группы компаний, который в значительной степени превосходит суммарный результат их деятельности, когда они не взаимодействуют между собой.

Условиями для достижения синергетического эффекта являются:

- Разделение труда (позволяет увеличить качество продукции, каждая компания сосредотачивается на том, в чем специализируется);
- Локальное местонахождение компаний (уменьшение транспортных расходов);
- Льготные условия взаимодействия (уменьшение стоимости контрактов в связи с долгим сотрудничеством);
- Общие трудовые ресурсы и т.д.

Выполнение этих условий положительно скажется на функционировании компании. Существенно снизится себестоимость продукции, что позволит вести более гибкую ценовую политику; а качество производимого товара станет на порядок выше, что увеличит рыночную конкурентоспособность компаний, входящих в кластер.

Принимая во внимание информацию выше, нетрудно сделать вывод о том, что именно эти факторы являются основополагающей причиной для объединения компаний и создания кластеров.

Теоретически, становясь участником кластера, вы приобретаете ряд существенных преимуществ: инвестиционную привлекательность, уменьшение издержек, повышение конкурентоспособности и многое другое. Однако, на практике все обстоит иначе. В кластерах огромную роль играет система отношений между ее участниками, а любая система нуждается в контроле.

В каждом кластере подразумевается наличие центра кластерного развития (ЦКР), который занимается распределением поступающих экономических ресурсов, а также осуществляет контроль над реализацией кластерных проектов.

В настоящее время в большинстве случаев функции этого центра выполняют муниципальные органы власти субъекта. Поэтому возникает вопрос: насколько это рационально?

У каждого из участников кластера свои интересы (Таблица 1) [4]. А значит и пути их достижения, тоже будут разные. Вернемся к выше поставленному вопросу. Стоит ли отдавать власть одному из участников кластера? Насколько это целесообразно? Не ущемляет ли это интересы других участников?

На наш взгляд, было бы ошибочным наделять такими полномочиями органы местного самоуправления. Они не способны объективно распределять ресурсы и действовать в интересах всего кластера. В статье, опубликованной на сайте «Российская кластерная обсерватория», Игорь Стадник спрашивает Михаила Голанда, заведующего отделом частно-государственного партнерства в инновационной сфере ИСИЭЗ, о том, как компании входящие в кластер распределяют поступающие средства между собой. Михаил ответил, что сами участники денег не получают, как правило, их получает регион в лице администрации города. Отвечая на вопрос о том, на что именно будут распределяться деньги, Михаил Голанд заявил, что на первом месте будет развитие инфраструктуры – жилищной, коммунальной, энергетической, транспортной, и только потом будет осуществляться финансирование исследований и разработок в кластере. Такое распределение ресурсов, как видно из таблицы 2, удовлетворяет потребности органов власти, однако ущемляет интересы других участников. Таким образом, мы считаем необходимым пересмотр роли органов власти, выполняющих функции ЦКР региона.

Но как сделать правильный выбор? Кто будет принимать объективные решения, удовлетворяющие интересы всех участников кластера? Можно было бы создать, совершенно новую отдельную компанию, но на наш взгляд это неразумно, ведь гораздо выгоднее возложить эти обязанности на одного из участников кластера. Как мы уже заметили по результатам анализа таблицы 1, ни один из участников не подходит для этой роли, так как интересы каждого из них зачастую эгоистичны. Поэтому мы предлагаем выделить еще одного участника кластера: научный центр.

Добавим его в таблицу Белоконской:

Таблица 1

Интересы компаний в кластерной системе

Потребности	Интересы			
	предприятий	инвестора	органов власти	Научный Центр
В ресурсах	Обеспечение финансовыми ресурсами	Расширение клиентской базы, аккумуляция денежных потоков предприятий	Рост региональных налогов. Финансирование социальных программ	Приток инвестиций для исследования и разработок, для реализации проектов. Потребность в квалифицированных научных кадрах

В снижении рисков	Развитие инфраструктуры, консалтинговой, инвестиционной, информационной	Гарантия возврата инвестиций	Повышение социальной защищенности населения. Уменьшение безработицы. Повышение доходов населения	Повышения числа реализованных проектов
В увеличении доходов	Повышение рентабельности (общей, активов, инвестиций). Ускорение оборачиваемости и средств	Повышение эффективности использования финансовых ресурсов	Социальная и экономическая эффективность проектов	Экономическая и социальная эффективность
В сохранении и увеличении конкурентных преимуществ	Увеличение своей рыночной доли, рост престижа марки, рост номенклатуры товара.	Повышение репутации инвестора, увеличение капитальной базы	Развитие транспортной, производственной, социально бытовой инфраструктуры. Повышение уровня жизни населения	Развитие и реализация научного потенциала, увеличение конкурентоспособности продукта на рынке.

Проанализировав таблицу, мы приходим к выводу о том, что интересы научного центра в большинстве случаев охватывают интересы других участников кластера. Кроме этого, стоит отметить, что главная цель научного центра, в отличие от первых двух участников (предприятие, инвестор) не извлечение прибыли и не развитие инфраструктуры района, как у органов власти, целью Научного центра является реализация проектов, что совпадает с самой целью создания кластера. Поэтому, вполне логично, что именно Научный центр справится с функциями ЦКР лучше, чем любой из других участников кластера.

Задачей ЦКР является улучшение факторов развития кластера. Так как далее мы будем выделять те факторы на которые способен повлиять ЦКР, все факторы мы разделили на две группы: внутреннее и внешние.



Схема 1. Классификация факторов развития кластера

На внешние факторы компании повлиять не могут. Но в случае кластера возможно изменение некоторых из них. Так, например, налоги. При выполнении государственного заказа, возможно уменьшение налоговой ставки.

Цена на сырье так же относится к внешним факторам. Но кластер подразумевает наличие в нем поставщика сырья, и предприятия кластера будут приобретать его по льготным ценам.

С внутренними факторами все намного проще, на них компании кластера повлиять могут. Положительное влияние на них и будет являться основной задачей Центра кластерного развития.

Не смотря на то, что научный центр, как никто другой, имеет представление о продукте, эти знания нельзя назвать полными. Всегда есть факторы, которые нельзя учесть при теоретическом планировании (например, все издержки производства). В связи с этим необходимо взаимодействие научного центра с другими участниками кластера для решения таких вопросов как финансирование каждого участника, составление проектов и т.д.

Каждый из участников выставит по одному человеку, который будет представлять интересы своей компании на собраниях по решению возникающих вопросов. Последнее слово остается за научным центром.

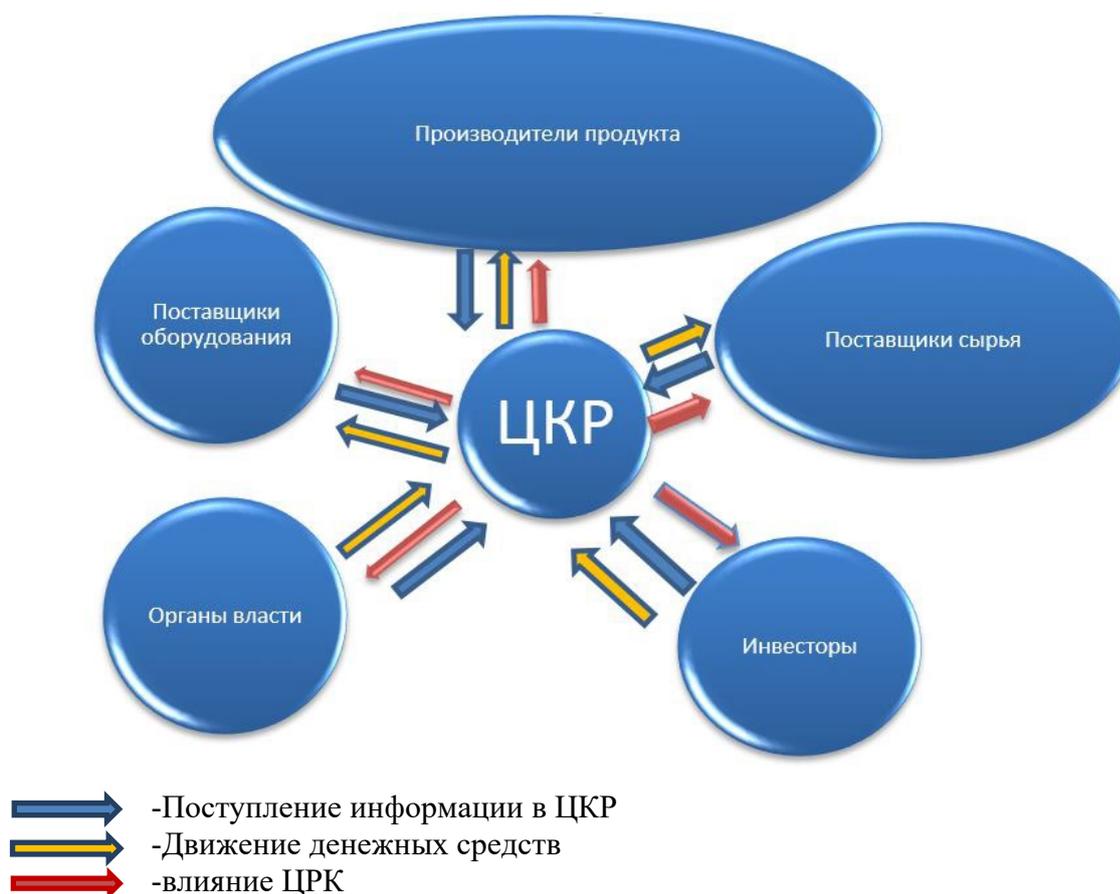


Схема 2. Схема взаимодействия ЦКР с другими участниками кластера и внешней средой

Так как ЦКР мы создаем на базе уже существующего участника, его создание и содержание не потребует существенных материальных затрат.

Эффективность работы этого органа можно оценить методом сравнение показателей эффективности разных периодов (ДО создания ЦКР и ПОСЛЕ).

$$\mathcal{E}_{\text{прошл}} < \mathcal{E}_{\text{наст}}$$

где, $\mathcal{E}_{\text{прошл}}$ - показатель эффективности периода до создания ЦКР;

$\mathcal{E}_{\text{наст}}$ - показатель эффективности в период функционирования кластера.

В качестве показателя эффективности можно рассматривать можно рассматривать рентабельность затрат, рентабельность собственного и заемного капитала, производительность, процент реализованных проектов и т.д. Но для более точной оценки эффективности деятельности ЦКР необходимо учесть как можно больше из них. Поэтому, мы предлагаем принимать за эффективность среднее значение выбранных показателей

$$\mathcal{E} = \frac{\sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i}{n}$$

Подведем итог: Центр кластерного развития способен значительно увеличить эффективность как всего кластера так и каждого предприятия, входящего в него. Путем более эффективного распределения инвестиций, систематизации отношений между участниками, контролем за реализацией проекта и т.д. А создание ЦКР на базе научного центра поможет избежать затрат связанных с его созданием и функционированием.

Список литературы

1. Белоконская Е.Г. «Проектное управление и финансирование промышленно-территориальных кластеров». Опубликовано в журнале: «Известия высших учебных заведений. Серия: экономика, финансы и управление производством». [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15214909>
2. Домбровский М.А. «Методологические проблемы экономической кластеризации». Опубликовано в журнале «Проблемы современной экономики, N 2 (38), 2011». [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3623>
3. Костенко Е.Д. «Современные тенденции государственного управления инновационными кластерами» [Электронный ресурс] Режим доступа URL: [http://www.hse.ru/data/2013/05/28/1284957633/ВКР Костенко Е.Д. 28 мая.docx](http://www.hse.ru/data/2013/05/28/1284957633/ВКР%20Костенко%20Е.Д.%2028%20мая.docx)
4. Ухорева Н.М. «Особенности современной теории и методологии оценки промышленных кластеров». Опубликовано в журнале «Вестник Томского Государственного Университета» [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=11679116>

ОПЫТ ВЕДУЩИХ СТРАН ЕВРОПЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Арбузов Д.А.

аспирант кафедры менеджмента и маркетинга
Курского института менеджмента, экономики и бизнеса,
Россия, г. Курск

В статье рассматривается опыт Европейского союза и Великобритании в регулировании обеспечения продовольственной безопасности. Заимствование эффективных инструментов государственного вмешательства в обеспечение продовольственной безопасности позволит улучшить текущую ситуацию на продовольственных рынках России и поддержании национальной безопасности в частности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, государственное регулирование, продовольственный рынок, протекционизм.

В двадцать первом веке все страны являются более интегрированными в мировом сообществе. Уже нельзя представить современный мир без какого-либо его отдельного участника, потому так экономические решения, принимаемые в одной стране, влияют и на другие страны. Это касается экономики, политики, культуры и науки. Подобное затрагивает и продовольственную безопасность, проблемы которой могут перекинуться из одной страны на весь мировой продовольственный рынок. Известны случаи, когда неурожай зерна или риса в одной стране приводил к скачкам мировых цен, что в свою очередь оказывало влияние на покупательную способность жителей других стран.

Формулировка термина продовольственной безопасности окончательно была утверждена в документах ФАО в 1996 году: «Продовольственная безопасность, на индивидуальных, семейных, национальных, региональных и глобальных уровнях, существует тогда, когда все люди в каждый момент времени

имеют физический и экономический доступ к достаточной в количественном отношении безопасной пище, необходимой для ведения активной и здоровой жизни» [3].

Развитые страны, равно как и развивающиеся сталкиваются с одними и теми же проблемами в области обеспечения продовольственной безопасности. Однако, исходя из кондиций своих экономик и природных факторов, прибегают к различным инструментам в решении данного вопроса. Примеры зарубежных стран в мерах по обеспечению продовольственной безопасности могут являться важнейшими источниками идей, на которые стоит полагаться при развитии и совершенствовании отечественной системы продовольственной безопасности. Именно поэтому необходимо учесть опыт других стран в решении продовольственных проблем. Целесообразно использовать опыт ведущих стран Европы, так как по экономическому потенциалу они больше подходят для сравнения с Россией.

В то время как в мире правительства стран занимаются вопросами обеспечения продовольственной безопасности лишь в национальном масштабе, то в Европейском союзе данная проблема рассматривается на континентальном уровне. Здесь сельское хозяйство рассматривается как целостная отрасль, которая связана с экономической, экологической, социальной и культурными сферами жизни населения, отсюда возникает необходимость в высокой степени протекционизма агропромышленного сектора, в чем собственно и заключается политика Европейского союза. Данная политика направлена на увеличение производительности в сельском хозяйстве, физической и экономической доступности продовольственных товаров, поддержании высокого качества продуктов питания, организацию стабильности на продовольственных рынках и в целом обеспечении необходимого уровня жизни в странах-членах ЕС. Все это осуществляется за счет таких инструментов как установление цен, рыночное вмешательство, ограничение ввозимых продовольственных продуктов согласно условиям ВТО.

В Европе существует комиссия, которая устанавливает гарантированные цены на важные продовольственные продукты. Суть этого заключается в интервенционных закупках государства, финансируемых из бюджета ЕС. Таким способом агропроизводителям, в первую очередь малым и средним, обеспечивается закупочная цена и, соответственно, прибыль.

Помимо этого Евросоюз использует механизм квотирования производства продовольственных товаров, в первую очередь для молока и сахара, за счет чего достигается оптимальный объем производства продовольствия по приемлемым для потребителя ценам. Также в Евросоюзе существует система экспортных субсидий на продовольственные товары, которая помогает снижать себестоимость продукции до мирового уровня: «Субсидирование экспорта поддерживает нерентабельное, с точки зрения мировых цен, сельскохозяйственное производство, прежде всего продуктов мясомолочной отрасли и сахара, как наиболее значимых товаров для здорового и сбалансированного питания европейского потребителя. За каждую экспортированную единицу изделия европей-

ский фермер получает компенсацию из Европейского социального фонда ориентации и гарантирования сельского хозяйства» [2].

Одним из видов субсидирования в ЕС является система единых выплат, которая дает фермерам право свободного выбора в выращивании культур: «Единая выплата фермерам выплачивается независимо от объема произведенной продукции и на начало 2009 г. она составила около 300 евро за гектар для 15 старых стран ЕС и около 180 евро – для 12 новых. Кроме того, с 1 января 2010 г., согласно решению о введении единой сельскохозяйственной выплаты, каждая страна, в рамках выделяемого из бюджета ЕС финансирования, может направить до 10% средств на помощь агропроизводителям в экономически неблагоприятных и экологически чувствительных районах» [2].

Страны Евросоюза помимо тарифных ограничений используют системы стандартов безопасности продуктов питания, позволяющие контролировать качество продовольствия на всех ступенях производства, запрещать ввоз продовольственной продукции, несоответствующей требованиям и являющейся вредной для здоровья людей. Данные стандарты были опубликованы в Белой книге по безопасности пищевых продуктов.

Иная картина наблюдается в Великобритании. Согласно Департаменту окружающей среды, продовольствия и сельского хозяйства Великобритании, Великобритания в настоящее время довольствуется высоким уровнем национальной продовольственной безопасности. Хотя страна не является самообеспеченной, зато она в состоянии получать доступ к пище на мировом рынке, которая нужна британцам. В настоящее время Великобритания на 60% обеспечивает себя всеми продуктами питания и на 74% обеспечивает себя продуктами, которые могут быть произведены внутри стране. Эти значения являются относительно высокими по историческим меркам. Самообеспеченность Великобритании достигла своего пика в 1980-х годах и с тех пор сокращалась, но оставалась выше, чем в военный период. Очень высокая самодостаточность 1980-х и 1990-х годов на уровне 80-90% была вызвана увеличением производства продуктов питания с помощью прямых субсидий производителям. В 2006 году стоимость экспорта продовольственных товаров составил 10,5 миллиардов фунтов стерлингов. Объемы экспорта молочных продуктов резко возросли и в 2006 году составили 621 000 тонн. В 2006 году Великобритания экспортировала 2,1 миллиона тонн немолотой пшеницы. В течение многих лет Великобритания экспортировала больше баранины в страны ЕС, чем импортировала: в 2006 году показатель экспорта составил 86,3 тыс. тонн [1].

С 1987 г. аграрная политика Великобритании постоянно изменялась, что сказывалось на производительности фермерских хозяйств. В 1995 г. реформа МакШарри изменила систему субсидирования сельского хозяйства путем перехода выплат по поддержке рыночных цен к прямым выплатам. В 2005 г. реформа Фишлера объединила все выплаты в одну единую: «Единая фермерская выплата состояла из двух компонентов: исторического элемента и региональной зональной выплаты. Все дотации, которые до этого напрямую выплачивались фермерскому хозяйству, были просуммированы и названы «историческим элементом». Причем для каждого фермерского хозяйства предусмотрен свой

размер исторического элемента. К нему добавляется региональная зональная выплата, которая отражает тип земли хозяйства» [4].

Обобщая рассмотренный опыт ведущих стран запада в области обеспечения продовольственной безопасности, можно судить о наличии того факта, что государство играет огромную роль с помощью различных экономических инструментов. Наиболее часто употребляемыми инструментами являются регулирование продовольственных цен, а также протекционистские меры в виде установления импортных квот и пошлин. Помимо этого используются такие меры как контроль системы запасов продовольственных товаров и льготных сельскохозяйственных кредитов, система налоговых льгот сельскохозяйственным производителям, система контроля качества продуктов питания, привлечение иностранных инвестиций в сельское хозяйство, дотирование транспортных издержек, экспортные субсидии.

Список литературы

1. Department for Environment Food & Rural Affairs. [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.defra.gov.uk
2. Ерасова, Е.А. Опыт ЕС в обеспечении продовольственной безопасности [Текст] // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2009, - №6. - с. 67-72
3. Сайт продовольственной и сельскохозяйственной организации объединенных наций. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.fao.org/home/ru/>
4. Франке Дж.Р. Аграрная политика Великобритании [Текст] // Регион: экономика и социология. 2007, - №4, - с. 207-214

ЗНАЧЕНИЕ УЧАСТИЯ РОССИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА С ДРУГИМИ СТРАНАМИ

Бамматов Д.А.

аспирант кафедры налогов и денежного обращения
Дагестанского государственного университета,
Россия, г. Махачкала

В статье рассматриваются процессы глобализации экономики развивающихся стран и необходимость разработки обновленной стратегии взаимоотношений России с этими странами с учетом внешнеполитических и внешнеэкономических интересов. Одним из направлений этой стратегии может стать участие в международных региональных банках развития.

Ключевые слова: глобализация, развивающиеся страны, интеграция, региональные банки развития.

Процессы глобализации мировой экономики уже давно стали объективным фактором и глубже проникают в экономику России и других развивающихся стран. Глобализация проявляется в интеграции мировых рынков и региональных экономик и содействует экономическому подъёму, внедрению инноваций и управленческих технологий [3, с. 5].

Новым фактором в развитии глобальной экономики и международных отношений XXI в. становятся экономики стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). После вхождения в эту группу ЮАР все чаще говорят о странах БРИКС, которые способны выступить новым центром экономической силы в мире. Такая перспектива прогнозируется экспертами на основе показателей ожидаемой динамики экономического роста, повышении производительности труда и изменения отраслевой структуры этих стран в мировом хозяйстве [4, с. 272].

На протяжении последних десятилетий наблюдается тенденция некоторого ослабления роли стран Запада и усиления значения развивающихся стран в мировой экономике. Не приходится сомневаться, что в целом развивающиеся экономики будут расти быстрее развитых, а их позиции в мировом хозяйстве усилятся. Поэтому усиление сотрудничества России с развивающимися странами открывают для нашей страны большие возможности [2, с. 57].

В первую очередь это касается стран Азиатско-Тихоокеанского региона. На них приходится порядка 50% мирового ВВП и 40% мировой торговли. Ведущие страны АТР обладают собственными или адаптированными западными технологиями, которые могли бы быть использованы в нашей стране. Россия в свою очередь имеет опыт сооружения крупных промышленных и энергетических объектов в странах региона. Развитие связей со странами АТР может способствовать экономическому подъему районов Сибири и Дальнего Востока. Немаловажное значение имеет также восстановление былых экономических связей со странами Африки и Латинской Америки.

К сожалению, современный объем и структура деловых связей России с развивающимися странами во многом отражают ее производственный, финансовый и научно-технический потенциал, который не соответствует требованиям XXI века и характеризуется слабостью конкурентных позиций российской экономики в целом и экспортного сектора, в частности. Речь идет о низком уровне предпринимательской культуры российского бизнеса, его неспособности (за исключением узкого круга предприятий и организаций) выступать на мировых рынках с использованием современных форм и методов внешнеэкономической деятельности; о недостаточности кредитно-финансовой государственной поддержки экспортно-импортных операций и инвестиционных проектов за рубежом. Выход российских экспортеров товаров, услуг, капиталов на рынки развивающихся стран сопряжен с рядом проблем. В их числе недостаточная информированность об условиях функционирования местных рынков, незнание специфики рисков, отсутствие механизмов защиты своих интересов в конфликтных ситуациях [5, с. 205].

Поэтому в современных условиях назрела необходимость разработки обновленной стратегии взаимоотношений России со странами Азии, Африки и Латинской Америки с учетом внешнеполитических и внешнеэкономических интересов России и, в равной степени, национальных интересов каждой из развивающихся стран [1, с. 194]. Одним из направлений новой стратегии взаимоотношений России с развивающимися странами может стать ее участие в международных региональных банках развития, в частности, в Азиатском, Африкан-

ском и Межамериканском банках развития. С учетом развивающихся отношений России с развивающимися странами реализация данного направления не только будет способствовать продвижению российского экспорта в страны Азии, Африки и Латинской Америки, но и позволит укрепить ее долгосрочные политико-стратегические интересы в развивающихся странах, расширить возможности своего участия в реформировании международных финансовых отношений.

Список литературы

1. Дейч, Т. Л. Африка в современном мире и российско-африканские отношения. М.: Институт Африки РАН, 2001.
2. Загашвили, В. С. Развивающиеся страны во внешнеэкономических приоритетах России // Международные процессы. 2009. Т. 7. № 19.
3. Соболев, О. С. Процессы глобализации мировой экономики и их влияние на ВВП развивающихся стран, России и агропродовольственный рынок // Никоновские чтения. 2011. № 16.
4. Сорокина, А. Ю. Прямые и иностранные инвестиции стран БРИКС: место и роль России // Теория и практика общественного развития. 2013. № 2.
5. Школяр, Н. А. Международные региональные банки развития и перспективы сотрудничества с ними России : дис. ... д-ра экон. наук. М., 2004.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ ВНЕДРЕНИЯ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Барбашова С.А.

доцент кафедры «Экономика и финансы»
Пензенского филиала ФГОБУ ВПО

«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
канд. экон. наук,
Россия, г. Пенза

В статье приводятся основные инновационные направления в растениеводстве, а также пример их эффективного освоения. Внедрение и использование ресурсосберегающих технологий является фактором повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: эффективность производства, повышение эффективности, интенсификация производства, ресурсосберегающая технология, модернизация, минимизация затрат, инновационное развитие, управление процессом внедрения

Внедрение новых производственных технологий следует считать основным направлением инновационного развития сельского хозяйства. Технологическая модернизация земледелия является основным фактором повышения эффективности всего сельского хозяйства и должна быть направлена на внедрение ресурсосберегающих технологий.

В мировой практике в области разработки новых технологий для растениеводства следует выделить следующие направления:

- технологии с преимущественным использованием многооперационных сельскохозяйственных машин и орудий, что позволяет минимизировать затраты на обработку почв, уход за посевами и уборку урожая;

- новые технологии управления продукционным и средообразующим потенциалом агроэкосистем и агроландшафтов на основе дифференцированного использования ресурсов и применения средств агрокосмического и позиционного зондирования (адаптивное растениеводство);

- для каждой подотрасли растениеводства и видов культур разрабатываются зональные технологии, соответствующие трем основным критериям: ресурсосбережение, экологическая безопасность, экономическая целесообразность (повышение конкурентоспособности);

- для обеспечения защиты растений разрабатываются современные методы мониторинга и прогноза фитосанитарной обстановки в регионах. Основой проведения мониторинга являются закономерности изменения видового разнообразия и динамики численности вредных объектов сельскохозяйственных культур, цикличность их появления в определенном регионе и особенности экспансии;

- перспективное направление защиты растений – применение технологий охраны и использования биологических средств (энтомофагов, энтомопатогенов), в том числе и в сочетании с традиционными средствами химической защиты.

Комплексный подход к управлению процессом внедрения ресурсосберегающих технологий предусматривает системную работу по всем направлениям внедрения ресурсосбережения: оптимизация производственной структуры, совершенствование технологической системы предприятия, модернизация материально-технической базы производства и применение современных организационно-управленческих инноваций. Только в этом случае предприятие может рассчитывать на получение синергетического эффекта, выражающегося в сохранении и возобновлении природных ресурсов; экономии трудовых, материальных и финансовых ресурсов; повышении плодородия почвы и урожайности культур; повышении эффективности и устойчивости производства.

Выбор приоритетов инновационной деятельности в сельском хозяйстве должен осуществляться на региональном уровне и учитывать не только природно-климатические, экономические и социальные факторы, но и особенности институциональной среды, особенно неформальных институтов, специфичных не только на уровне отдельных регионов, но и сельских районов.

Несколько лет в ТНВ «Пугачевское» Пензенской области успешно применяется ресурсосберегающая технология – безотвальная обработка почвы и минимизация других технологических приемов, позволяющая экономить труд и энергоресурсы, предохранять земли от водной и ветровой эрозии.

ТНВ «Пугачевское» – среднее по размерам территории (7391 га общей земельной площади, в том числе 6324 га пашни) и производства сельскохозяй-

ственное предприятие зернового направления с развитым молочным скотоводством. Сравнительный анализ производства зерна по обычной технологии, применяемой на территории региона и технологии с применением ресурсосберегающей технологии в хозяйстве показал улучшение по всем основным показателям: урожайность, валовой сбор, себестоимость 1ц, прибыль от реализации зерна, уровень рентабельности.

Так, уровень рентабельности производства зерна в ТНВ «Пугачевское» в 2010г. был выше – в 4,6 раза, в 2011 г. – 4,4 раза, чем в среднем по сельскохозяйственным организациям Пензенской области.

Таким образом, основным направлением повышения эффективности использования материально-технических ресурсов в сельском хозяйстве является всемерная интенсификация производственных процессов. Повысить эффективность сельскохозяйственного производства и конкурентоспособность продукции можно только при закупке современной ресурсо- и энергосберегающей техники, позволяющей одновременно применять новые интенсивные технологии возделывания сельскохозяйственных культур и выращивания животных.

Список литературы

1. Барбашова, С.А. Инновационная активность Пензенской области / С.А. Барбашова, О.С. Дудкова // Федерация. - 2010.- №9-10. – С. 52-53
2. Барбашова, С.А. Повышение эффективности сельскохозяйственных предприятий с учетом мирового опыта интенсификации производственных процессов/ С.А. Барбашова, А.С. Чигров // Инновации и инвестиции. – 2013.- №1.- С.57-59.

ПРАВОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Бембеева В.В.

магистрант кафедры управленческого и финансового учета и отчетности Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Россия, г.Санкт-Петербург

В статье рассмотрено влияние правовых взаимоотношений на учет импортных операций. Показано влияние базисных условий поставки Инкотермс - 2010 на заключение внешнеэкономических контрактов, поскольку они вносят юридическую определенность при заключении международных контрактов.

Ключевые слова: Учет импортных операций, Инкотермс – 2010, внешнеэкономическая деятельность, базисные условия поставки, контракт.

Современный период времени характеризуется тем, что практически все экономики стран мира интегрированы в международное разделение труда и вытекающие отсюда экономические отношения. Эти экономические отношения в основном сосредоточены в международной торговле товарами и услугами. Одним из важнейших направлений внешнеэкономической деятельности является импорт. Импорт предполагает ввоз товара на территорию Российской Федера-

ции без обязательства об обратном вывозе [3, ст. 2]. Импорт относится к внешнеторговым операциям, которые проводятся в особом порядке.

Хозяйствующие субъекты, стремящиеся расширить рамки своей деятельности за пределы Российской Федерации, встречают на своем пути трудности, связанные незнанием правил экспорта-импорта товаров и услуг, порядка проведения валютных операций при экспорте-импорте, процедуры выхода на мировой рынок. Важным направлением является налогообложение внешнеэкономической деятельности.

Следует отметить, что внешнеэкономическая деятельность, являясь предпринимательской деятельностью, несет в себе повышенную долю рисков в силу ряда ее особенностей. Основные принципы регулирования импорта товаров, работ, услуг, интеллектуальной деятельности определяет Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности» от 08.12.2003г. №164-ФЗ [3].

Действующее законодательство определило следующие способы поставки иностранных товаров на российский рынок:

- импорт по прямому внешнеторговому контракту, заключенному российской организацией с зарубежным поставщиком;
- импорт по договору поручения, комиссии, агентирования, заключенному российской организацией с российским посредником;
- импорт по договору консигнации, заключенному российским посредником с зарубежным поставщиком, и др.

Существенные отличия между этими способами определяются порядком перехода к импортеру права собственности на ввезенные товары, финансированием расходов по их получению, ведением расчетов с зарубежными поставщиками. Это отражается в заключаемом контракте, согласуемом с международными правилами толкования торговых терминов Инкотермс. Правила Инкотермс впервые были разработаны в 1936 году Международной торговой палатой для упрощения заключения международных сделок по купле-продаже товаров. В настоящее время действуют правила, пересмотренные в 2010 году [2]. По сути Инкотермс представляют собой базисные условия поставки товаров через таможенные границы, на которые участники внешнеторговой сделки могут опираться при заключении контракта.

Следует отметить, мы разделяем точку зрения тех авторов [1, с. 56], которые полагают, что рассматривать Инкотермс как сборник торговых обычаев неправильно. Правильнее рассматривать Инкотермс как доказательство существования самого обычного правила.

Инкотермс определяет базисные условия поставок в разрезе 4 групп, расположенных по возрастанию обязательств продавца по отношению к покупателю в вопросе доставки товара. Они приведены в таблице № 1.

Таблица 1

Распределение между продавцом и покупателем расходов по доставке и таможенной «очистке» импортных товаров в соответствии с базисными условиями поставки «Инкотермс 2010» [2]

Группа	Условия поставки	Уплата таможенных платежей при вывозе	Оплата услуг по погрузке товаров на транспортное средство	Оплата услуг основного транспорта	Оплата услуг по выгрузке товаров с основного транспорта	Уплата таможенных платежей при ввозе
Е Отгрузка	EXW	Импортёр	Импортёр	Импортёр	Импортёр	Импортёр
F Основная перевозка не оплачена	FCA	Экспортёр	Импортёр	Импортёр	Импортёр	Импортёр
	FAS	Экспортёр	Импортёр	Импортёр	Импортёр	Импортёр
	FOB	Экспортёр	Экспортёр Импортёр	Импортёр	Импортёр	Импортёр
С Основная перевозка оплачена	CFR	Экспортёр	Экспортёр	Экспортёр	Импортёр	Импортёр
	CIF	Экспортёр	Экспортёр	Экспортёр	Импортёр	Импортёр
	CPT	Экспортёр	Экспортёр	Экспортёр	Импортёр	Импортёр
	CIP	Экспортёр	Экспортёр	Экспортёр	Импортёр	Импортёр
D Доставка	DAT	Экспортёр	Экспортёр	Экспортёр Импортёр	Импортёр	Импортёр
	DAP	Экспортёр	Экспортёр	Экспортёр	Экспортёр	Импортёр
	DDP	Экспортёр	Экспортёр	Экспортёр	Экспортёр	Экспортёр

Следует подчеркнуть, что для импортёра импортная сделка никогда не является итоговой операцией. Для конкретного хозяйствующего субъекта конечной целью импортной операции является извлечение прибыли. Таким образом, можно сделать вывод, что руководству компаний, при принятии решения об импорте товара необходима детальная информация бухгалтерского учета о формируемых расходах и доходах по импортным сделкам. При построении системы учета по импортным сделкам нужно учитывать особенности влияния правового, таможенного и валютного законодательства на организацию и методологию бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009 – с.56.
2. <http://fin-buh.ru/text/62320-1.html>
3. ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ.

КАДРОВАЯ РАБОТА КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Богадуров Р.Н.

доцент кафедры «Сервис» ИСиТ (филиал) ДГТУ в г. Пятигорске,
канд. экономических наук, профессор РАЕ,
Россия, г. Пятигорск

Мезенцева А.В.

доцент кафедры «Сервис» ИСиТ (филиал) ДГТУ в г. Пятигорске,
канд. экономических наук, профессор РАЕ,
Россия, г. Пятигорск

В статье рассматривается практическое осуществление кадровой политики на всех уровнях хозяйственного руководства. Осуществляется формирование производственных коллективов, обеспечивающих высокое качество кадрового потенциала которые являются факторами эффективности производства и конкурентоспособности продукции.

Ключевые слова: эффективности производства, кадровая работа, кадровый маркетинг, управление персоналом.

В условиях рынка резко возрастает роль эффективности всех процессов, из которых складывается производство продукции. Необходимо активизировать все имеющиеся в этой сфере резервы, которым ранее уделялось недостаточно внимания. Одной из таких областей является работа с персоналом [1, с. 20].

Результаты деятельности многих предприятий и накопленный опыт их работы с кадрами показывают, что формирование производственных коллективов, обеспечение высокого качества кадрового потенциала являются решающими факторами эффективности производства и конкурентоспособности продукции. Проблемы в области управления персоналом и повседневная работа с кадрами, по оценке специалистов, в ближайшей перспективе будут постоянно находиться в центре внимания руководства. В будущем, с развитием научно-технического прогресса, содержание и условия труда приобретут большее значение, чем реальная заинтересованность [2, с.6].

По мнению Г.Г. Зайцева, в процессе анализа кадровой работы, как процесса, выделяются следующие этапы этой деятельности:

а) Разработка кадровой политики. Её можно подразделить на стадии: общегосударственная и внутрипроизводственная.

На первой, устанавливаются основы работы с персоналом, разрабатываются типовые структуры предприятий, принципы и критерии подбора и перемещения работников, методика оценки эффективности их использования и контроля за ходом этой работы – общие для всей экономики. Эта работа осуществляется законодательными органами и правительственными комитетами и ведомствами.

Внутрипроизводственный аспект означает преломление общегосударственных разработок, применительно к условиям предприятий и фирм, разработку в их рамках внутренних принципов осуществления работы с персоналом; внутренняя кадровая политика может охватывать и моменты, не учитываемые на государственном уровне.

б) Непосредственно работа с кадрами – практическое осуществление кадровой политики на всех уровнях хозяйственного руководства. Основная тяжесть этой работы падает на предприятия и организации. В последнее время

часть этих функций осуществляется на региональном уровне – подбор рабочих и инженерно-технических работников, частично – подготовка рабочих кадров и кадров специалистов и т.п. На долю региональных ведомств приходится контроль за ходом этой работы и, частично, участие в подборе, подготовке и переподготовке руководящих кадров.

в) Совершенствование форм организации труда и производства, разработка структур конкретных предприятий, установление прав и обязанностей отдельных работников и подразделений, улучшение документооборота, мотивация и организация трудового процесса.

г) Организация собственно кадровой администрации [3, с.12].

В отличие от Г.Г. Зайцева, В.В. Травин и В.А. Дятлов предлагают свой вариант содержания кадровой работы. По их мнению, содержание социально-экономической основы кадровой работы, ориентированной на будущее, составляет следующее:

1. непрерывное последовательное планирование;
2. сравнение существующих и перспективных требований к вакантным должностям и кадровому составу;
3. профессиональный кадровый маркетинг в университетах и других высших учебных заведениях;
4. количественное и качественное планирование должностей персонала;
5. структурирование и планирование расходов на персонал;
6. регулярное представление информации о стратегии и деятельности предприятия;
7. введение в специальность;
8. повышение квалификации, в рамках которого, наряду с актуализацией профессиональных знаний, предусматривается проведение методического и социального обучения;
9. стабильные структуры окладов;
10. гибкая система начислений и надбавок и др. [3, с.12].

Социально-экономическое значение кадровой работы в условиях рыночной экономики, делают выводы В.В. Травин и В.А. Дятлов, существенно изменяется, и она перестает быть только организационно-административной работой.

Управление персоналом приобрело новое экономическое и социальное значение. Кадровая работа, заключают авторы, становится основой для все более эффективного использования трудовых ресурсов предприятия – одного из важнейших источников процветания любой организации [4, с.110].

Кадровая политика – генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание ответственного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации [4, с.110].

Роль кадровой политики в российских организациях возросла. Это вызвано, по его мнению, коренными изменениями социальных и экономических условий, в которых они (организации) ныне действуют. Ранее политика управления персоналом сводилась, в основном, к приему и увольнению работников, оформлению кадровой документации.

Сейчас основными требованиями, которые предъявляются кадровой политике, пишет В.А. Дятлов, являются:

1. разработка системы научно-обоснованного изучения способностей и склонностей работников, их профессионального и должностного продвижения в соответствии с деловыми и личностными качествами;

2. широкое внедрение целенаправленной подготовки нужных для организации работников;

3. активизация деятельности кадровых служб по стабилизации трудовых коллективов, повышению их трудовой и социальной активности;

4. переход от преимущественно административно-командных методов управления кадрами к использованию экономических, социальных и нравственно-психологических стимулов;

5. организация участия трудящихся в управлении, взаимодействие с представителями трудящихся, связь с общественностью [3, с.133].

Целью кадровой политики является создание системы управления кадрами, базирующейся, в основном, не на административных методах, а на экономических стимулах и социальных гарантиях, ориентированных на сближение интересов работника с интересами организации в достижении высокой производительности труда, повышении эффективности производства, получении наилучших экономических результатов организациями и отраслью в целом.

Это означает, в области работы с кадрами наступает новый период, характеризующийся возрастанием внимания личности работника и поиском новых стимулов [3, с.133].

По мнению Г.Г. Зайцева, цели кадровой политики вытекают из организационных целей в целом. Эти цели отражают социальную ответственность организации. Эта социальная ответственность распространяется не только на то, что связано с потребителями продукции, с ее производителями и акционерами, но и включает ответственность перед регионом и обществом. Создание возможностей для приема на работу большего числа претендентов, обеспечение нормальной трудовой среды, формирование условий для финансовой безопасности – вот, как считает Г. Г. Зайцев, некоторые пути, используя которые предприятие сможет проводить в жизнь идею большей социальной ответственности.

Цели кадровой политики Г. Г. Зайцев формулирует следующим образом:

- а) безусловное выполнение, предусмотренных Конституцией, прав и обязанностей граждан в трудовой области: соблюдение государственными органами и отдельными гражданами положений законов о труде и профессиональных союзах, КЗоТа, положений о предприятии и предпринимательской деятельности, типовых правил внутреннего распорядка и других документов;

- б) подчиненность всей работы с персоналом задачам бесперебойного и качественного обеспечения основной хозяйственной деятельности требуемым

числом работников, необходимого профессионально квалифицированного состава:

в) рациональное использование кадрового потенциала, имеющегося в распоряжении предприятия;

г) формирование и поддержание работоспособных, дружных, стабильных производственных коллективов, разработка методологии и методики организации трудового процесса;

д) разработка критериев и методики подбора, обучения, оценки и расстановки руководящих и квалифицированных кадров, подготовки и повышения квалификации остальной части работающих, развития их гражданского самосознания и всестороннего развития личности;

е) разработка научной теории управления персоналом, принципов и методов определения социального и экономического эффекта от мероприятий, входящих в этот комплекс [1, с.21-22].

В ходе формирования кадровой политики, пишет Т.Ю. Базаров, в идеальном случае, должно происходить согласование следующих аспектов:

1. разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетов, целей;

2. организационно-штатная политика – планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, назначения, создания резерва, перемещения;

3. информационная политика – создание и поддержка системы движения кадровой информации;

4. финансовая политика – формирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда;

5. политика развития персонала – обеспечение программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации;

6. оценка результатов деятельности – анализ соответствия кадровой политики и стратегии организации, выявление проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала.

7. Что же касается задач кадровой политики, то и А.Я. Кибанов, и В.А. Дятлов, и В.В. Травин, и Г.Г. Зайцев с Т.Ю. Базаровым, и другие авторы считают, что кадровая политика, содействуя достижению наибольшей эффективности организации, включает следующий перечень важнейших, на их взгляд, задач:

1. эффективно использовать мастерство и возможности каждого работника;

2. обеспечивать организацию высококвалифицированными и заинтересованными работниками;

3. создать в организации условия для наиболее полного удовлетворения её персонала своей работой, в которой он может достичь максимального самовыражения;

4. развивать и поддерживать на высоком уровне качество жизни, которое делает работу в этой организации желанной;

5. стимулировать и поддерживать стремление каждого работника к сохранению хорошего морального климата в коллективе;

6. поддерживать среди работников стремление к достижению общей выгоды (целей) своего коллектива.

Существуют и другие задачи, а также различные пути их решения. Но по общему признанию руководства большинства российских организаций, перечисленные выше положения должны проходить красной нитью через всю деятельность управления персоналом в современных условиях [5, с. 137].

Список литературы

1. Зайцев Г.Г. Управление персоналом. Часть I: Учебное пособие – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 1998. – с. 20.

2. Савицкая Г.В. Кадры управления: подбор и оценка; учебное пособие: 4-е издание, переработанное и дополненное. – Минск: ООО «Новое знание», 2003. – с.6.

3. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента. – М.: Дело, 2004. – с. 12.

4. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / под редакцией А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2002 – с. 110.

5. Дятлов В.А., Кибанов А.Я., Пихало В.Т. Управление персоналом: учебное пособие для студентов экономических вузов и факультетов: под.Ред. Кибанова – М.: «Издательство «Приор», 2004. - С. 13.

ПРИМЕНЕНИЕ МАТРИЦЫ БКГ В ПОРТФЕЛЬНОМ АНАЛИЗЕ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ОАО «ЛУКОЙЛ»

Борисова А.В.

Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики,
Россия, г. Москва

В известной сказке «Алиса в стране чудес» Чеширский кот говорил, что если не знаешь, куда идти, то можно добраться любой дорогой. Именно работа «вслепую» существенно снижает эффективность бизнеса. Поэтому очевидно, что основная задача анализа внутренней среды организации – это не только моделирование бизнес процессов сегодня, но и определение перспективных направлений развития компании. С этой целью в статье дан обзор практического применения портфельного анализа на примере нефтяной компании «ЛУКОЙЛ». В качестве инструмента портфельного анализа применена матрица Бостонской консалтинговой группы.

Ключевые слова: портфельный анализ, ассортиментная матрица, матрица БКГ, сбалансированный портфель, оптимальный портфель, ЛУКОЙЛ.

«Большинство предпринимателей попадают в беду не из-за того, что они не могут решить свои проблемы, а потому, что их просто не понимают»

А. Голдестайн

Портфельный анализ – это инструмент, с помощью которого руководство организации идентифицирует и оценивает свою деятельность с целью вложения средств в наиболее прибыльные или перспективные ее направления или сокращения/прекращения инвестиций в неэффективные проекты. В портфельном анализе компания рассматривается как совокупность самостоятельных бизнес-единиц.

Портфель компании должен быть сбалансирован, т.е. должно быть обеспечено правильное сочетание продуктов, испытывающих потребность в капитале для дальнейшего развития, с хозяйственными единицами, располагающими некоторым избытком капитала.

Главными достоинствами портфельного анализа являются возможность логического структурирования и наглядного отражения стратегических проблем организации, относительная простота представления результатов, акцент на качественные стороны анализа.

В идеале сбалансированный номенклатурный портфель предприятия должен включать:

- 2–3 товара – «Дойные коровы»;
- 1–2 «Звезды»;
- несколько «Трудных детей» в качестве перспективы на будущее;
- небольшое число товаров – «Собак».

Основные принципы формирования оптимального портфеля:

- диверсифицированность портфеля по рискам;
- диверсифицированность портфеля по стадиям жизненного цикла объектов;
- диверсифицированность портфеля по объектам инвестирования и донорам.

Проведем портфельный анализ ОАО «ЛУКОЙЛ» на отечественном рынке с помощью матрицы Бостонской консультационной группы (далее БКГ).

В основе матрицы БКГ лежит модель жизненного цикла товара, в соответствии с которой товар (бизнес-единица) проходит четыре стадии развития: выход на рынок (товар – «трудные дети»), рост (товар – «звезда»), зрелость (товар – «дойная корова») и спад (товар – «собака»).

Для оценки конкурентоспособности отдельных видов бизнеса используют построение двухмерных матриц. Построим матрицу исходных данных для анализа с критериями: темп роста отраслевого рынка, относительная доля рынка (см. табл. 1).

Таблица 1

Объем реализации основных нефтепродуктов компании и их доля на рынке РФ

№	Товар	Объем реализации, млн.		Доля рынка, %	
		г	г	Компания	Конкуренты
		2010 год	2011 год		
1	Бензины	189,00	184,30	18,70	16,20
2	Дизельное топливо	384,40	361,70	17,00	26,40

3	Мазут	175,80	193,70	20,60	32,20
4	Вакуумный газойль	84,00	89,90	54,30	33,60
5	Масла	8,90	10,20	25,40	24,80
6	Прочие	57,90	60,30	26,70	26,90
Суммарный объем реализации		900,00	900,00	100,00	-

На основе данных, приведенных в таблице 1, составим сводную таблицу показателей, необходимых для создания матрицы БКГ (см. табл. 2).

Таблица 2

Показатели положения ОАО «ЛУКОЙЛ» на рынке РФ

Показатель	Товар					
	1	2	3	4	5	6
ОДР (относительная доля рынка)	1,15	0,64	0,64	1,62	1,02	0,99
ТРР (темп роста рынка)	0,98	0,94	1,10	1,07	1,15	1,04
ДОП (процентная доля прибыли в общем объеме выручки), %	20,48	40,19	21,52	9,98	1,13	6,70

Проанализируем показатели в таблице 2 и составим матрицу БКГ для основных нефтепродуктов ОАО «ЛУКОЙЛ», сбываемых на рынке РФ (см. рис.). Темп роста отрасли в 10% и более и относительная доля рынка 1 и выше рассматриваются как высокие.

Темп роста		Наименование	Доля рынка %	Наименование	Доля рынка %
		Высокий (больше 10%)	ТРУДНЫЕ ДЕТИ		ЗВЕЗДЫ
		Мазут	20,6	Масла	25,4
		Прочие	26,7	Вакуумный газойль	54,3
Низкий (меньше 10%)		СОБАКИ		ДОЙНЫЕ КОРОВЫ	
		Дизельное топливо	17,0	Бензины	18,7
		Низкая (меньше 1)		Высокая (больше 1)	
		Относительная доля рынка			

Рис. Матрица БКГ для нефтепродуктов ОАО «ЛУКОЙЛ» на рынке РФ

Из матрицы БКГ следует, что ОАО «ЛУКОЙЛ» имеет сбалансированный номенклатурный портфель. Это объясняется наличием двух товаров в стадии «Трудные дети»: мазут и прочие номенклатурные единицы, двух товаров в ста-

дии «Звезды»: масла и вакуумный газойль, и по одному товару в стадии «Дойные коровы»: бензин и в стадии «Собаки»: дизельное топливо. Такое распределение товаров по стадиям своего жизненного цикла говорит о наличии у компании перспективных товаров, инвестирование производства которых приведет к укреплению их позиций на рынке и наращиванию прибылей, а также о наличии у компании товаров, не нуждающихся в особом финансировании, но приносящих большие прибыли.

Проанализируем возможности каждого рассматриваемого товара в отдельности, учитывая прогнозные значения их положения на рынке на 2014 год, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Прогнозные значения показателей положения основных нефтепродуктов ОАО «ЛУКОЙЛ» на рынке РФ на 2014 год

Показатель	Товар					
	1	2	3	4	5	6
ОДР (относительная доля рынка)	1,23	0,73	0,48	1,60	1,08	1,04
ТРР (темп роста рынка)	1,01	0,80	0,98	1,16	1,22	1,09
ДОП (процентная доля прибыли в общем объеме выручки), %	28,10	27,54	12,43	13,01	7,10	11,82

1. Бензины – «Дойные коровы». Они занимают большую долю рынка и обеспечивают основную долю продаж, которая позволяет удержать конкурентные позиции. В целях получения прибыли компании необходимо как можно дольше удерживать этот товар в «Дойных коровах». Часть прибыли от реализации бензинов необходимо инвестировать в «Звезды», чтобы превратить их в «Дойных коров» (производство вакуумного газойля), и в «Трудных детей», чтобы поскорее укрепить их в позиции «Звезды» (прочие нефтепродукты), но необходимо сначала увеличить рентабельность производства иначе инвестиции будут нецелесообразны. Бензин является товаром перспективным, и поэтому часть прибыли необходимо направить на совершенствование технологий производства бензина. Это позволит улучшить его качество и благодаря этому увеличить занимаемую им долю рынка на 0,08%, и, возможно, превратить его в товар «Звезды».

2. Дизельное топливо – «Собаки». Несмотря на то, что этот товар приносит компании наибольшую прибыль, спрос на этот товар падает и, соответственно, прибыль упадет с 40,19% от общего объема прибыли до 27,54%. Для компании целесообразно инвестировать получаемые от его реализации денежные средства в более перспективные товары или закрывать производство.

3. Мазут – «Трудные дети». Занимает значимое место на рынке, приносит хорошую прибыль, но компании необходимо снижать объемы его производства до 12,43%. В настоящий момент на рынке нефтепродуктов большим спросом и большим потенциалом развития обладают нефтепродукты светлых фракций. В связи со стремительным развитием нефтеперерабатывающей промышленности потребность рынка в нефтепродуктах темных фракций высокими

темпами сокращается. Необходимо прибыль, получаемую от реализации мазута, пустить в развитие более перспективных продуктов.

4. Вакуумный газойль – «Звезды». Используется в качестве сырья для каталитического крекинга и гидрокрекинга. Сравнительно невысокие прибыли, хотя ОАО «ЛУКОЙЛ» – лидер по производству вакуумного газойля в России. Невысокая прибыль обусловлена малым сегментом рынка, занимаемого им среди остальных нефтепродуктов. Рынок этого товара стремительно развивается благодаря массовому внедрению в существующие нефтеперерабатывающие производства технологий крекинга. Поэтому в развитие этого товара необходимо инвестировать денежные средства и увеличить объем его производства до 13,01% от общего объема производства. Это позволит укрепить позиции товара в стадии «Звезды».

5. Масла – «Звезды». ОАО «ЛУКОЙЛ» целесообразно развивать этот товар и как можно дольше удерживать его в стадии «Звезды». Масла – светлый нефтепродукт высокого качества, рынок стремительно развивается и спрос быстро растет. Целесообразно инвестировать деньги в развитие этого товара и увеличить объем его выпуска до 7,10% от общего объема, это позволит увеличить объем выпуска данного товара, увеличить его долю на рынке и, соответственно, увеличить прибыли.

6. Прочие нефтепродукты – «Трудные дети». Эти товары перспективны и их необходимо переводить в «Звезды» путем увеличения относительной доли рынка, занимаемой ими до 1,04% и увеличения их доли прибыли в общем объеме выручки до 11,82%.

В результате проведенного анализа, ОАО «ЛУКОЙЛ» можно считать компанией, занимающей значимое и устойчивое место на российском рынке нефтепродуктов, и имеющей хорошие перспективы развития.

Список литературы

1. Басовский, Л.Е. Современный стратегический анализ [Текст]: Учебник / Л.Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 256 с.
2. Забелин, П.В. Моисеева, Н.К. Основы стратегического управления [Текст]: Учебное пособие / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. – 2-е изд. – М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2009. – 195 с.
3. Фляйшер, К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе [Текст]: / Фляйшер К., Бенсуссан Б. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. – 544 с.
4. Официальный сайт ОАО «Лукойл» [электронный ресурс]. URL: <http://www.lukoil.ru/static.asp?id=9>

ПРИЗНАНИЕ И ОЦЕНКА ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ

Васильева А.А.

Магистрант кафедры управленческого и финансового учета и отчетности Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье показано влияние ряда факторов на порядок учета земельных участков, как в виде основных средств у хозяйствующих субъектов, так и в виде материально-производственных запасов.

Ключевые слова: земельный участок, порядок учета, основное средство, материально-производственные запасы, оценка.

Признание хозяйствующими субъектами объектов бухгалтерского учета в качестве конкретных активов зависит от ряда факторов. Среди них определяющими будут права хозяйствующего субъекта на данный объект, а также цель, ради которой он приобретен или создан, исходя из видов деятельности предприятия.

Земельные участки являются специфическими объектами. Владение и распоряжение ими на праве собственности позволяет одним хозяйствующим субъектам непосредственно использовать их для производства сельскохозяйственной продукции, места расположения зданий, сооружений, либо сдачи земли в аренду. Другие хозяйствующие субъекты могут осуществлять свою деятельность, связанную с покупкой земельных участков и последующей их перепродажей. Хозяйствующему субъекту в бухгалтерском учете нужно правильно идентифицировать земельный участок в качестве конкретного актива и сформировать его стоимость.

Для корректного отражения сделок по приобретению земельного участка в бухгалтерском учете РФ необходимо обратиться к ПБУ 6/01 «Учет основных средств». В соответствии с п.5 ПБУ 6/01, земельные участки подлежат учету в составе основных средств. При этом земельные участки относятся к основным средствам только при соблюдении требований п.4 ПБУ 6/01.

Полагаем, если организация, приобретает земельный участок с целью перепродажи, то его следует идентифицировать в качестве товара, руководствуясь при этом п.2 ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

В таблице №1 приведены требования нормативных документов по признанию активов в качестве основных средств и материально-производственных запасов. [1, 2]

Таблица 1

Требования нормативных документов по признанию активов

Основное средство (ПБУ 6/01)	Материально-производственные запасы (ПБУ 5/01)
1. Объект предназначен для использования: в производстве продукции, при выполнении работ, при оказании услуг, для управленческих нужд организации, для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование.	1. В качестве материально-производственных запасов принимаются активы: используемые в качестве сырья, материалов и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи (выполнения работ, оказания услуг).

2. Объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.	2. Активы, предназначенные для перепродажи.
3. Организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта.	3. Активы, используемые для управленческих нужд организации.
4. Объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.	

Аналогичный подход идентификации земельных участков предполагают международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Стандарт 16 «Основные средства» регламентирует критерии признания данного актива в качестве основного средства, а стандарт 2 «Запасы» - в качестве товара.

Следующий шаг организации – это оценить конкретный актив, чтобы отразить его в системе бухгалтерского учета. Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, а материально-производственные запасы - по фактической себестоимости. Следовательно, если земельный участок идентифицирован как основное средство, то нужно формировать его первоначальную стоимость, а если как товар, то фактическую себестоимость приобретения. Порядок их формирования будет зависеть от каналов поступления в организацию земельного участка.

Последующая оценка земельных участков актуальна, прежде всего, для земельных участков, отражаемых в составе основных средств. Проблемным вопросом оценки на наш взгляд, для организаций, может быть оценка земельного участка по рыночной стоимости. Поскольку рынок земли в стране еще не сформирован. Организациям нужно будет прибегать к услугам профессиональных оценочных компаний.

Следовательно, если организация приобретает земельный участок на праве собственности, то необходимо не только определить для какой цели будет предназначен данный участок, но и правильно определить его стоимостную оценку и принятие к учету. [3]

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01" (с изменениями и дополнениями);
2. Приказ Минфина РФ от 09.06.2001 N 44н (ред. от 25.10.2010) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01;
3. Справочная информация: "Международные стандарты финансовой отчетности и разъяснения к ним". <http://www.consultant.ru/>

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Волкова М.В.

доцент кафедры «Промышленная логистика» МГТУ им. Н.Э. Баумана,
канд. экон. наук,
Россия, г. Москва

Волкова Т.И.

ст. преподаватель кафедры «Экономика и организация производства»,
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва

Выявлена необходимость разработки метода оценки эффективности функционирования производственного подразделения промышленного предприятия. Поставлены задачи, которые необходимо решить в процессе построения системы оценки результативности производственного подразделения предприятия.

Ключевые слова: производственное подразделение, эффективность, комплексная оценка.

В современном российском обществе широкие массы населения считают, что капитал формируется в сфере торговли. Это справедливо для эпохи первоначального накопления капитала и передела собственности, хотя это отчасти справедливо и для России, так как она только отходит от «перестроечного времени», по крайней мере, в сознании людей [1-3].

Исторический опыт на протяжении столетий других стран показывает, что в условиях стабильного общественного строя и нормальных экономических отношений основой любой экономической системы является, прежде всего, производство, особенно наукоемкое. Именно в материальном производстве создается новая стоимость, которая в дальнейшем перераспределяется между представителями других сфер общества. Это обуславливает необходимость дальнейшего развития именно в отечественной теории и практики вопросов управления производственными процессами промышленных предприятий.

В сложившейся системе оценки эффективности работы предприятий достаточно четко выделяются два подхода: оценка финансового состояния и оценка производственно-хозяйственной деятельности, которые не всегда вступают в когерентные отношения друг с другом. В конце 20-го столетия представителя экономической мысли были предприняты практические попытки свести этих два начала оценки воедино [4].

Однако наиболее известные публикации в этой области отражают взгляд зарубежной практики, что не проецируется прямо на российскую почву. Это обусловлено тем, что в основе многих предлагаемых оценочных систем и показателей, прежде всего, лежит идея оценки стоимости котировки акций. Это относительно ново для России, где опыт развития акционерного капитала фактически заново начался в 90-х годах 20-го столетия. Тем более что финансовый

сектор экономики в условиях Российской Федерации не оказывает прямого влияния на реальный, за рядом исключений.

К тому же многие из предлагаемых в последние десятилетия и широко известных методик управления и оценки эффективности работы предприятий направлены на оценку результативности всей производственной системы в целом. В области оценочной методологии отдельных составляющих производства, первичных стадиях, звеньях технологической цепочки они не всегда применимы. Это вызывает несопоставимость данных мониторинга деятельности предприятия в целом как суммы составляющих и его первичного звена.

Схематика формирования идеи построения методов и моделей многокритериальной оценки эффективности работы и реконструкции первичного звена промышленного предприятия выражена последовательностью, представленной на рис. 1.

Основой предлагаемой модели является именно экономический подход. В соответствии с этим выдвигается ряд задач, которые необходимо решить в процессе построения системы оценки результативности производственного подразделения предприятия. Схема логической последовательности и взаимосвязи задач показана на рис. 2.

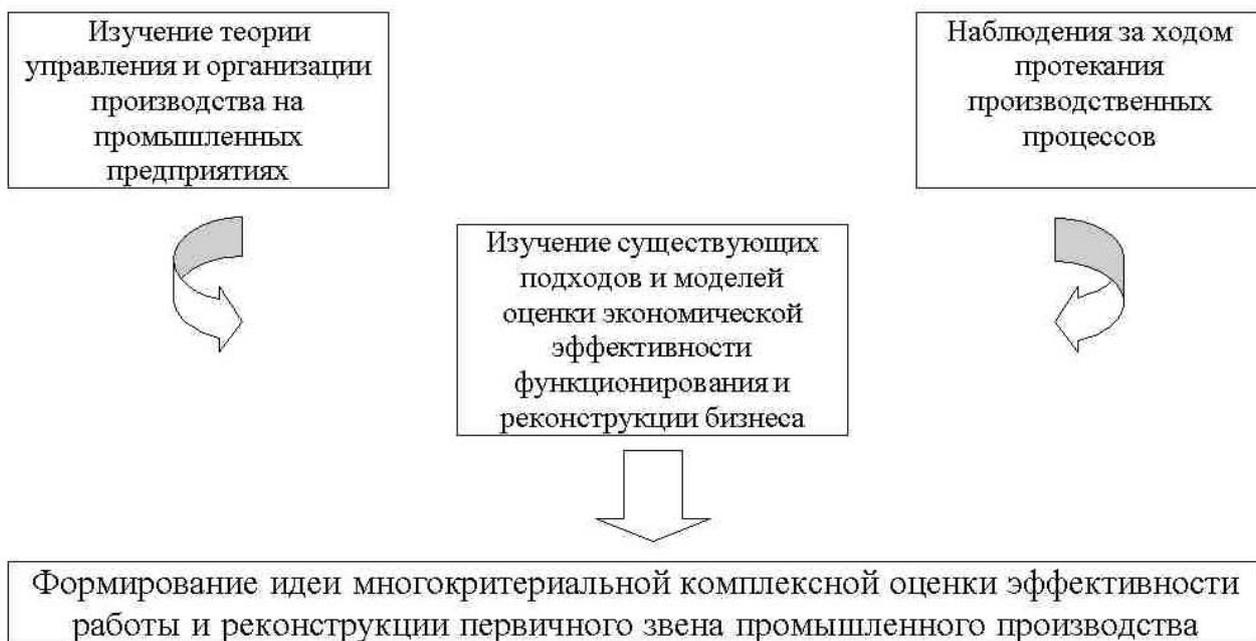


Рис. 1. Схема формирования идеи построения методов и моделей многокритериальной оценки эффективности работы и реконструкции первичного звена промышленного предприятия

В условиях промышленных предприятий весомый вклад в создание стоимости и достижения конкурентоспособного положения на рынке играют производственные подразделения, не являющимися конечными звеньями в технологической цепочке. Это утверждение наиболее характерно для многопередельного производства.

Помимо оценки деятельности первичного звена предприятия, не менее важной проблемой является переход от планирования стратегии развития к ее

реализации и последующего контроля за выполнением стратегического плана. Для этого требуется осуществить трансформацию целей в количественные ориентиры мониторинга реализации стратегии. Таким образом, система показателей, характеризующих различные аспекты деятельности в соответствии с положениями управленческой парадигмы, должна приобрести новое назначение и использоваться в целях измерения и оценки эффективности деятельности производственных звеньев предприятия как инструмент управления. Разработка подобного инструмента означает систематизацию задач управления, их преемственность и комплексность решения.

Необходимость разработки метода оценки функционирования и реконструкции производственной подсистемы на основе многокритериального подхода отражает современный концептуальный взгляд на смысл функционирования коммерческих организаций. Он базируется на новой управленческой парадигме, которая исходит из того, что миссией предприятия является не получение максимальной прибыли в данный момент времени, а выживание на рынке и наращивание экономического потенциала, который зависит от многих факторов.

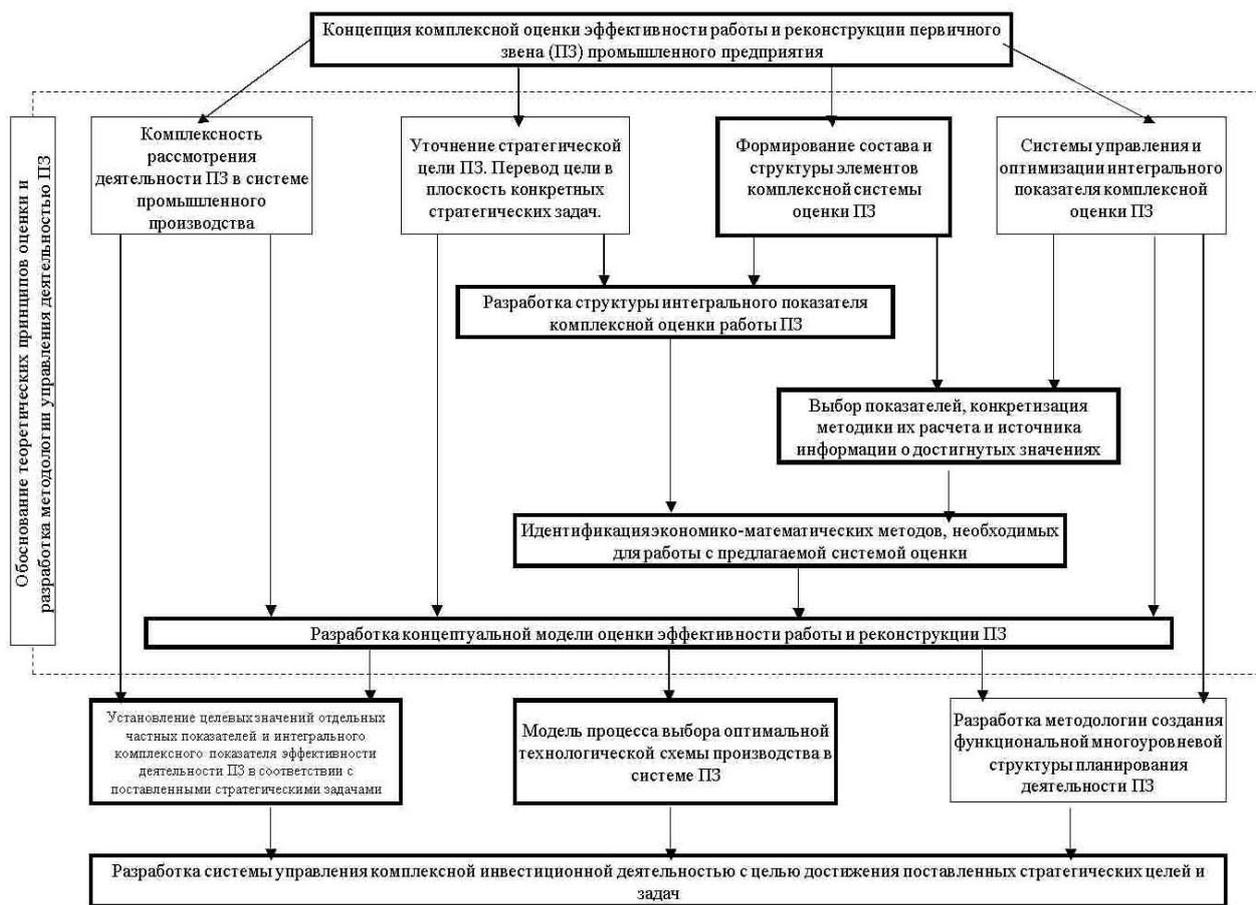


Рис. 2. Схема логической последовательности и взаимосвязи разрабатываемых задач

Современные методики оценки эффективности функционирования и реконструкции производственных систем и их составляющих основываются на использовании финансовых показателей, не учитывающих особенности конкретного производственного процесса и, как следствие, не дают полной инфор-

мации о состоянии бизнес-процессов и перспективах развития предприятия, а также его структурной единицы. К тому же применение общепринятого в данный момент инструментария оценки эффективности инвестиционных проектов для оценки результатов реконструкции звена технологической цепочки многопредельного производства позволяет оценить только кумулятивный эффект на уровне предприятия в целом, но не результативность на уровне производственного подразделения.

Список литературы

1. Волкова М.В., Волкова Т.И. Методика формирования системы комплексной оценки эффективности деятельности первичного звена предприятия // Известия высших учебных заведений. Машиностроение. – 2007 – № 1. – С.60-64.
2. Волкова М.В., Волкова Т.И. Принципы экономической модели оценки эффективности работы и реконструкции первичного звена промышленного производства // Известия высших учебных заведений. Машиностроение. – 2007 – № 2. – С.75-78.
3. Волкова М.В., Волкова Т.И. Использование экономической добавленной стоимости для оценки эффективности деятельности и реконструкции первичного звена предприятия // Известия высших учебных заведений. Машиностроение. – 2007 – № 7. – С.73-77.
4. Волкова М.В., Волкова Т.И. Система комплексной оценки эффективности работы производственного подразделения // Научное обозрение. – 2013 – № 3. – С.214-218.

ФАКТОРЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА (НА ПРИМЕРЕ ТЯЖЕЛОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)

Вэй В.Ю.

доцент кафедры «Инженерный бизнес и менеджмент»
Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана,
канд. эконом. наук, доц.,
Россия, г. Москва

Чибисова В.Г.

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

В статье рассматриваются факторы коммерциализации инновационного продукта в России, определена роль государства в развитии процесса коммерциализации, рассмотрен опыт коммерциализации инновационного продукта в ЗАО «ЭНИКС» г. Казани.

Ключевые слова: коммерциализация инноваций, инновационный продукт, коммерческая привлекательность, факторы коммерциализации, интеллектуальный продукт.

Процесс коммерциализации инновационного продукта, обеспечивающий его адресную рыночно-отраслевую востребованность, является важной стадией инновационного проекта. Главной задачей данного процесса является подчинение всей деятельности предприятия, в рамках такого проекта, целям обеспечения рыночной ориентированности и реальной коммерческой значимости полу-

ченных результатов. Инновация, не попавшая на рынок, остается никому не известной, не влечет за собой новых исследований и финансирования.

Процесс коммерциализации – достаточно сложный, так как связан с преодолением ряда препятствующих факторов.

Так, например, в западных странах, одна из ключевых проблем, которая встает на пути коммерциализации инноваций, – это поиск рыночных возможностей для обеспечения стабильных условий развития систем сбыта и сети дальнейшего партнерского взаимодействия. В России же, особенно в сложных промышленных отраслях, практически отсутствует такой маркетинговый подход, и, кроме того, существует целый комплекс проблемных факторов, замедляющих развитие коммерциализации инновационных продуктов в принципе. Рассмотрим более подробно некоторые из них.

Во-первых, незавершенность большинства исследований. Только одно из 500 запатентованных в России изобретений находит применение в промышленности [1]. Это зачастую связано с тем, что очень малое количество разработок близко к серийному производству.

Во-вторых, проблема оценки коммерческой привлекательности российских технологий. Изобретатели чаще задумываются о плане финансирования своих исследований, чем о бизнес-плане по внедрению изобретения в производство. Вопросы оценки текущего состояния продукта, риска незавершенности инновационного проекта в установленные сроки, необходимости проведения дополнительных исследований остаются открытыми.

В-третьих, не всегда достаточный уровень юридического обеспечения в области защиты объектов интеллектуальной собственности и их рыночного использования, а также, в целом, несовершенство законодательства в данной сфере.

В-четвертых, неразвитость инфраструктуры по коммерциализации инновационных продуктов в России. Это проявляется в малом количестве действующих венчурных фондов и компаний, по сравнению с Западом, в слабо развитой посреднической сети (консалтинговые фирмы, занимающиеся коммерциализацией инноваций), в малом количестве патентно-правовых форм.

Анализируя вышесказанное, нетрудно увидеть, что в настоящее время актуальной проблемой становится поиск реальных эффективных путей коммерциализации результатов инновационных проектов.

Для решения данной проблемы важны одновременно два процесса:

1. Системная поддержка предприятий-разработчиков со стороны государства, инновационная политика которого, должна являться связующим звеном между сферой научно-технической деятельности и производства.

2. Комплексная работа самих предприятий как в сфере непосредственной разработки и создания инновационных продуктов (в рамках соответствующих инновационных проектов), так и в обеспечения их реальной коммерческой значимости для конкретного отраслевого рынка.

В сложных наукоемких промышленных отраслях Правительство РФ традиционно выступает в роли заказчика инновационных продуктов, реализуя стандартные механизмы коммерциализации через государственные закупки.

Здесь важно отметить, что, в то же время, в нашей стране сравнительно мало расходуется государственных средств на исследования и разработки (чуть более 1 процента ВВП за период 2011 – 2013 годов против 2-3% ВВП в странах «большой семерки» за тот же период). Значительная часть данного вида расходов приходится на тяжелую промышленность [5].

Рассмотрим подробнее особенности процесса коммерциализации в данном секторе промышленности.

Предприятия тяжелой промышленности являются основными разработчиками и потребителями инноваций. С точки зрения освоения рынка, ситуацию в отрасли определяет ряд характеристик:

1. Высокий уровень монополизированности отрасли, избыточные защитные барьеры, что является ключевой проблемой, снижающей мотивацию российских промышленников к внедрению инноваций.

2. Монополия поставщиков комплектующих изделий, что зачастую негативно сказывается на ценообразовании.

3. Наличие на внутреннем рынке страны единственного крупного заказчика – государства, которое зачастую делает выбор в пользу иностранного производителя или государственных компаний, игнорируя частный сектор.

Ярким представителем рассмотренного сектора производства является ЗАО «ЭНИКС», находящееся в Казани. Основное направление деятельности компании, созданной в 1988 году, является разработка, производство и эксплуатация разведывательных и мишенных комплектов с беспилотными летательными аппаратами (БЛА) [6].

В 2000 году компания разработала БЛА «Элерон». Однако только спустя 12 лет Министерство обороны России подписало контракт с ЗАО «ЭНИКС» на поставку модифицированных БЛА «Элерон-3СВ» [4].

Систематизируя основные проблемные аспекты, с которыми столкнулась компания на пути коммерциализации своего инновационного продукта, можно отметить следующее.

Во-первых, отсутствие достаточного внимания разработчиков к оценке коммерческой привлекательности своего изобретения еще на ранних стадиях жизненного цикла проекта по созданию БЛА. Упор был сделан на оценку технологического приоритета, который основывался на новом (инновационном) принципе работы устройства и на улучшении качественных характеристик существующих образцов (простота конструкции, быстрдействие, мощность и габариты).

Во-вторых, отсутствие рыночных исследований, которые способствовали бы выявлению и систематизации основных свойств разработки, интересных для конкретных сегментов потенциальных заказчиков. «Элерон» был адаптирован к российским условиям, имел малые габариты и простую конструкцию, но в России первоначально БЛА закупались у Израиля, которые, в отличие от отечественных аппаратов, могли работать на высоте ниже 300м и при температуре ниже нуля градусов (хоть и не бесперебойно), а, следовательно, изначально являлись потенциально более востребованными [4].

В-третьих, отсутствие финансирования. В отрасли в основном осуществляется поддержка государственных предприятий, а ЗАО «ЭНИКС» является частной компанией. Акции «ЭНИКС» принадлежат тем, кто работает в компании. Финансирование новых разработок происходит главным образом за счет прибыли, полученной от продажи БЛА в России и за границей и за счет банковских кредитов. С одной стороны, собственный капитал, будучи привлеченным на долгосрочной основе, обеспечивает устойчивое финансовое состояние предприятия и снижает риск банкротства. Но, с другой стороны, этих средств не всегда достаточно для проведения конструкторских разработок, например, связанных с производством новых, более легких комплектующих. Поэтому «ЭНИКС» закупает импортные комплектующие, что делает компанию зависимой от иностранных поставщиков и политической ситуации в мире. Разработка, изготовление и испытания новых комплексов также требуют значительных финансовых вложений.

Подводя итог сказанному, видим, что, с одной стороны, от самого производителя требуются конкретные усилия по системному решению выше перечисленных проблем, что обеспечит реальный потенциал для создания БЛА, конкурентоспособных на мировой арене. С другой стороны, от государства требуется увеличение мотивации российских компаний к внедрению инноваций, благодаря активному финансированию частного сектора – основного генератора инноваций.

Таким образом, в целом, для успешного развития процессов коммерциализации инновационных продуктов России, можем выделить такие направления, как:

1. Формирование нормативной базы функционирования национальной инновационной системы.
2. Создание условий и целенаправленные меры по поддержке инновационного предпринимательства.
3. Развитие государственно-частного партнерства.
4. Укрепление связей между предприятиями, исследователями-разработчиками и университетами.

Перечисленные действия будут способствовать обеспечению реального выхода инновационных продуктов на промышленные рынки, их продвижению и стабильным продажам. Успешная же коммерциализация инновационных продуктов и технологий, в конечном итоге, приведет к созданию новых предприятий, а следовательно – к развитию экономики отрасли, региона и, наконец, страны.

Список литературы

1. Бодякин В.И. Проблемы поддержки инновационной деятельности в России на современном этапе [Электронный ресурс] / В.И. Бодякин. – Режим доступа: <http://www.dvpt.ru>.
2. Дондуков А.Н., Воронцов В.А. Научно-техническая сфера России на пороге нового века[Текст]/ А.Н. Дондуков, В.А. Воронцов. // Информационное общество. – 2000. - № 6. – С. 3-6.

3. Зинченко В. И., Минакова Н. Н. Коммерциализация научных разработок (теория и региональная практика)[Текст]/Зинченко В.И., Минакова Н.Н.// Издательство НТЛ. – Томск, 2005. – 76 с.

4. Интервью главного конструктора ЗАО «ЭНИКС» Валерия Побежимова[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.business-gazeta.ru/text/32701>.

5. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elementy.ru/Library9/r2473.htm>.

6. Официальный сайт ЗАО «ЭНИКС» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.enics.ru/>.

УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ДАВАЛЬЧЕСКОГО СЫРЬЯ

Гамазина А.В.

магистрант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Санкт-Петербургского государственного экономического университета,
Россия, г. Санкт-Петербург

Настоящая статья посвящена бухгалтерскому учету производственных расходов на деревообрабатывающем предприятии при использовании давальческого сырья. В статье приведена классификация расходов в деревообрабатывающей отрасли, даны рекомендации по использованию возвратных отходов.

Ключевые слова: деревообрабатывающее предприятие, производственные расходы, давальческое сырье, возвратные отходы.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), включают в себя следующие элементы [2]:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) отчисления на социальные нужды;
- 4) амортизация;
- 5) прочие затраты.

Для определения постатейного перечня производственных затрат на деревообрабатывающем предприятии необходимо руководствоваться «Методическими рекомендациями (инструкцией) по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции лесопромышленного комплекса», утвержденными Минпромнаукой РФ 26.12.2002 г.

К материальным затратам деревообрабатывающего предприятия при использовании только давальческого сырья относятся:

– стоимость транспортных услуг сторонних организаций по перевозке сырья, материалов, готовой продукции;

- затраты на приобретение материалов, используемых в процессе обработки древесины (антисептики) или в других производственных целях, а также материалов и запасных частей, необходимых для ремонта и эксплуатации оборудования, зданий, сооружений;
- стоимость работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями;
- затраты на приобретение всех видов топлива, расходуемого на технологические нужды, отопление помещений, собственный транспорт, используемый в производственных целях;
- затраты на приобретение электроэнергии, используемой для технологических и хозяйственных целей.

К прочим расходам деревообрабатывающего предприятия при использовании давальческого сырья относятся:

- налоги (имущественный, земельный);
- отчисления во внебюджетный фонд научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- амортизация нематериальных активов;
- платежи за загрязнение окружающей среды;
- лизинговые платежи;
- арендная плата (в случае аренды отдельных производственных фондов);
- командировочные расходы;
- затраты на сторожевую и пожарную охрану;
- затраты на переподготовку кадров;
- оплата услуг связи и др.

Рассмотрим особенности бухгалтерского учета производственных затрат на предприятии по обработке древесины при использовании только давальческого сырья.

В первую очередь, необходимо отметить, что организация – переработчик не приобретает право собственности на сырье, которое передает ей организация – давалец, поэтому стоимость полученных лесоматериалов, указанная в договоре на передачу сырья, отражается не на счете 10 «Материалы», а на забалансовом счете 003 «Материалы, принятые в переработку».

Все расходы, связанные с получением услуг сторонних организаций (транспортировка сырья, материалов, готового продукта, аренда, лизинг основных средств, сторожевая и пожарная охрана, коммунальные услуги, услуги связи и др.), списываются со счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в дебет счета 20 «Основное производство» (или 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы»).

При начислении амортизации основных средств счет 20 (23, 25, 26) корреспондирует по дебету с кредитом счета 02 «Амортизация основных средств».

При начислении амортизации нематериальных активов счет 20 (25, 26) корреспондирует по дебету с кредитом счета 05 «Амортизация нематериальных активов» или 04 «Нематериальные активы».

При списании собственных материалов, топлива, используемых в процессе деревообработки или в других производственных (или хозяйственных) целях, а также материалов и запасных частей, необходимых для эксплуатации и ремонта основных средств, счет 20 (23, 25, 26) корреспондирует по дебету с кредитом счета 10 «Материалы».

Расходы на оплату труда и социальное обеспечение работников основного, вспомогательного производства, управленческого персонала отражаются по дебету счетов 20, 25, 23, 26 в корреспонденции со счетами 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» соответственно.

Для создания резерва на предстоящую оплату отпусков работников (включая платежи на социальное страхование и обеспечение), счета 20, 23, 25, 26 корреспондируют по дебету с кредитом счета 96 «Резервы предстоящих расходов».

Списание командировочных расходов по авансовым отчетам сотрудников организации отражается по дебету счета 26 в корреспонденции со счетом 71 «Расчеты с подотчетными лицами».

Суммы расходов, накопленные на счете 23 «Вспомогательные производства», списываются в дебет счета 20 «Основное производство» при отпуске продукции (работ, услуг) основному производству.

Суммы общепроизводственных расходов и общехозяйственных расходов полностью списываются в конце отчетного месяца в дебет счета 20.

При передаче готового продукта заказчику (организации – давальцу) стоимость давальческого сырья списывается с забалансового счета 003, а накопленные на счете 20 «Основное производство» затраты на деревообработку списываются в дебет счета 90 «Продажи» субсчет 2 «Себестоимость продаж».

Особое внимание необходимо уделить учету отходов, т.к. количество отходов в деревообрабатывающей промышленности может превышать 40% от общего объёма сырья.

Отходы, образующиеся в результате деревообработки: горбыли, некондиционные обрезки пиломатериалов, щепка, опилки, – являются согласно п. 6 ст. 254 НК РФ возвратными отходами [1]. Подобные отходы можно либо реализовать на сторону, либо снова передать в производство для выпуска новых видов готовой продукции (топливных пеллет, ДСП).

Поэтому договором по переработке давальческого сырья обязательно должно быть предусмотрено, что отходы либо возвращаются обратно организации-давальному, либо остаются у переработчика (в счет частичной оплаты за выполненные им работы либо на безвозмездной основе).

Если отходы деревообработки остаются у организации – переработчика в счет частичной оплаты за выполненные им работы, то их стоимость отражается по дебету счета 10 «Материалы» в корреспонденции со счетом 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

В случае если отходы, согласно договору, остаются у переработчика на безвозмездной основе, оприходование отходов на склад происходит по их рыночной стоимости и отражается на счетах бухгалтерского учета следующим образом: дебет счета 10 «Материалы» кредит счета 98 «Доходы будущих периодов» субсчет 2 «Безвозмездные поступления».

Из отходов деревообработки организация – переработчик может изготавливать новые виды продукции не только на реализацию, но и для использования в собственных производственных (хозяйственных) целях. Так, например, в котельных в качестве топлива вместо мазута можно использовать топливные пеллеты собственного производства. Таким образом, мы сократим расходы на топливо и уменьшим вредное воздействие на окружающую среду, т.к. топливные пеллеты – это экологически чистое биотопливо.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): [принят ГД ФС РФ 19.07.2000]: действующая редакция от 21.07.2014;
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Минфина Российской Федерации от 6 мая 1999г. № 33н: действующая редакция 27.04.2012.

ВИРТУАЛЬНЫЙ ТЕХНОПАРК КАК ФАКТОР УСИЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Гончарова Е.В.

доцент кафедры ВЭМ Волжский политехнический институт (филиал) ВолГТУ,
канд. эконом. н.,
Россия, г. Волжский

В статье проанализирован опыт функционирования инновационных инфраструктур и их роль в процессе коммерциализации разработок и усиления взаимодействия науки и промышленности в региональном аспекте. Предложена форма виртуального технопарка как структуры, способствующей инновационному потенциалу развития. Обосновано формирование такого типа инфраструктуры для Волгоградской области.

Ключевые слова: инновационный потенциал, интеграция предприятий и вузов, виртуальный технопарк, коммерциализация изобретений, инновационная инфраструктура.

Процесс интеграции предприятий и вузов на уровне региона можно усилить посредством создания такой инновационной структуры как технопарк. Задача технопарков заключается в оказании разносторонней поддержки малым инновационным предприятиям, действующим в научно-технической сфере и области высоких технологий, особенно на начальном этапе их становления.

Проблемы создания технопарков в России в последнее время привлекают все большее внимание как правительства, так и властей инновационно развивающихся регионов. Предпринимались попытки повторить успех западных технопарков, созданных, как правило, при крупном научном центре и призван-

ных стимулировать развитие новых компаний, вовлеченных в наукоемкий высокотехнологичный бизнес. Но, несмотря на обилие проектов в области организации технопарков, инициированными российскими вузами и отраслевыми НИИ, лишь единицам удалось добиться реального прогресса.

Технопарк, сформированный на базе вуза, будет не только способствовать усилению интеграции вузов и предприятий региона, но и сделать Волгоградскую область экономически намного привлекательней.

Предпосылки создания предлагаемой формы интеграции именно в Волгоградской области заключаются в следующем. Для успешной реализации технопаркового проекта требуется, чтобы регион отвечал определенному набору критериев. Прежде всего, к ним относится наличие НИИ или ВУЗов как «центра кристаллизации» новаторских идей – научно-исследовательской организации инновационного типа с уставной широкой сферой деятельности. В Волгоградской области в качестве базового вуза для функционирования технопарка автор рассматривает Волжский политехнический институт с точки зрения развития инноваций химической отрасли. На базе лабораторного корпуса ВПИ создан учебно-инновационный центр, где размещены автоцентр, производственные участки для выпуска полимерных материалов, изделий и продукции малой химии, лаборатории и специализированные аудитории. С 2008 г. началось освоение лабораторных помещений на ВНТК (Волжский научно-технический комплекс) и строительство второго лабораторного корпуса, на основе которого планируется создать центр биотехнологии, опытное производство, совместный с РусГидро центр по возобновляемым источникам энергии. В 2009-2010 гг. объем НИР на одного преподавателя превысил 32 тыс. руб. Разработки института внедряются в промышленность – модификаторы для полимеров, сорбционные материалы, нефтепоглотители, рецептуры резин, программные средства, устройства для энергосбережения, микроконтроллеры, методики оптимизации процессов, новые виды абразивного инструмента. На опытном участке ВПИ выпущено более 10 тонн микро- и наногетерогенных модификаторов и полимерных изделий. Совместно с ВНТК выпущено более 100 тонн новых резиновых изделий. Студенческий экологический отряд ведет природоохранные мероприятия на территории России, используя разработки института. В 2009 г. отряд принял участие в создании экологической стоянки в Калмыкии. За последние 3 года отряд заработал более 1,2 млн. руб. Заключены договора о сотрудничестве и подготовке кадров с предприятиями г. Волжского: ОАО «Сибур-Русские шины», автобусный завод «Волжанин», Волжская ГЭС.

Существенным условием для практического создания технопарковой структуры в Волгоградской области является наличие транспортного узла, который по своим характеристикам позволял бы довести уровень международных коммуникаций до соответствующего стандартам. С 2002 г. в г. Волжском начался процесс организации на территории Волгоградской области единого транспортного узла юга России, который бы использовал возможности железнодорожного, водного воздушного, автомобильного и трубопроводного транспорта и преимущества географического расположения региона – протяженность внешней границы (более 660 км), речные и морские порты на территории

(Волгоград и Волжский являются портом пяти морей). Таким образом, наличие необходимых коммуникационных каналов на макроуровне делает возможным формирование технопарка именно на базе данного региона.

Потенциал региона используется недостаточно эффективно по причине необеспеченности современными инновационными технологиями, а также в связи с высоким уровнем монополизации и недостаточной концентрации капитала [1, с.22]. Существует ряд системных проблем в социальной инфраструктуре области, для решения которых необходима модернизация строительного комплекса, внедрение передовых технологий и научных разработок.

Таким образом, создание такой формы интеграции науки и промышленности представляется актуальным на региональном уровне, т. к. обуславливает возникновение ряда преимуществ, которые имеют большое значение для экономики региона: разумное вложение средств, предусмотренных областной властью на развитие предпринимательства; появление новых рабочих мест, объединение в одной инфраструктуре нескольких технологий бизнеса, и наконец, упорядочивание транспортных потоков. Важным следствием создания технопарка является симбиоз нескольких технологий в звенья одной экономической цепочки: научная разработка, реализация опытных образцов, кооперация малого, крупного и среднего бизнеса, маркетинговые исследования, экспозиционно-выставочные возможности и потенциальная реализация.

Автором предлагается создание технопарка на базе вузов Волгоградской области как объединения организаций, заинтересованных в инновационном развитии региона, а также технических и технологических вузов, заинтересованных в реализации собственных инноваций.

Главная цель создания такой структуры заключается в увеличении научного потенциала Волгоградской области, обеспечения комплексного развития наукоемких отраслей и повышения конкурентоспособности промышленных предприятий, в частности химической, металлургической отрасли, машиностроения [2, с.66]. Реализация данного проекта будет способствовать формированию системы подготовки высших научных и управленческих кадров для промышленных отраслей, созданию и внедрению новых методов управления в производстве.

Технопарк оказывает влияние на облик региона в нескольких аспектах:

- участие исполнительных органов власти в реализации технопаркового проекта в качестве совладельцев, спонсорских средств на целевые решения отдельных социальных проблем регионального уровня, обеспечит прямые поступления в местный бюджет в качестве дивидендов;

- возможность первоочередного использования производимой научно-технической продукции на расположенных в Волгоградской области предприятиях, что станет предпосылкой улучшения экологической обстановки на основе модернизации производства, а также может привести к росту налоговых поступлений за счет увеличения производства предприятий в регионе, изменению характера занятости трудовых ресурсов, увеличению количества рабочих мест.

Объединение в рамках технопарка необходимо в качестве эффективной формы взаимодействия кафедр, вузовской науки и производства, в целях обес-

печения интеграции учебного процесса, научных исследований и производства. Реализация данного проекта обеспечит конкурентоспособность как вузов, с точки зрения образовательных услуг и реализации НИОКР, так и предприятий Волгоградской области, с точки зрения выпуска новых видов продукции или использования новых технологий.

Базовой площадкой для создания виртуального технопарка может быть ВПИ, т. к. в настоящий момент активизирована деятельность по созданию малых инновационных предприятий [3, с. 26]. Виртуальный Технопарк – это специализированная площадка, на которой представлены научно-исследовательские, промышленные предприятия, организации и учебные заведения, представляющие наукоемкие, высокотехнологичные и инновационные продукты. Основой экспозиции могут быть типовые виртуальные площадкостенды предприятий участников, предусматривающие использование средств аудиовизуального отображения различной рекламной и маркетинговой информации, а также технической документации. Виртуальная площадка, по сути, является мероприятием по выявлению и представлению технологий, освоение которых в производстве обеспечит предприятиям и предпринимателям региона конкурентные преимущества на товарных рынках и позволит эффективно продвигать научно-техническую продукцию.

Предлагается создание регионального виртуального технопарка на базе нескольких малых инновационных предприятий при вузах, с участием волжского бизнес-инкубатора. Виртуальный технопарк на базе Волжского политехнического института рассматривается как информационное пространство с маркетинговой ориентацией, способствующее взаимодействию малых инновационных предприятий региона на расстоянии, он будет объединять различные вузы, ученых, т. е. один и тот же исследователь сможет участвовать в нескольких проектах, разработках и может быть не только на уровне региона. Сеть малых инновационных предприятий, созданных при вузах региона, может взаимодействовать в региональном технопарке информационного пространства для усиления экономической, инновационной и инвестиционной привлекательности региона в целом и высших учебных заведений с малыми инновационными предприятиями в частности. В настоящее время в РФ существует только два виртуальных технопарка, из которых лишь один практически соответствует заявленным функциям.

Технопарк, размещенный в информационном пространстве, будет способствовать объединению различных инновационных инфраструктур среднего города, территориально обособленных, позволит одним и тем же исследователям участвовать в нескольких проектах различных организаций, повысит эффективность инновационной деятельности в рамках региона и позволит рассматривать выход на мировой рынок технологий. Виртуальный технопарк, созданный на базе вуза в регионе, будет способствовать усилению взаимодействия основных рыночных субъектов в направлении коммерциализации инноваций, позиционированию и продвижению научно-технической продукции в Волгоградской области и за ее пределами, и увеличить тем самым экономический и инновационный потенциал области.

Список литературы

1. Гончарова, Е.В. Коммерциализация научно-технических разработок: региональный аспект / Актуальные проблемы современной науки. 2010. № 2. - С. 22-23.
2. Гончарова, Е.В. Формы и методы рыночного позиционирования и продвижения научно-технической продукции / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. № 33. - С. 66-66.
3. Гончарова Е. В. О создании регионального технопарка в Волгоградской области / Вопросы экономических наук. – Москва: «Компания Спутник +», 2009. - №2(35). - С.25-27.

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ РЕГИОНА

Григорьева В.З.

доцент кафедры экономической теории и государственного управления
Амурского государственного университета,
канд. техн. наук, доцент,
Россия, г. Благовещенск

В статье рассматривается проблема лесопромышленного комплекса региона. Формирование кластера позволит повысить экономическую активность региона.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, деревообрабатывающий кластер, условия формирования.

На сегодняшний день Амурская область активно развивается. Об этом говорят ее благоприятные изменения социально-экономического положения, рост заинтересованности в деятельности Амурской области центральных регионов России, а так же увеличение привлекательности области на международном уровне.

Амурская область является одним из крупных поставщиков древесины на международные рынки. Доля лесного фонда в земельном фонде Амурской области составляет 72,2%. Сырьевой потенциал Приамурья по запасам древесины оценивается в 2,0 млрд. куб. метров [1, с. 82]. По производству древесины необработанной Амурская область занимает четвертое место в Дальневосточном регионе после Хабаровского, Приморского краев и Республики Саха (Якутия).

В 2012 г. Амурская область официально экспортировала в Китай около 1 000 тыс. кубометров древесины, главным образом, в г. Хэйхе. Более 50% всех экспортеров поставляли небольшие партии древесины, не более 1 000 м³. Только около 4% всего потока экспортируемой древесины - это лиственные виды, в основном береза [1, с. 525].

Однако, на сегодняшний день основной проблемой Амурской области является то, что большая часть сырья (первичного) уходит за границу по низким ценам. В связи с этим возникает ряд проблем, которые тормозят развитие деревообрабатывающей отрасли Амурской области. Причины появления данной проблемы следующие: ориентация только на внешний рынок; отсутствие высо-

котехнологического оборудования у предприятий данной отрасли; высокие затраты на строительство новых деревообрабатывающих комплексов; высокие входные барьеры в отрасль; закрепление имиджа поставщика дешевого сырья и другие.

Одним из возможных вариантов решения данной проблемы является формирование деревообрабатывающего кластера. Для образования кластера необходимо наличие 5 основных условий [2, с. 246]. В первую очередь, необходимо достаточное количество предприятий, крупных и с большим опытом работы в данной отрасли, которые смогут обеспечить постоянно увеличивающийся уровень конкурентоспособности всему кластеру в целом. По данным статистики на конец 2011 года в Амурской области функционировало 213 лесозаготовительных предприятий [1, с. 352], 71 предприятие, занимающееся обработкой древесины и производством изделий из дерева [1, с.328].

Второй, не менее важный критерий – это наличие конкурентных преимуществ, связанных, в первую очередь с человеческими ресурсами. Каждый год в данную отрасль вступают молодые специалисты, выпускники Амурских ВУЗов и техникумов. Основными источниками кадров в области является Дальневосточный Государственный Аграрный Университет, Амурский строительный колледж, Амурский политехнический колледж. Еще одним конкурентным преимуществом выступает достаточность и доступность сырья. Объем древесины и изделий из неё составляет 1/3 экспорта товаров и продукции Амурской области. Следующим конкурентным преимуществом является близость к КНР.

Относительно географической концентрации и близости участников кластера можно сказать, что они находятся в географической близости друг к другу и имеют возможности для активного взаимодействия. Географический масштаб охватывает всю территорию Амурской области.

Данный кластер соответствует и четвертому критерию, относительно широты набора участников. Кластер будет состоять из компаний, производящих конечную продукцию и услуги, экспортируемые за пределы региона, системы поставщиков комплектующих, оборудования, специализированных услуг, а также профессиональных образовательных учреждений, НИИ и других поддерживающих организаций.

Пятый критерий подразумевает наличие связей и координации усилий между всеми участниками кластера, что будет достигнуто на стадии планирования проекта при сборе первичной информации и стабильном закреплении деловых контактов с потенциальными участниками проекта.

На основании данных критериев можно сделать вывод о том, что у Амурской области есть реальная возможность организовывать местную деревообработку и поставлять древесину на рынок уже в обработанном виде по высокой цене.

Мотивы в создании кластерных объединений сводятся к желанию повысить уровень экономики области, развитию отраслей народного хозяйства, повышению экономической активности региона, поддержанию экспорта, а так же подготовке специалистов высокой квалификации.

Список литературы

1. Амурский статистический ежегодник 2012: стат. сборник. – Благовещенск: Амурстат, 2012. – 643 с.
2. Портер, Майкл, Э. Конкуренция. : Пер. с англ. М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ КРУПНЕЙШИХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ

Гюльмагомедова Г.А.

доцент кафедры «Налоги и денежное обращение»
Дагестанского государственного университета,
канд. экон. наук,
Россия, г. Махачкала

В статье рассматривается налоговое администрирование как один из факторов совершенствования налоговой политики в РФ. Выделены факторы развития регионального налогового администрирования, проанализированы тенденции сбора налоговых поступления в консолидированный бюджет Республики Дагестан.

Ключевые слова: налоговое администрирование, налоговая политика, налоговая база, налоговое планирование.

Система мер, реализуемых государством в области налогов и налогообложения на современном этапе, находит свое выражение в снижении величины налоговых ставок, изменении порядка применения налоговых платежей и объектов налогообложения, корректировке системы налоговых льгот. Большинство принимаемых мер в области реформирования налогообложения приводят к росту объемов выпадающих доходов бюджета страны.

В ближайшие годы меры по внесению изменений в законодательство о налогах и сборах, направленные на дальнейшее снижение налогового бремени, должны в максимальной степени способствовать обеспечению высоких темпов экономического роста и увеличению инвестиционной активности. Проводимая в среднесрочной перспективе налоговая политика направлена на устранение имеющихся перекосов и необоснованных барьеров при их исчислении, а также норм, нарушающих нейтральность применения налогов и приводящих к необоснованному изъятию средств из оборота налогоплательщиков.

Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» вступил в силу 1 января 2007 г.

В Законе закреплены основные принципы налогового администрирования, которые, по мнению как налогоплательщиков, так и государственных органов власти, позволят решить главные вопросы современных налоговых отношений:

- регламент истребования и представления документов при проведении налоговых проверок;
- регламентирование процедуры выездной и камеральной налоговых проверок;
- применение санкций и уплата пеней;
- взаимодействие налоговых органов при реализации налогового администрирования;
- досудебное решение налоговых споров.

Тем не менее закрепление основополагающих принципов налогового администрирования не является предпосылкой к завершению процесса реформирования налоговых отношений. В одобренных на заседании Правительства РФ Основных направлениях налоговой политики в Российской Федерации на 2012–2015 гг. отмечено, что проведенная в последние годы налоговая реформа – лишь первый шаг на пути формирования конкурентоспособной налоговой системы [1, с. 30].

И одно из основных направлений по решению поставленной задачи – совершенствование налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков. Обобщая изложенное, с учетом существующего опыта реформирования налоговой службы, все мероприятия, проводимые в рамках модернизации принципов налогового администрирования, можно выделить пять основных направлений:

1. Стандартизация и функциональная специализация технологии работы налоговых органов.
2. Укрупнение налоговых органов.
3. Автоматизация процедур налогового администрирования.
4. Повышение качества обслуживания налогоплательщиков.
5. Повышение квалификации работников налоговых органов.

Развитие и совершенствование налоговой реформы обусловило необходимость выделения категорий налогоплательщиков, таких как крупнейшие, а также специфику постановки их на налоговый учет. Организация мероприятий налогового контроля по отношению к этим налогоплательщикам имеет свои особенности, раскрытые в дипломной работе.

В связи с этим совершенствование и реформирование налоговой системы обусловило выделение отдельных категорий налогоплательщиков, в связи с тем, что административно – территориальный принцип построения налоговых органов не обеспечивает в должной мере эффективность налогового контроля отдельных налогоплательщиков, что привело к созданию Согласно Приказу МНС России от 14.02.2003 № БГ-3-16-66, МРИ по крупнейшим налогоплательщикам.

Отнесение налогоплательщиков, осуществляющих деятельность в указанных сферах, к крупнейшим осуществляется на основе:

1-показателей финансово-экономической деятельности за отчетный год по данным бухгалтерской отчетности (суммарный объем начислений федераль-

ных налогов и сборов, суммарный объем выручки от продажи товаров, работ, услуг, сумма внеоборотных и оборотных активов);

2-отношения взаимозависимости между организациями [2, с.44].

Основными целями налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков являются снижение издержек налоговых органов и налогоплательщиков в процессе исполнения налогового законодательства, обеспечение плановых налоговых поступлений в бюджетную систему в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования и налогового контроля, а в результате – снижение налогового бремени.

Налоговые органы в рамках осуществления налогового контроля за крупнейшими налогоплательщиками используют следующие формы взаимодействия:

- согласование и утверждение планов проведения выездных налоговых проверок крупнейших налогоплательщиков;
- утверждение программ проверок крупнейших налогоплательщиков;
- организация встречных проверок;
- совместное участие в выездных налоговых проверках крупнейших налогоплательщиков и их контрагентов;
- рассмотрение материалов выездных налоговых проверок;
- обмен положительной практикой судебных разбирательств по результатам выездных и камеральных налоговых проверок крупнейших налогоплательщиков и их контрагентов [3, с.115].

Выездная проверка, проводимая в отношении крупнейшего налогоплательщика требует применения всех методов налоговых проверок. Налоговым органом, назначившим выездную налоговую проверку крупнейшего налогоплательщика; составляется программа проверки, в которой помимо подлежащих проверке видов налогов и сборов, могут быть предусмотрены другие вопросы проверки (в том числе организация встречных проверок контрагентов, назначение экспертизы, инвентаризации, привлечение специалистов и другие действия по осуществлению налогового контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах), а также закрепление вопросов, подлежащих проверке за конкретными членами бригады проверяющих, которая утверждается руководителем (заместителем руководителя) налогового органа, по решению которого проводится соответствующая проверка

Наиболее крупными плательщиками в различных отраслях экономики в Республике Дагестан являются следующие организации: ОАО Дагэнерго, Махачкалинское отделение СКЖД, ФГУП Махачкалинский морской торговый порт, ОАО Дагсвязьинформ, ООО Дагрегионгаз, ОАО НК Роснефть-Дагнефть, ОАО Махачкалинский винзавод, ФГУП Авиаинии Дагестана, ООО Каспийгазпром, ОАО Сулакэнерго, ОАО ЧиркейГЭСстрой Поступления налоговых платежей по эти организациям медленно растут, однако за последних два года сохраняется тенденция невыполнения плановых заданий по мобилизации налогов, по причине снижения налоговой базы по налогу на прибыль.

Анализ мобилизации налогов в бюджетную систему от крупнейших налогоплательщиков, проведенный в дипломной работе показал, что налоговые

поступления в консолидированный бюджет от крупнейших налогоплательщиков составляют весомую долю в налоговых доходах бюджета РД – 49 %; наиболее значимым налогом, занимающим приоритетное положение по удельному весу является налог на прибыль организаций -25 % в общем объеме поступлений.

Основными бюджетообразующими налогоплательщиками в структуре всех поступлений по ИФНС по Работе с крупнейшими налогоплательщиками по РД как в 2012 г., так и в 2013 г. являются предприятия нефтедобывающей отрасли (ОАО «Роснефть-Дагнефть» и ОАО «Дагнефтегаз»), на которую приходится 302208 тыс. руб. (9,1%) и 397798 тыс.руб. (12,2%) за 2012 и 2013 гг. соответственно [5, с. 3].

По состоянию на 01.01.14 поступление налогов по крупнейшим налогоплательщикам, администрируемыми в ИФНС по работе с крупнейшими налогоплательщиками по РД в консолидированный бюджет перевыполнено, что свидетельствует об эффективной работе налогового органа.

На основе проведенного анализа контрольной работы налогового органа, определены приоритетные направления совершенствования налогового контроля за крупнейшими налогоплательщиками.

Так, в целях контроля по мобилизации в бюджет налога на прибыль крупнейших налогоплательщиков, Управлением Федеральной Налоговой Службы по РД проводится большая работа. Ведется мониторинг по крупным налогоплательщикам, проводится анализ налогооблагаемой базы крупных налогоплательщиков, выявляются причины снижения поступления налога на прибыль, ожидаемые поступления и принимаемые меры по обеспечению перечисления установленных сумм. Проводится ежедневный анализ отчетных данных поступления налога на прибыль и НДС.

Одним из важнейших направлений контрольной деятельности налоговых органов по работе с крупнейшими налогоплательщиками республики остается повышение эффективности работы по принудительному взысканию и сокращению задолженности перед бюджетом по налоговым платежам,

Важным направлением совершенствования налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков является - организация процесса единообразия процедуры постановки на учет крупнейших налогоплательщиков - российских организаций в межрегиональных (межрайонных) инспекциях ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам.

Постановка на учет крупнейшего налогоплательщика в Инспекции ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам осуществляется в целях совершенствования налогового администрирования крупнейших налогоплательщиков по всем видам налогов, подлежащим уплате по месту нахождения организации - крупнейшего налогоплательщика.

Передача документов крупнейшего налогоплательщика из инспекции ФНС России в Инспекцию ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам происходит в соответствии с модернизацией налоговых органов.

Важное направление в деятельности налоговых органов по планированию выездных налоговых проверок – проведение на постоянной

основе углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика. Одним из инструментов данной работы должно стать формирование электронного досье налогоплательщика (ЭДН).

Такое досье применяется во всех развитых странах, несмотря на то, что его использование приводит к увеличению числа проверок для одних налогоплательщиков и к уменьшению – для других (проверяют тех, кто, судя по данным электронного досье, чаще нарушает закон). Кроме того, создание такого досье – крайне трудоемкий процесс, требующий больших материальных затрат.

Электронное налоговое досье – это информационно-аналитическая база по каждому крупнейшему налогоплательщику и его дочерним компаниям, об их финансово-хозяйственной деятельности и исполнении налоговых обязательств, составленная из данных различных источников, используемая для проведения эффективного отбора кандидатов для выездных проверок и в ходе их осуществления, для прогнозирования налоговых поступлений на планируемый год.

Дальнейшее совершенствование налогового администрирования и повышения налогового контроля крупнейших налогоплательщиков должно способствовать снижению налогового бремени налогоплательщиков, упрощению процедур регистрации и постановки на налоговый учет с целью создания системы администрирования благоприятствующей экономическому подъему крупнейшего налогоплательщика.

Список литературы

1. Приказ Федеральной налоговой службы от 02.09.2005 №САЭ-3-25422 «Об утверждении Единого стандарта обслуживания налогоплательщиков».
2. Мокрецов, М.Л. Повышение эффективности налогового администрирования – задача текущего года // Налоговая политика и практика. 2012. № 4.
3. Красницкий, В. А. Налоговый контроль в системе налогового администрирования. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 168 с.
4. Налоговое администрирование.; учебное пособие / под редакцией Л.И. Гончаренко. - М.: КНОРУС, 2009. – 448 с.
- 5.

НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК ГОРОДСКОГО ОКРУГА НАЛЬЧИК

Гурфова С.А.

доцент кафедры «Финансы предприятий и инвестиции» ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова»,
канд. экон. наук,
Россия, г. Нальчик

В статье рассматриваются возможности социально-экономического развития муниципальных образований. Особое внимание уделяется отраслям АПК, играющим ведущую роль в обеспечении продовольственной безопасности. Предложены направления активизации инновационной деятельности в АПК.

Ключевые слова: стратегия социально-экономического развития, агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, муниципальное образование, инновационная деятельность.

В настоящее время наблюдается возрастание роли и необходимости стратегического планирования и прогнозирования социально-экономического развития как страны в целом, так и отдельных ее территорий, в том числе муниципальных образований. Разработка такой стратегии рассматривается как создание эффективного инструмента стимулирования раскрытия имеющегося потенциала территории и максимального сокращения существующих проблем, позволяющего оперативно и позитивно влиять на складывающуюся ситуацию с учетом приоритетов долгосрочного развития.

В 2011 году постановлением Местной администрации утверждена Стратегия социально-экономического развития городского округа Нальчик Кабардино-Балкарской Республики на период до 2030 года [1]. Данный комплексный документ представляет собой концепцию развития города на длительную перспективу, содержит цели, задачи, систему приоритетов развития, а также обоснование основных механизмов достижения и мониторинга реализации стратегических ориентиров.

Цели и задачи социально-экономического развития г.о. Нальчик согласованы со стратегическими долгосрочными приоритетами федерального и регионального развития. При этом основной целью реализации Стратегии муниципального образования выступает, прежде всего, повышение уровня и качества жизни городского населения за счет всестороннего развития эффективной конкурентоспособной экономики.

Уровень и качество жизни населения предполагают в первую очередь более полное и стабильное обеспечение его потребностей основными продуктами питания (желательно собственного производства) с учётом количественных, качественных, ассортиментных, ценовых, временных и пространственных параметров на основе принятых физиологических норм. А это означает необходимость развития хозяйствующих субъектов отраслей АПК г.о. Нальчик. Тем более что организация эффективного агропромышленного производства будет обеспечивать рост доходов местного бюджета, а также воспроизводство и оптимальное использование в аграрном секторе земельных, производственных, трудовых и финансовых ресурсов. Однако развитие сельского хозяйства и других отраслей АПК муниципального образования следует осуществлять на основе:

- модернизации существующего производственного аппарата;
- внедрения высокоэффективных и инновационных технологий и повышения на этой основе урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности сельскохозяйственных животных;
- активизации деятельности аграрной науки по проведению фундаментальных и прикладных исследований;
- формирования экономического механизма управления и стимулирования инновационных процессов в АПК на всех уровнях.

Агропромышленный комплекс Нальчикского городского округа представлен 140 предприятиями, крестьянско-фермерскими хозяйствами и индивидуальными предпринимателями в сфере сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности.

По состоянию на 1 января 2014 года во всех категориях хозяйств насчитывается более 10 тыс. голов КРС, в том числе почти 6 тыс. голов коров; 119 тыс. голов птицы; 6 тыс. голов овец.

Всего в городском округе Нальчик 3404 га сельскохозяйственных угодий, из них: 1056 га - пашни, 826 га - многолетние насаждения, 642 га - сенокосы и 880 га - пастбища.

Но, следует отметить, что производственный и социальный потенциал малых форм хозяйствования используется недостаточно эффективно. Имеют место существенные проблемы со сбытом сельскохозяйственной продукции; низкими закупочными ценами; приобретением машин, оборудования, стройматериалов и другой продукции, в связи с их удорожанием; низкой заработной платой.

Пищевая и перерабатывающая промышленность является одной из важных отраслей в городском округе. Она представлена предприятиями по производству хлебопекарных, кондитерских и макаронных изделий, минеральной воды, безалкогольных напитков и пива, а также молочной, алкогольной продукции и плодоовощных консервов - всего более 20 действующих организаций и 40 индивидуальных предпринимателей. В отрасли занято свыше 1700 человек.

Отрасль считается одной из наиболее привлекательных в плане осуществления инвестиционной деятельности.

На ряде предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности города проведены модернизация, техническое перевооружение и расширение производств. Это позволило увеличить ассортимент и объемы выпуска пищевых продуктов, улучшить качество и конкурентоспособность продукции, обеспечить ее соответствие современным требованиям рынка.

Однако темпы обновления основных производственных фондов на предприятиях недостаточны. Следует отметить, что и имеющийся технический и производственный потенциал используется не полностью.

Отрасль характеризуется недостаточным объемом оборотных средств на предприятиях, неразвитостью производственной инфраструктуры и логистического обеспечения. Это тормозит внедрение ресурсосберегающих безотходных технологий, диверсификацию производства, не позволяет комплексно перерабатывать сырье и создавать оптимальные условия для хранения, приводит к дополнительным потерям, снижению безопасности и качества, уменьшает возможность решать проблемы, связанные с защитой окружающей среды.

Для развития агропромышленного производства г.о. Нальчик разработана и утверждена Муниципальная целевая программа [2], согласно которой предполагается финансирование мероприятий по многоканальному принципу: за счет средств федерального бюджета, республиканского бюджета Кабардино-Балкарской Республики и собственных и заемных средств хозяйствующих субъектов деятельности агропромышленного комплекса городского округа

Нальчик. Общий объем финансирования Программы составляет 1,9 млрд. рублей. Программа рассчитана на период до 2020 года.

В целях активизации инновационной деятельности в АПК целесообразно обратить внимание на два немаловажных, с нашей точки зрения, момента:

- необходимы подготовленные высококвалифицированные кадры, а это значит, что нужно оптимально задействовать научно-педагогическую базу аграрного университета и НИИ. Используя опыт Краснодарского края, где департамент сельского хозяйства и продовольствия выступил соучредителем инновационно-технологического центра «Кубань-Юг» в форме некоммерческого партнерства, целесообразно рассмотреть вопрос о создании аналогичной структуры в виде инновационного агротехнопромышленного парка в городском округе Нальчик;

- необходима разработка мер государственной поддержки (пониженная ставка налога на прибыль, льготы по уплате налога на имущество, государственные гарантии перед кредиторами, а также субсидии из местного и регионального бюджета на производственные затраты).

Оба этих момента приобретают особую актуальность в связи с вступлением России в ВТО и необходимостью, с одной стороны, сохранения отечественного сельхозтоваропроизводителя, и, с другой стороны, адаптации национальной экономики, особенно аграрной сферы, к требованиям данной международной организации.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития городского округа Нальчик на период до 2030 года. Утверждена постановлением Местной администрации городского округа Нальчик от 6 декабря 2011 г. №2598 [Электронный ресурс] – <http://docs.pravo.ru/document/view/21935456/21272777/>.

2. Муниципальная программа «Развитие сельского хозяйства городского округа Нальчик на 2014-2020 годы». Утверждена постановлением Местной администрации городского округа Нальчик от 28 февраля 2014 г. № 301 [Электронный ресурс] – <http://www.consultant.ru/>.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ СТАНДАРТ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ВАЛЮТ КАК ИНСТРУМЕНТ РАВНОПРАВНОЙ БЕСКРИЗИСНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Гурфова С.А.

доцент кафедры «Финансы предприятий и инвестиций» ФГБОУ ВПО Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова»,
канд. экон. наук,
Россия, г. Нальчик

Шерхова А.А.

студентка Института экономики ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова»,
Россия, г. Нальчик

Статья посвящена изучению проблемы обеспечения безопасности мировой экономики, несостоятельности евро-долларовой мировой кредитно-финансовой системы, которая характеризуется кризисными и инфляционными волнениями. Это вызывает все большую необходимость введения новой эталонной расчетной системы. На уровне концепции в данной работе предложена новая система измерения экономических величин, которая гарантировала бы безопасность и обеспечивала устойчивость мировой кредитно-финансовой системы.

Ключевые слова: система измерения экономических величин, единая мера стоимости, энергетический стандарт обеспеченности валют.

Сегодня для многих очевидна несостоятельность евро-долларовой мировой кредитно-финансовой системы. Назрела необходимо уходить от избыточного монополизма доллара, как единственной мировой резервной валюты. Монополизм доллара сохраняется искусственно, для чего используются такие способы, как военные интервенции и акты террора, призванные, в конечном счете, ослабить конкурентные позиции местных региональных валют. Отсюда же берут истоки и все экономические кризисы на планете.

Поиск иных валют, способных взять на себя миссию пошатнувшегося доллара и евро, обязательно зайдет в тупик. Замена доллара на иную национальную валюту в качестве мировых денег при сохранении прежних принципов организации её обращения не устранил истоки кризисных явлений. Естественные противоречия по поводу того, чья валюта будет «главной», будут тормозом любых интеграционных процессов, в том числе в ЕврАзЭС и в Таможенном союзе.

Базовой проблемой современной экономики является несостоятельность системы измерения экономических величин, а также отсутствие всеобщей принятой для них единицы измерения и единой меры стоимости всех производимых товаров и услуг. Из-за отсутствия единой меры стоимости отдельные страны обладают монопольным правом эмиссии, иначе говоря, могут увеличивать совокупную денежную массу по своему усмотрению. При этом профессиональные экономисты вводят в заблуждение политиков, убеждая их, что в отсутствие ЕМС можно беспрепятственно провести сборку таких макроэкономических систем как ВТО, Евросоюз и т.п. Однако ВТО более чем за полвека своего существования не решило проблем подавляющего большинства стран-участниц, а Евросоюз впал в затяжной системный кризис менее чем через четверть века с момента своего юридического оформления в его нынешнем виде [1].

И надо сказать, что все системы международной торговли, основанные на известных в истории инструментах, таких как доллар, евро, Американо-Южноамериканский рубль, специальные права заимствования, даже переводной рубль СЭВ, который СССР использовал в международных расчетах, не могли обеспечить равноправие финансовых взаимоотношений стран, которые в этих системах участвовали.

Золотой стандарт обеспеченности делал все эти инструменты заложниками процессов на мировом рынке золота, рост запасов которого резко отстаёт от потребностей роста денежной массы из-за неуклонного роста товарооборота. Поэтому возврат к золотому стандарту абсолютно не приемлем. Надо ввести новую эталонную расчётную систему, которая должна обеспечивать как сохра-

нение экономического суверенитета каждой из сторон, так и реальное равноправие участников интеграционного процесса в финансовой сфере на основе эмиссии коллективной межгосударственной валюты – энергетического рубля, который должен быть введен в качестве единой меры стоимости на принципах энергетического стандарта его обеспеченности.

Энергетический стандарт обеспеченности валют представляет собой отношение объема эмитированной денежной массы к объёму энергии, подаваемой за определённый период времени на вход хозяйственной системы, обслуживаемой этой денежной единицей. Это принципиальное положение ориентирует вводимый энергетический рубль на обслуживание реального сектора экономики государств-участников. В технически развитой цивилизации количество электроэнергии, в отличие от золота в прошлом, имеет прямую связь с количеством товарной продукции, а, следовательно, с потребным количеством денежных средств. Особенностью предлагаемой валюты является её неподверженность инфляции [2].

Важно и то, что вводимый энергетический рубль не является валютой ни одной из стран-участниц системы. Он может приобретаться государством-участником только путём покупки его за свою собственную валюту на основе ныне установленных курсов обмена. В последующем поддержание устойчивости обменного курса достигается через сопоставление энергетических стандартов обеспеченности валют, а потому курс обмена достаточно устойчив и предсказуем. Купленные валюты государств-участников далее используются для оплаты импорта товаров в свою страну из государства-поставщика в валюте государства-поставщика.

Новая мировая валюта позволит исключить такой изъян мировой кредитно-финансовой системы, как ссудный процент. Виртуальные ростовщические деньги, порождаемые не трудом, а самими же деньгами, нарушают целостность и сбалансированность производственно-потребительской системы, мирового хозяйства в целом, и именно несоответствие виртуальных доходов и реальных возможностей Земного шара является первопричиной всех экономических кризисов. ЭРС является бюджетной неприбыльной структурой и должна быть наделена лишь техническими полномочиями эмиссии новой валюты исключительно в безналичной форме, по мере поступления на её счёт национальных валют стран участников ЭРС. Энергетический рубль не может быть использован для товарных расчётов, он обеспечивает приобретение той национальной валюты, которая требуется для проведения расчётов. При этом каждая страна принимает к оплате за товары только свою собственную валюту, а во всех аспектах внутренней экономической жизни и международной торговли сохраняет полностью экономического суверенитета. Предлагаемая схема защищена от реализации сценариев катастрофического обрушения глобальной долларовой пирамиды или краха кредитно-финансовой системы какого-либо из государств-участников [3].

Она может быть запущена на первом этапе в узком кругу, к примеру, стран Таможенного союза или БРИК с постепенным увеличением стран-участниц ЭРС и с последующим замещением не конкурентоспособных систем,

построенных на принципах совмещения функций национальной и международной валюты.

Для создания жизнеспособной финансовой системы нужно отказываться от монополизма доллара и переходить к энергетическому стандарту обеспеченности валют.

Список литературы

1. www.economy.gov.ru.
2. www.vestifinance.ru.
3. www.finmarket.ru

ЭТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Давыдов В.А.

ст. преподаватель кафедры экономики и организации производства
Школы экономики и менеджмента
Дальневосточного федерального университета,
Россия, г. Владивосток

В статье рассмотрено влияние социо-культурных факторов на характер и развитие экономики на разных исторических этапах развития общества. Экономическая жизнь включает в себя и духовную и материальную деятельность. Формирование и развитие предпринимательства – один из главных факторов рыночной экономики.

Ключевые слова: философия хозяйства, социо-культурные факторы, этика предпринимательской деятельности.

При анализе перспектив развития современной России, ее социальной динамики, принципиально важное значение имеет постановка вопросов, требующих морально-нравственной оценки хозяйственной деятельности человека. Актуальность исследования заключается в том, что на современном этапе развития нашего общества, при существующей дифференциации мнений и взглядов ведущих специалистов, значительно активизировалась научная разработка теоретико-методологических проблем, связанных с философией хозяйства. Цель работы состоит в исследовании сферы хозяйственной деятельности человека и выявлении конкретных моделей поведения, соответствующих требованиям морали на разных исторических этапах развития общества, естественном осмыслении его настоящего состояния и перспектив будущего.

Большой эмпирический материал раскрывает влияние социокультурных, национальных и религиозных факторов на характер и развитие экономики, что позволяет проанализировать ценности общества и хозяйствующего субъекта как в различных моделях современного капитализма (англо-саксонской, скандинавской), так и в советской модели социализма. Моральное измерение экономики началось еще в древности. В дошедших до нас философских работах Демократа можно найти конкретные модели поведения соответствующие требованиям морали в сфере хозяйственной деятельности.

В этико-философских построениях Сократа, Платона, Аристотеля, также нашли отражение идеи о зависимости экономических отношений от морали и об обратном воздействии морали на экономику. По мнению Платона, важную роль в деле обновления экономических отношений должно сыграть изменение отношений собственности как условие улучшения нравов и роста процветания государства.

Философы, представляющие школы стоиков, киников, эпикурейцев, считали неумеренное богатство источником аморализма.

В середине века погоня за богатством (хрематистика) считалась моральным злом.

В новое время в анализ взаимосвязи моральных и экономических отношений внесли особый вклад английские философы XVII века.

Так Р. Кумберленд предложил знаменитую формулу, вошедшую в этику утилитаризма и прагматизма и далее через идеи М. Вебера и Э. Дюркгейма в современную этику хозяйства.

Главная цель деятельности предпринимателя должна заключаться в производстве наибольшего объема благ для максимального числа людей.

Теоретико-методологическим проблемам перехода мирового сообщества к новому типу цивилизованного развития, связанными с философией хозяйства, посвящены труды известных западных ученых – М. Альбера, С. Бриттана, П. Козловски, Дж. Роулз, А. Этциони и др.

Вопросу о предмете философии хозяйства, его гносеологическим, методическим, аксиологическим и эвристическим функциям, уделяют внимание исследователи – В.С. Автономов, Л.С. Гребнев, В.А. Красильщиков, Н.А. Макашёва, С.А. Никольский и др.

Традиции отечественной философии хозяйства заложил С.Н.Булгаков, который писал, что ее не следует рассматривать только, как «незаконное детище политической экономики». Задачи философии хозяйства состоят в исследовании общих предпосылок экономической деятельности, и экономического мышления и в центре философии хозяйства стоит «учение о человеке в природе и о природе в человеке» [3].

Предпринимательство является частью современной жизни общества. В нашей стране долгое время анализ социо-культурных, этнических и религиозных аспектов развития общества оставался как бы в тени. Сегодня интерес к изучению этих проблем резко возрос.

Есть, по крайней мере, два обстоятельства, которые требуют обратить внимание на изучение своеобразия цивилизованного развития отдельных стран и регионов, влияния национальных традиций, типа культуры и духовного склада населения на экономический и социальный прогресс общества и развитие предпринимательской деятельности в России.

Первое из них связано с всеобщей неудовлетворенностью современным состоянием теории общественного развития в целом, ее неспособностью объяснить происходящие в мире процессы и, как следствие, с поиском новой парадигмы.

Упрощенное, одностороннее изучение социальных процессов искусственно разрывает связь, взаимопереплетение, взаимовлияние экономических, политических, социо-культурных, духовно-нравственных и иных форм жизнедеятельности общества, а это мешает дать целостную, хотя и внутренне противоречивую, картину происходящих в обществе процессов. При изучении социально-экономического прогресса необходимо опираться на историческую институциональную школы.

Второе обстоятельство связано с поиском модели социально-экономического обновления общества в России, а также с особенностями духовного склада населения, его менталитетом.

Подозрительное отношение к предпринимательству как к «небоугодному» делу, недоверие и враждебность по отношению к хозяевам имеет глубокие корни. Аскетизм и бесребреничество, наоборот, вызывают умиление «Проще верблюду пролезть в игольное ушко, чем богатому попасть в рай» - именно такое негативное отношение укоренилось в общественном сознании не только к собственникам, но и вообще к людям, ориентированным на личный успех.

В советское время инициативный, деятельный человек имел немного способов для осуществления своих планов.

Ориентация на материальные ценности, обеспеченность, комфорт трактовались как мещанство и «вещизм» всячески осуждались, так как это могло привести к рассмотрению общества. Личность не должна была выделяться из однородной общности. Индивидуализм не стал социально – этической доктриной этого периода.

Когда социалистические ценности были объявлены устаревшими, менталитет большинства людей не мог измениться моментально. В российское предпринимательство пришли, во-первых, достаточно циничные, не обременённые идеологическими постулатами люди, а во-вторых, имеющие проблемы с законом криминальные элементы и подготовленность к рыночной экономике у них была значительно выше, чем законопослушных граждан.

Навязывается стереотип, что деньги – мерило успеха и личной состоятельности. Люди, обладающие этой универсальной ценностью – «лузеры», аутсайдеры. Бизнесмен тяготеет не к духовным ценностям, а сугубо прагматическим соображениям, он «считает интересы, стремясь к наибольшей выгоде с наименьшими издержками это счётная линейка, с математической правильностью реагирующая на внешний механизм распределения и производства...» [3].

В России налицо кризис хозяйственной культуры. Наше общество потеряло все этические традиции по отношению к деньгам. В результате возникло предельно циничное отношение к хозяйственному праву. Наивысшим благом и единственным идеалом стала прямая денежная выгода без каких – либо этических примесей. В данной ситуации в качестве иллюстрации можно привести известное изречение К.Маркса: «Обеспечьте капиталу 10% прибыли, и капитал согласен на всякое применение. При 20% он становится оживлённым, при 50% положительно готов сломать себе голову, при 100% он попирает все человеческие законы, при 300%. Нет такого преступления, на которое он не рискнул бы пойти, хотя бы под страхом виселицы [6].

В настоящее время коренным образом изменилась социальная роль научного знания. Перемены, происходящие в нашей жизни, поставили социальную и экономическую мысль перед необходимостью разработки концептуально новой модели развития общества.

Проблема состоит в разных подходах моделирования самого человеческого поведения.

Она включает в себя и духовную, и материальную деятельность. Этот факт является очевидным, и введение подобной категории значительно повышает познавательные возможности исследуемой проблемы.

Однако сам по себе термин "экономическая жизнь" хотя и характеризует соединение материальных отношений и социо-культурных элементов в живой, непосредственной деятельности человека и общества, но не раскрывает сути этих двух элементов, их взаимосвязи, не показывает развитие общества.

Вся жизнедеятельность человека, в том числе и экономическая, протекает в окружающем его мире. Используем для обозначения этой окружающей среды термин "природа". Природа бывает естественная и искусственная. Последняя необходима для человека и общества, поскольку является условием человеческого существования.

Безусловно, термин "искусственная идеальная природа" весьма несовершенен, однако его использование, в отличие от категории "общественное сознание", подчеркивает не зависимость, не отражение общественного бытия, а то влияние, которое "идеальная природа" наравне с естественной природой и материальным миром, созданным человеком, оказывает на жизнедеятельность человека и общества в целом, будучи в то же время результатом их деятельности.

В ходе развития человеческой жизнедеятельности меняется соотношение природы естественной и искусственной, соответственно меняется роль социо-культурных факторов. В аграрном обществе было велико значение естественной природы. Сравнительно незначительное развитие материальной искусственной природы сказывалось на высокой роли идеальной природы, а также на влиянии, которое оказывала естественная природа на формирование духовной сферы человечества.

Рассмотрение роли социо-культурных факторов в экономической жизни позволяет сформулировать модель, которая дает возможность более широко и более адекватно описать функционирование и развитие общества, показать экономическую деятельность человека как целостную систему, включающую в качестве равнозначных элементов и материальную, и духовную, и, наконец, показать развитие этой системы с учетом изменения роли социо-культурных факторов в экономической жизни человека и общества.

Экономическая наука, во-первых, рассматривает человека вне его конкретных социальных связей.

Во-вторых, принимается, что этот человек от природы является эгоистом, а собственная выгода определяет все его действия.

В-третьих, предполагается, что человек рационален. Он выбирает свои цели и рассчитывает сравнительные издержки, связанные с этим выбором.

И, наконец, в-четвертых, имеется в виду, что человек хорошо информирован и знает не только собственные потребности, но и пути удовлетворения этих потребностей.

Люди данной модели предстают как "компетентные эгоисты", рациональными способами преследующие собственную выгоду. Всякие политические факторы, социальные условия, культурные и этические нормы выступают не более чем в качестве внешних рамок или узды, не позволяющей одним эгоистам извлекать свою выгоду за счет других при помощи откровенно грубых способов.

Такой "Homo Economicus" (экономический человек) находится в центре общей модели, т.е. практически в основе построения всех современных основных экономических теорий. Фигура "компетентного эгоиста" впервые стала в полный рост в трудах классиков английской политической экономии.

Последовательный и убежденный проповедник гедонистических принципов Дж. Бентам представляет человека как субъекта, ищущего удовольствий и наслаждений, стремящегося к удовлетворению собственных потребностей.

Со временем классическая модель "экономического человека" претерпела значительные изменения. Маржиналисты сместили ее фокус в плоскость потребительского выбора. Индивид рационален и не только исчисляет выгоду, но и оптимизирует свои действия по критерию максимализации полезности.

Дж. Кейнс оперирует факторами психологических предпочтений, и придает им универсальный характер: они фактически изображаются как присущие обществу вне времени и человеку без национальности. Если что-то не поддается рациональному логическому объяснению, то его надлежит вынести в область социальных, политических и психологических факторов. Поэтому экономическая теория развивается по пути уточнения и ограничения допущений о рациональности поведения "экономического человека", введения элементов неопределенности в процесс принятия решений.

Кризис экономических моделей ускорил понимание того, что обойтись без анализа внеэкономических факторов нельзя.

Нарастало стремление утвердить экономический подход в качестве общезначимого для всей социальной теории.

В 1970-х годах это привело к явлению, названному К. Боулдингом "экономическим империализмом". Внедрение экономики в социологию и другие социальные науки горячо приветствовались сообществом экономистов, которые сохраняют приверженность усредненному подходу к человеку, его натуре.

Насколько достоверны предпосылки экономической модели, о которой идет речь - стремление человека к выгоде и эгоизм, рациональность и информированность, индивидуализм и самостоятельность в принятии решений.

Человек эгоистичен? Но эгоизм является лишь одним из мотивов его поведения.

Человек рационален, но далеко не всегда и не во всем. Люди следуют обычаям и привычкам, эмоциональному увлечению и чувству долга. Человеческие отношения погружены в контекст культуры, при этом конкретной нацио-

нальной культуры, имеющей свои нормы, кодексы поведения и собственные понятия о том, что "рационально", а что "не рационально".

Критика модели "Homo Economicus" началась, чуть ли не с момента ее возникновения. Э. Дюркгейл отрицал резкую грань между началом экономическим и началом социальным.

Г. Шмоллер подчеркивал, что народное хозяйство принадлежит миру культуры, в его основе лежит общность языка, истории, обычаев данного народа, господствующих в данной среде идей. Эгоизм и материальные интересы видоизменяются под влиянием культурной работы столетий и пропитываются нравственными и юридическими представлениями.

В. Зомберт ставил задачу отыскать уклад хозяйственного мышления, его "духа", который коренится в социальных устоях, нравах и обычаях данного народа.

Нет "общих моделей" капитализма, а каждое национальное государственное устройство специфично.

М. Вебер в своей работе "Протестантская этика и дух капитализма" обращается к системе социологических категорий экономического действия. Производство благ и услуг представляется им как форма социального действия.

В течение всего XX столетия одним из ведущих направлений экономической социологии становится функционализм. Предпринимается попытка вписать экономическое действие в систему социологических категорий и представить экономику как одну из функциональных "подсистем общества".

Параллельно функционализму развивается институциональное направление экономической социологии. При анализе экономического поведения его родоначальник Т. Веблен выдвигает теорию инстинктов, понимаемых как внешнее проявление социальных институтов – устойчивых комплексов регулирующих правил, норм, установок. На примере "праздного" класса показаны мотивы престижного потребления, ориентированного на поддержание своего особого элитарного статуса.

Из институционального направления вырастает и теория "моральной экономики". В этих исследованиях внимание привлекается к традиционным "нерациональным" мотивам, которые связаны с представлениями о справедливости, безвозмездной помощи, этикой коллективного выживания, характерными для культуры массовых социальных слоев населения.

Невозможно перечислить все имена, значимые для развития экономической социологии (к примеру, социолог Г. Зиммель, экономист И. Шумпетер и многие другие). Но факт остается фактом. Взаимоотношения между социологами и экономистами были очень непросты. Здесь есть и причины методологического свойства. Идет борьба за то, чтобы завоевать позиции "главной" объясняющей и предсказывающей науки, в конце концов, за престиж. Но еще с 19 века социология, с позиций общественного признания, как правило, проигрывала экономической теории, где используются сложные математические и статистические модели. Поэтому "экономика" имеет больше шансов представлять себя в роли "истинной" науки.

Немарксистские убеждения сохраняются в социологии в наше время, а среди сторонников и защитников рынка отношение к "левым" сдержанное. Модель, "экономического человека" активно пропагандируется в отечественной системе образования. В этом есть смысл, так как экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению. "Социологический человек", поведение которого санкционировано обществом, описывается другой моделью, где социальный порядок обеспечивает экономический.

Эти модели представляют собой "две стороны одной медали". Экономическая теория изучает, как ведет себя рациональный человек, а социология изучает, почему человек не ведет себя рационально.

Явления, свойственные материальному и общественному развитию, раздваиваются на противоположные стороны, но одновременно представляют собой их единство. А в этом и заключается прогресс общественного развития.

Теория предпринимательства ещё не получила должного освещения в отечественной экономической литературе.

Появившиеся в последнее время многочисленные публикации на эту тему в основном касаются вопросов организации бизнеса. Вопросы теории предпринимательства с неортодоксальных позиций рассматривает эволюционная теория, основой которой является описание экономики как динамической самоорганизующейся системы.

Понятие о предпринимателе как о хозяйственном субъекте, берущим на себя риск, связанный с организацией нового предприятия или коммерческим внедрением новой идеи, впервые появилось в книге Р. Кантильона «Очерк о природе коммерции», написанной в 1730 году.

Все исследователи так или иначе признавали важность предпринимательской деятельности.

Ещё Ж.Б.-Сей заметил, что предприниматель перемещает экономические ресурсы из области низкой производительности и низких доходов в область более высокой производительности и прибыльности. Однако никто не выделял особую роль предпринимателя как одного из движущих факторов экономического развития.

Последовательная теория предпринимательства была впервые предложена Й. Шумпетером в работе «Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры» (1951).

Предпринимательская деятельность, по Шумпетеру – это не должность или даже не профессия, а скорее уникальная и резко обнаруживаемая способность продвижения инноваций на рынок посредством рискованного бизнеса.

Предприниматель не тоже самое, что и капиталист, предпринимательская деятельность является новаторской по самому своему определению и в силу данного обстоятельства служит постоянным источником конкурентной реструктуризации экономики и экономического роста.

Как утверждает Шумпетер, рынок нужно представлять как эволюционный процесс непрерывно сменяющих друг друга волн инновации, который он

называл процессом созидательного разрушения (creative destruction) [6]. По его мнению успех рыночной системы заключается не в эффективном достижении статистического оптимального равновесия, а в способности осуществлять динамические изменения в технологии и достигать динамического роста посредством таких изменений.

Сторонники институционального – эволюционной теории неоднократно отмечали, что экономический конкурентный отбор имеет много общих черт с естественным дарвиновским отбором, который означает выживание наиболее эффективной технологии и подавление всех остальных.

Другое широкое известное понятие эволюционной экономики, также объясняемое понятием кастлеровского отбора – это обусловленность дальнейшего экономического развития зависимостью от предшествующей траектории развития.

Таким образом, дарвиновский отбор есть отбор наилучших признаков, в то время как кастлеровский отбор – это отбор начальных условий. Для экономической эволюции важны как селективные преимущества, так и начальные условия развития инноваций.

Теория предпринимательства и инноваций является составной частью эволюционной экономики.

Эта теория находит своё естественное обоснование в рамках методологии теории самоорганизации и её развитие будет продолжено именно в этом перспективном направлении[5].

Общепризнанно, что ни одна из ныне доминирующих теорий не обеспечивает адекватного методологического подхода к исследованию экономических процессов и объектов. В этой связи системная трансформация, которую переживает современная Россия, предоставляет экономической науке шанс приблизиться к познанию природы различий в функционировании обществ и экономик в отдельно взятые периоды времени. Вместе с тем ряд принципиальных положений общественных наук, по нашему мнению, заслуживает того, чтобы быть упомянутым как наиболее существенные для накопления знаний и опыта в рамках решения экономических проблем России.

Во-первых, это синергетический подход к решению организационных проблем экономики, в частности, акцентирующий внимание на том, что любая новая упорядоченность возникает как результат переструктурирования и достраивания за счет элементов среды, т.е. требует для себя выхода за пределы исходной системы. Решение проблем российских реформ в контексте этого подхода видится во всемерном развитии интеграционных форм и методов на всех уровнях экономики.

Во-вторых, это современный мировоззренческий принцип, согласно которому реальным фактором формирования будущего является воля человека, уполномоченного принимать решения в условиях неопределенности. В согласии с этим принципом важное место занимают проблемы поиска путей повышения ответственности перед обществом в условиях, когда какой бы ущербной не была экономическая политика государства, именно его решения, способно-

сти реально оценивать действенность, творить новое, влиять на ход событий, - главный инструмент компенсации ситуаций неопределенности.

В-третьих, это идеи современной институционально-эволюционной теории, утверждающее особое влияние социальных норм на экономическое и технологическое развитие, а также существование зависимости институциональной структуры от тех свойств экономической организации, которые являются результатом нового осмысления окружающей среды. В соответствии с ними такие категории, как опыт, согласование и доверие, обладают особой ценностью, чтобы изменить качество трансформационного процесса в экономике России.

Подводя итог, можно отметить, что подлинная наука, как на уровне теории, так и на уровне практики не подчиняется узким социальным и идеологическим целям.

Она направлена на понимание Вселенной, которая не является продуктом человеческого разума. И хотя наука не может гарантировать абсолютной истины, она одухотворена поисками истины. Именно поэтому наука является столь интересным и достойным делом[2].

Список литературы

1. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории - М.Наука, 1993 г.
2. Арон Р. Этапы развития социологической мысли – М: Прогресс, 1993 г.
3. Булгаков С.Н. Соч.: в 2 т.М., 1993, Т.2. С. 342, 343.
4. Веблен Т. Теория праздного класса – М: Прогресс, 1984 г.
5. Макаров В.О. О применении метода эволюционной экономики. - Вопросы экономики, 1997, № 3, С. 18-26.
6. Маркс К. Энгельс Ф. Соч.2-е изд. Т.23. С. 770.
7. Шумпетер И. Теория экономического развития. М, Прогресс, 1982, С. 251.
8. XXI век – будущее России в философском измерении: материалы Второго Российского Философского Конгресса (с 7 по 11 июня 1999 года), Т.4, Т.2: Социальная философия и философия политики. Ч.2 – Екатеринбург, Изд. Уральского университета, 1999 г.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ МОЛОДЕЖИ В ЦЕЛЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Евграшина И.А.

директор Филиала ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет» в г. Вологде,
Россия, г. Вологда

В статье рассматриваются проблемы управления человеческим капиталом. Анализируется роль молодежи в становлении и развитии инновационной экономики. На основе анализа статистических данных выявлены проблемы формирования и эффективного использования человеческого капитала молодежи.

Ключевые слова: человеческий капитал, молодежь.

Ведущая роль в построения экономики инновационного типа отводится развитию человеческого капитала. В данном исследовании человеческий капи-

тал понимается как сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, способностей, культуры, мотивации целесообразно используемый для производственной деятельности по созданию продукции и услуг, увеличивая доходы человека, предприятия, общества.

Формирование человеческого капитала непосредственным образом связано с наличием креативного населения, готового активно осваивать инновационные технологии. Особое место в этом процессе принадлежит молодежи, встраивающейся в производство интеллектуального продукта фактически одновременно с получением необходимого образования.

Молодежь – это специфическая социально-демографическая подгруппа, являющаяся носителем особых интеллектуальных и творческих способностей, обладающая рядом специфических черт: целеустремленность в будущее; оперативность и выносливость; наличие собственных, специфических, жизненных целей, ценностей и идеалов; стремление к овладению нового, к самоутверждению и самореализации.

Управление человеческим капиталом включает в себя несколько компонентов: управление воспроизводством, управление качеством и эффективностью использования человеческого капитала (рис.).



Рис. Компоненты управления человеческим капиталом

Основная цель программы воспроизводства человеческого капитала на федеральном и региональном уровнях - создание эффективных механизмов воспроизводства человеческого капитала за счет: привлечения работодателей для участия в создании условий, обеспечивающих соответствие подготовки кадров требованиям производства; формирования источников финансирования воспроизводства человеческого капитала; использования институтов социального партнерства в сфере воспроизводства человеческого капитала; осуществ-

ления соответствующего законодательного и административного регулирования.

Следующим аспектом в управлении человеческим капиталом является управление его развитием, т.е. качеством. Под «качеством человеческого капитала», следует понимать такое его состояние (совокупности запаса здоровья, способностей, знаний и мотивации), которое необходимо для удовлетворения требований инновационного развития экономики региона.

Качество человеческого капитала, прежде всего и в первую очередь, определяет конкурентоспособность рабочей силы, российского бизнеса, производительности труда и состояния экономики в целом [3]. При низком качестве человеческого капитала инвестиции в высокотехнологичные отрасли не дают должной отдачи.

Одним из показателей развития человеческого капитала является уровень образования. Количество выпускников вузов в России за период с 2000 года по 2012 выросло на 58%, в Вологодской области на 56% (табл.).

Таблица

Выпуск специалистов государственными и муниципальными образовательными учреждениями высшего профессионального образования, (тысяч человек)

Территория	годы								
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Российская Федерация	578,9	978,4	1055,9	1108,9	1125,3	1166,9	1177,8	1157,3	1397,2
Северо-Западный федеральный округ	65,2	103,5	111,7	117,0	117,5	123,8	124,7	122,4	140,9
Республика Карелия	2,2	3,8	4,1	4,3	3,8	3,9	3,9	3,7	4,3
Республика Коми	2,4	4,6	4,9	5,1	5,2	6,0	5,3	5,1	5,8
Архангельская область	3,7	6,7	7,4	7,6	7,9	7,8	7,8	7,6	8,0
Вологодская область	3,9	7,1	7,3	8,4	8,0	8,2	8,2	8,2	8,9
Калининградская область	2,5	4,2	4,5	5,2	5,5	5,9	5,5	5,8	7,9
Ленинградская область	0,1	1,6	1,7	1,8	2,0	1,9	2,0	2,1	1,9
Мурманская область	1,7	4,1	4,7	4,5	4,5	4,6	4,4	4,1	6,1
Новгородская область	2,5	4,1	4,0	4,0	3,9	3,8	3,4	3,8	3,8
Псковская область	1,5	2,8	3,1	2,8	2,9	3,6	3,1	3,3	4,0
г. Санкт-Петербург	44,7	64,5	69,9	73,4	73,8	78,3	81,1	78,8	90,3

Источник: Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2012 г. Режим доступа: <http://www.gks.ru/bgd/regl/b1214p/Main.htm>

Однако в молодёжной среде остро стоит проблема безработицы. Доля молодежи в экономически активном населении в целом в 2012 г. составила в Вологодской области – 25,3%, в РФ – 24,4%. Уровень безработицы среди молодежи региона (15.6%) и Российской Федерации (15.9% в 2012 г.) намного выше, чем среди населения страны в целом (5,5%) [1]. Одним из возможных объяснений высокого уровня безработицы в этом возрасте является то, что молодежь не имеет практического опыта трудовой деятельности (либо он недостаточен), но имеет высокие требования к оплате труда, что делает проблематичным поиск подходящей работы.

Одна из задач управления – эффективное использование, оптимизация имеющегося человеческого капитала, внедрения более эффективных технологий реабилитации, социализации и профессионализации.

Для ее решения необходимо развивать систему профориентации: внедрение тестирования на профессиональную предрасположенность в школах, полноценное информирование о возможностях в различных сферах деятельности. В связи с задачами создания инновационной экономики главный упор необходимо сделать на научно-технические специальности, т.к. инновационная экономика – тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавленной стоимостью и самих технологий.

Показателями эффективного использования человеческого капитала будет рост инноваций, внедрение новых технологий, развитие производства и экономический рост в целом.

Человеческий капитал молодежи необходимо рассматривать как эффективный ресурс, который необходимо использовать для социального и экономического развития государства на основе его качественного и количественного роста во всех структурах общества.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики РФ. Центральная база статистических данных. <http://www.gks.ru>.
2. Ильин, В.А. Трудовой потенциал региона: состояние и развитие [Текст] / В.А. Ильин, К.А. Гулин, Г.В. Леонидова, В.В. Давыдова. - Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2004. – С.106
3. Римашевская Н.М. Качество человеческого потенциала в современной России [Электронный ресурс] / Н.М. Римашевская. - Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/forecasting/kachestvo-chelovecheskogo-potenciala-v-sovremennoj-rossii>.
4. Шабунова, А.А. Модернизация экономики региона: социокультурные аспекты [Текст] / А.А. Шабунова, К.А. Гулин, М.А. Ласточкина, Т.С. Соловьева. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 158 с.

СТРАХОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ В ЭКОНОМИКЕ XXI ВЕКА И ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА РАБОТЫ СТРАХОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ В РОССИИ

Еловских Е.О.

направление «Экономика», магистерская программа
«Учет, анализ и аудит», СПбГЭУ,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье раскрываются особенности участия страховых агентов и страховых брокеров в развитии страховой отрасли в РФ. Проанализированы возможности страховых посредников способствовать в России укреплению общественного доверия в страховом секторе и возможности снижения рисков заключаемых страховщиками договоров за счет профессионализма страховых посредников. Рассмотрены задачи эффективного управления рисками в отрасли,

включая новое понятие «теневого риск». В статье отмечено, что подбор современного финансового инструментария и высокоэффективных методик для анализа финансового состояния компании позволит страховым посредникам занимать успешную рыночную позицию и, в конечном счете, оказывать положительное влияние на дальнейшее развитие цивилизованного страхового рынка в Российской Федерации.

Ключевые слова: «страховщик», «страховой брокер», «теневого риск», «цивилизованный страховой рынок», «успешна рыночная позиция».

Посреднические услуги в области страхования являются одним из важнейших элементов развитого страхового рынка. Разновидности профессиональных страховых посредников и их место в отрасли существенно отличаются в разных странах исходя из национального опыта и специфики законодательного регулирования.

По данным VIPAR¹ «в 20 странах ЕС страховыми посредниками генерируется более 80% общего объема страховых премий» [4].

В Российской Федерации положение несколько другое. До начала экономических реформ 90-х гг. XX в России в системе страховых отношений страховые брокеры, отсутствовали как самостоятельный посреднический институт. Этот новый для России вид предпринимательской деятельности, широко распространенный в мировой практике страхования, и до настоящего времени не имеет достаточного уровня развития в РФ. Это обусловлено следующими факторами:

- традиционным недоверием российских граждан к любым посредникам;
- недоброжелательное восприятие страховщиками самого факта существования брокеров - профессиональных участников страхового рынка, нацеленных на представление и защиту интересов страхователей, и нарушающих таким образом монопольное положение страховых компаний в отношении со страхователями;
- неразвитостью страхового законодательства, не содержащего четко прописанных механизмов работы страховых посредников и положений, защищающих интересы этой группы участников страхового рынка.

Положение СПС 18 «Посредники» (ICP 18 “Intermediaries”), разработанное Международной ассоциация страховых надзоров (MACH – IAIS), определяющее направления, по которым надзорным органам рекомендуется устанавливать и реализовывать требования к руководству деятельностью страховых посредников, обеспечивать ведение ими бизнеса на основе профессионализма и прозрачности, имеет особое значение для развития российского страхования, поскольку для нашей страны задача создания цивилизованного страхового рынка является особенно актуальной.

В действительности, при грамотной организации работы именно страховые брокеры могут активно способствовать в России укреплению общественного доверия в страховом секторе и финансовому образованию страхователей, а в конечном счете повышению цивилизованности страхового рынка.

¹ Европейская федерация страховых посредников

Следует подчеркнуть, что сущность брокерской посреднической деятельности в современной страховой деятельности и заключается именно в стремлении обеспечить сочетание интересов всех участников страховых отношений, а не в выражении интересов одной из сторон, как это упрощенно представляет сегодня российское страховое законодательство. Законодательство РФ, к сожалению, не учитывает в достаточной степени ни особенности современных страховых отношений, ни тенденции их развития в направлении становления цивилизованного страхового рынка.

В начале третьего тысячелетия развитие страховой отрасли стало стремительно развиваться одновременно по нескольким невозможным ранее направлениям. Эпоха глобализации и перехода к господству в экономике постиндустриальных информационных технологий способствовала развитию специфических направлений развития деятельности в страховой отрасли:

- дальнейшему расширению и углублению роли посреднических (в том числе и многослойных) структур в развитии отрасли;
- применению непосредственно страховщиками интерактивных инструментов, таких как поиск клиентов и заключение договоров через интернет;
- развитие при страховой отрасли практики партнерских продаж через неспециализированных страховых посредников; особое место здесь занимает бурно развивающееся банкострахование.

Изучение данных статистики (как за благополучные периоды, так и за время глобального экономического кризиса) и мнения специалистов-аналитиков позволяет сделать вывод, что все эти направления (при определенном годичном колебании их доли на рынке реализации страховых услуг) стабильно занимают свое место на страховом рынке.

В каждой отрасли экономики, в каждом бизнес-проекте риски занимают свое конкретное место. Но реализация страховых услуг это отрасль, которая ориентирована именно на возмещение рисков, поэтому анализ рисков здесь имеет определяющую роль. При этом в сложной системе взаимоотношений страховщиков и посредников формируется своя особая подсистема рисков, в рамках которой риски совместной деятельности могут как снижаться, так и возрастать.

В этом аспекте следует отметить два направления:

- возможность снижения рисков заключаемых страховщиками договоров за счет профессионализма страховых посредников, что должно способствовать эффективности работы как страховщика, так и посредника с одновременным ростом репутации как страховщика так и посредника;
- при заключении договоров страховщиков с посредниками необходимость тщательной проработки возможных рисков, возникающих именно из этих отношений (причем, для каждой из сторон).

Данные аспекты взаимоотношений страховщиков с посредниками по мере разработки их исследователями приобретают все новые аспекты.

Так, интересен подход, когда в диссертационном исследовании Близинок А.А. вводит авторское понятие «теневой риск». Близинок А.А. отмечает, что это риск наступления убытков для компании вследствие недостатков как процедур

внутреннего контроля, допускающих появление злоупотреблений и обмана страховщика штатными сотрудниками, страховыми посредниками, клиентами и иными участниками страхового рынка. Автор отмечает, что теневой риск следует отличать от «риска мошенничества и процедур внутреннего контроля», в риске мошенничества отражаются далеко не все аспекты, которые включены в понятие «теневой риск», и специфика теневого риска:

- универсальность: он является одним из тех рисков, с которым приходится сталкиваться любой страховой компании;
- трудности учета: очень сложно оценить уровень потерь от данного риска, поскольку страховщик может не раскрыть обман;
- потенциальные масштабы потерь: потери от реализации данного риска могут оказаться катастрофическими для страховщика вплоть до банкротства.

Следует отметить, что в исследовательской литературе акцент классификации и оценки рисков страховой деятельности практически всегда рассматривается с точки зрения страховщика, а не сточки зрения посредника, хотя профессиональные страховые посредники при заключении договоров с условно говоря «ненадежными» страховщиками существенно рискуют как своим финансовым положением так и деловой репутацией и в результате такого сотрудничества легко могут потерять свою нишу на страховом рынке.

Таким образом, в современных условиях, с усложнением экономических и финансовых взаимосвязей между субъектами рыночных отношений вообще и субъектами страховых отношений в частности, должен модернизироваться инструментарий финансового управления страховым риском (как механизмом финансовой защиты), для профессиональных страховых посредников (как агентов, так и брокеров) с учетом как рисков собственно их деятельности, так и специфики их взаимодействия со страховщиками.

Для страховых посредников, особенно для брокеров, которые зачастую в рамках своих посреднических функций координируют интересы и страховщика и страхователя, основной вопрос сбыта страховых продуктов заключается в том, как построить и улучшить отношения между страховой компанией и клиентом с помощью предлагаемых посреднических услуг.

Поскольку специфика отрасли всегда ставит как перед страховщиками, так и перед страховыми посредниками, задачи эффективного управления рисками, существенным моментом является анализ и подбор современного финансового инструментария и применения высокоэффективных методик как анализа финансового состояния своей компании, так и анализа доступных данных для скоринга страховщиков с целью принятия решения о выборе компаний с которыми следует строить посреднические отношения.

Применяемый инструментарий может быть в достаточной степени вариативен, но должен базироваться на определенных общих подходах. Например, использовать ряд финансовых моделей, уже используемых страховщиками (например, для экономии капитала); добавлять в сферу контроля и другие виды риска (такие как кредитный или операционный). Многие модели управления рисками используют вероятностный анализ для получения возможного результата. При таком анализе модель воспроизводит тысячи возможных результатов

и это дает компании представление о наиболее вероятном влиянии на ее прибыли.

В частности для анализа теневого риска возможных контрагентов-страховщиков можно использовать как математический анализ информации о страховщике, в том числе об убытках и рентабельности, так и экспертную обработку информации для анализа той части информации, которая не поддается математическому анализу, с целью выделить подозрительных страховщиков, с которыми однозначно не следует заключать агентские и брокерские договоры.

Развитие практики аналитической работы страховых посредников позволит наиболее квалифицированным из них занимать успешную рыночную позицию и в конечном счете оказывать положительное влияние на дальнейшее развитие цивилизованного страхового рынка в Российской Федерации.

Список литературы

1. Близнюк А.А. Развитие финансовых отношений страховых компаний и их посредников // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук.-М.2013.
2. Батиашвили Т.О. Современные тенденции развития российского и мирового страховых рынков : На примере института страхового посредничества : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Москва, 2005. - 200 с.
3. Джабазян Е.Л. Страховой брокер: правовой статус, лицензирование, бухучет и налогообложение //Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение, 2007, № 2.
4. Лайков А.Ю. Российский страховой рынок в посткризисной перспективе // <http://www.insur-info.ru/analysis/699/>
5. Лайков А.Ю. Международная практика регулирования деятельности страховых посредников // Финансы, № 1, 2011 г., С. 54 – 58
6. Лайков А.Ю. Роль брокеров в формировании цивилизованных страховых отношений //Страховое дело № 11, 2010 год.

ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Есина О.И.

старший преподаватель кафедры национальной и региональной экономики
Российского государственного университета «РЭУ имени Г.В. Плеханова»,
Россия, г. Москва

В статье региональная направленность инвестиционной деятельности рассматривается в качестве ключевого аспекта развития российской экономики. Любая экономическая система зависима от инвестиций, которые обеспечивают модернизацию и обновление производственных фондов и создают условия для разработки новых технологий и продукции. Для российской экономики вопросы инвестиций стоят особенно остро в связи с необходимостью кардинальной модернизации промышленности, транспортной инфраструктуры и сферы научных разработок.

Ключевые слова: инвестиции, региональная инвестиционная деятельность, инвестиций в основной капитал, инвестиционная привлекательность региона, Сибирский федеральный округ.

Среди российских регионов и региональных кластеров одним из крупнейших и наиболее перспективных с точки зрения экономического роста и развития инноваций является Сибирский федеральный округ (СФО). Одной из особенностей СФО является его экономико-географическое положение, вследствие чего возможно выделить его следующие конкурентные преимущества [1, с. 347].

1. Существенный природно-ресурсный и сырьевой потенциал (углеводородные, водные, лесные ресурсы, металлы);
2. Расположение на трансъевропейских торговых и транспортных путях;
3. Протяженная граница с Казахстаном и Китаем.

Одна из основных проблем Сибири – низкая плотность населения и его постоянный отток (депопуляция). В соответствии со статистикой ежегодный миграционный отток по Сибири составляет 18 чел. на 10 тыс. жителей [2, с. 154]. Этому процессу способствуют тяжелые климатические условия и явно не соответствующий им уровень качества жизни.

Еще одним немаловажным фактором торможения развития Сибири является проблемы, связанные с состоянием топливно-энергетического комплекса. Для ТЭК Сибирского округа характерно качественное ухудшение сырьевой базы, при которой крупные месторождения наиболее освоенной Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции вышли на поздние стадии разработки с падающей добычей. При этом доля трудноизвлекаемых запасов с низкими дебитами скважин составляет 55-60% и продолжает расти ежегодно, а часть месторождений уже близка к своему исчерпанию. Эту ситуацию можно изменить только при масштабном инвестировании государства и частного капитала в разведку, добычу и транспортировку углеводородов, однако в настоящее время объем данных инвестиций крайне недостаточен.

Все приведенные выше проблемы привели к тому, что удельный вес вклада Сибирского федерального округа в валовой национальный продукт сокращается.

Табл. 1 приводит данные по динамике инвестиций в основной капитал предприятий СФО начиная с 2000 г. [3]

Таблица 1

Динамика инвестиций в основной капитал Сибирского федерального округа и его субъектов [3]

Субъекты	2000	2005	2008	2009	2010	2012	Изменения	
							Абс.	Отн., %
Российская Федерация, млн. руб.	1 165 234	3 611 109	8 781 616	7 976 013	9 151 411	12 568 835	+11403601	+978,7
Сибирский ФО, млн. руб.	98 647	346 105	945 556	834 593	889 719	1416604	+1317957	+1336,0
Сибирский ФО, %	8,47	9,58	10,77	10,46	9,72	11,27	+2,8	+33,06
Республика Алтай	0,62	0,84	0,8	0,86	1,07	0,63	+0,01	+1,61
Республика Бурятия	3,52	2,78	2,5	2,8	3,41	2,9	-0,62	-17,61
Республика	0,29	0,37	0,4	0,62	0,71	0,78	+0,49	+168,97

Тыва								
Республика Хакасия	1,84	2,98	1,41	1,54	2,27	2,69	+0,85	+46,2
Алтайский край	6,82	6,17	5,92	5,4	6,27	5,92	-0,9	-13,2
Забайкальский край	6,9	5,03	5,02	5,06	4,52	4,1	-2,8	-40,58
Красноярский край	25,8	20,6	21,6	29,7	27,0	26,55	+0,75	+2,91
Иркутская область	10,96	10,6	13,74	12,77	11,51	11,05	+0,09	+0,82
Кемеровская область	17,6	23,2	16,17	13,19	14,58	18,67	+1,07	+6,08
Новосибирская область	10,9	10,64	14,1	12,04	12,0	11,43	+0,53	+4,86
Омская область	5,23	11,15	9,25	7,09	7,5	7,66	+2,43	-2,8
Томская область	9,43	5,6	9,09	8,95	8,5	7,62	-1,81	-19,2

Анализ данных, приведенных в табл. 1, позволяет оценить прирост инвестиций в основной капитал. Как положительную тенденцию следует отметить то, что прирост инвестиций в основной капитал в абсолютном выражении за исследуемый период по СФО выше, чем по России в целом. Однако доля Сибири в общероссийском объеме инвестиций не достаточно велика и ее прирост за анализируемый период составил 33,06%. Регионом-лидером является Красноярский край, что в целом соответствует его лидирующим позициям в округе и его существующему потенциалу. При этом необходимо отметить, что доля Красноярского края за исследуемый период изменяется не значительно (+2,91%). Наибольший прирост доли инвестиций в основной капитал Сибири наблюдается по Республике Тыве (+168,97%). Значительно сократилась доля исследуемого показателя по Забайкальскому краю (-40,58%). Также из приведенных данных следует отметить торможение роста притока инвестиций в СФО в последние годы, что свидетельствует о замедлении экономического роста и снижении его перспектив в будущем. Ведь отсутствие должного объема инвестиций сегодня может означать недостаток в будущем современных основных фондов и производственных активов, что приведет к еще большему ослаблению конкурентоспособности промышленности Сибири.

В рамках анализа общих объемов инвестиций в основной капитал на душу населения СФО также необходимо рассмотреть объемы инвестиций по регионам округа, как это приведено в табл. 2. Данные приведены в фактически действующих ценах. [3]

Таблица 2

**Динамика инвестиций в основной капитал на душу населения
Сибирского федерального округа и его субъектов**

Субъекты	2000	2005	2008	2009	2010	2012	Изменения	
							Абс.	Отн., %
Российская Федерация	7 949	25 232	61 861	56 205	64 024	87770	+79821	+1004,2
Сибирский ФО	4 836	17 537	48 367	42 683	46 213	73515	+68679	+1420,2
Республика Алтай	3 033	14 273	36 468	34 141	46 292	43118	+40085	+1321,6
Республика Бурятия	3 474	9 942	24 580	24 300	31 227	42239	+38765	+1115,9
Республика Тыва	922	4 199	12 007	16 444	20 714	35464	+34542	+3746,4
Республика Хакасия	3 259	19 140	24 761	23 834	38 021	71592	+68333	+2096,7
Алтайский край	2 544	8 356	22 363	18 055	23 048	34888	+32344	+1271,4
Забайкальский край	5 743	15 373	42 438	37 844	36 366	52975	+47232	+822,4
Красноярский край	8 453	24 483	70 646	85 685	86 858	132313	+123860	+1465,3
Иркутская область	4 106	14 461	51 843	42 550	42 165	64572	+60466	+1472,6
Кемеровская область	5 886	28 212	54 163	39 016	46 918	96278	+90392	+1535,7
Новосибирская область	3 972	13 866	50 577	37 978	40 122	60024	+56052	+1411,2
Омская область	2 426	18 921	43 406	29 399	33 768	54989	+52563	+2166,7
Томская область	8 810	18 738	82 907	71 728	72 564	101725	+92915	+1054,7

Инвестиций в сибирском регионе на душу населения значительно ниже того же показателя по России в целом. Это говорит как о недостаточном развитии экономики округа, недоинвестированности его отраслей, а также низкой привлекательности для инвесторов. Однако, темп прироста исследуемого показателя по Сибири выше, чем по России в целом. Необходимо отметить, что не все регионы СФО отстают от общероссийских значений. К примеру, инвестиции на душу населения в Томской области находятся на высоком уровне и превышают значение всех прочих сибирских регионов, за исключением Красноярского края. Томская область в отличие от других регионов СФО отличается более высоким развитием перерабатывающих отраслей, включая химию и нефтехимию, а также машиностроение.

Важным показателем при анализе региональных инвестиционных процессов является инвестиционная привлекательность региона или территории. В России такие исследования проводятся не так часто, и наиболее заслуживающим доверие в этой сфере является ежегодный рейтинг агентства «Эксперт». В рамках данного исследования инвестиционная привлекательность региона оценивается по двум основным параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Потенциал указывает на то, какую долю регион занимает на российском рынке, а риск – какими могут оказаться для инвестора масштабы и последствия тех или иных региональных проблем.

Табл. 3 приводит данные рейтинга за 2012 г. по всем регионам Сибирского федерального округа, включая их позиции в общефедеральном рейтинге.

Таблица 3

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов СФО [4]

№ в рейтинге	Регион	Потенциал, %	Риск	Группа
7	Красноярский край	2.462	0.289	2В
15	Кемеровская область	1.701	0.298	2В
16	Новосибирская область	1.628	0.271	2В
18	Иркутская область	1.382	0.291	2В
26	Алтайский край	1.079	0.266	3В1
30	Омская область	0.997	0.241	3В1
45	Томская область	0.691	0.256	3В1
75	Республика Хакасия	0.332	0.337	3В2
80	Республика Тыва	0.2	0.579	3D
81	Республика Алтай	0.19	0.421	3С2

Рейтинги инвестиционной привлекательности регионов Сибири показывают не самые высокие значения, а десятку наиболее привлекательных регионов страны входит только Красноярский край, в первую очередь в связи с его сырьевым и промышленным потенциалом. При этом прочие крупные регионы округа, как, например, Кемеровская, Иркутская или Новосибирская области, находятся значительно ниже в данном списке. Изучение настоящего рейтинга инвестиционной привлекательности позволяет сделать вывод, что без укрепления социально-экономического потенциала и снижения экономических и про-

чих рисков, рост инвестиций и интенсификация инвестиционных процессов в будущем будут маловероятны, несмотря на хорошие предпосылки и наличие необходимых производственных, сырьевых, трудовых и научных ресурсов. Грамотное использование этих ресурсов и является ключевой задачей государства в сфере обеспечения устойчивого экономического роста СФО в целом и отдельных его регионов.

В настоящее время федеральными и региональными властями определены приоритеты инвестиционной деятельности регионов такие как развитие транспортной инфраструктуры, развитие энергетической инфраструктуры и развитие информационно-телекоммуникационной инфраструктуры. Эти инвестиции при их реализации позволят создать в округе привлекательную социально-экономическую среду для дальнейшего привлечения частных инвестиций и повышения инновационного потенциала регионов Сибири.

Список литературы

1. Региональная экономика: конспект лекций. – М.: ГОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2010, с. 347-348.
2. Кривошеева Е.Л. Роль программ регионального развития Сибири и Дальнего Востока в развитии экспорта российских энергоресурсов. Проблемы и перспективы государственного и муниципального управления в инновационной экономике посткризисного периода. - Орёл: ОРАГС, 2010.
3. По данным Государственного комитета по статистике РФ, режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/.
4. Инвестиционный рейтинг российских регионов 2012, режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2012/>.

СПИНОВОЕ СТЕКЛО КАК МЕТОД ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ЦЕНОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Забродина К.О.

аспирант кафедры финансов и кредита,
Международная академия бизнеса и управления,
Россия, г. Москва

В работе предлагается инструментарий для представления ценовых изменений на финансовых рынках в виде спинового стекла. Разработан программный код для электронной таблицы MS Excel на языке VBA. Результатом его работы выступает график «потенциала ценового спинового стекла». Преимуществами такого представления является, во-первых, большая наглядность и информативность по сравнению со стандартными графиками ценовых и, во-вторых, возможность совмещения разнородных данных в единой системе координат.

Ключевые слова: финансовый рынок, спиновые стекла, ценовые изменения, программный код.

Введение. Спиновые стекла.

Классическая модель Изинга [1,2,3] утверждает, что уровень магнитного поля в бруске железа зависит от сцепления соседствующих молекул и от фактора внешнего поля. В бруске железа намагниченность зависит от того, имеют ли молекулы положительный или отрицательный *спин*, то есть направлены ли молекулы «вниз» или «вверх» (рис 1).

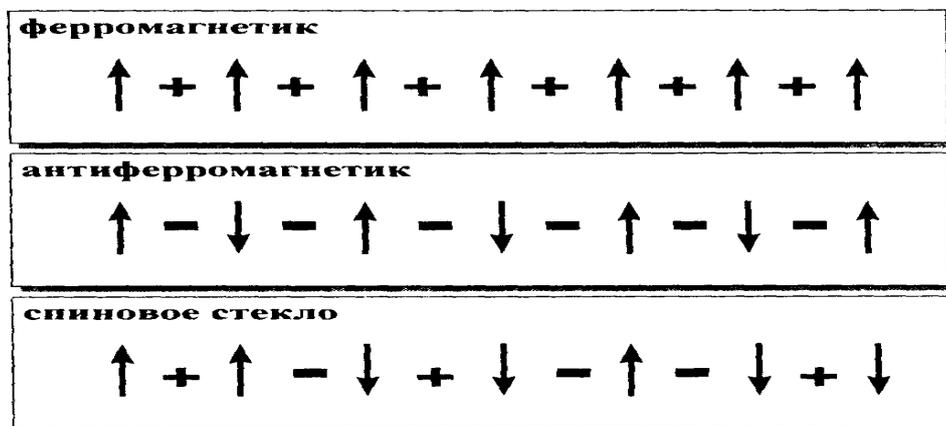


Рис. 1. Знаки связей между спинами в ферромагнетике, антиферромагнетике и спиновом стекле

Если железный брусок нагрет, молекулы не сцеплены одна с другой. Количество молекул, направленных вверх или вниз, будет случайно флуктуировать во времени и средняя разность между количеством молекул, направленных вверх или вниз, будет равна нулю. В результате будет иметь место нормальное вероятностное распределение, как при обычном случайном поведении. Если температура понижается, это отношение между соседними молекулами усиливается. Когда она достигает критического уровня, это взаимодействие начинает преобладать над случайными термальными силами. Группа молекул, формируя положительно ориентированный кластер, будет побуждать соседние молекулы становиться положительными (спин «вниз»). Вскоре будут сформированы большие кластеры, как положительные, так и отрицательные, которые станут причиной долговременных флуктуаций магнитного поля.

Таким образом, если связи между моментами таковы, что стремятся ориентировать их параллельно, то в основном состоянии (состоянии минимальной энергии) все атомы в решетке ориентируют свои спины параллельно. Такие вещества называются ферромагнетиками. Связи между атомами описываются одинаковыми положительными числами и называются ферромагнитными. Если, напротив, все связи отрицательны, то такие вещества называются антиферромагнетиками. В антиферромагнетиках соседние спины ориентируются в противоположных направлениях. А если связи между спинами имеют случайные значения знаков, то соответствующие системы называются *спиновыми стеклами*.

Таким образом спиновое стекло представляет собой внутренне неупорядоченный магнитный материал - нечто среднее между ферромагнетиком и антиферромагнетиком, в котором спины всех молекул, расположенных рядом в

кристаллической решетке (диполей), могут быть однонаправленными или разнонаправленными. Такое «предпочтение» той или иной полярности может изменяться в пространстве. Тогда в зависимости от того, какую ориентацию предпочитают два диполя, т. е. направлены ли они в одну сторону или в противоположные, зависит от их взаимного расстояния. Модель спинового стекла обычно строится как двух- или трехмерная решетка спинов, где каждый из них указывает «вверх» или «вниз» (или «вправо-влево»). Каждый спин однонаправлен с некоторым множеством других спинов, которое может быть ограничено его непосредственным соседством или простираться за его пределы, вплоть до всех спинов в решетке. Взаимные ориентации каждой пары спинов – однонаправленность или разнонаправленность, – а также сила их взаимодействий могут задаваться случайным образом, но они фиксированы. Основная особенность системы связей в спиновых стеклах состоит в том, что система в целом оказывается *фрустрированной*. Фрустрация (расстройство) означает, что как бы ни сориентировались спины в спиновом стекле, всегда найдутся такие пары из их числа, в которых взаимодействие вносит положительный (расстраивающий) вклад в энергию состояния. Фрустрированность системы обуславливает огромное вырождение ее основного состояния. Спиновое стекло может «замерзнуть» в любом из возможных состояний системы, отличающемся от множества других аналогичных состояний с практически такой же энергией, но с другой конфигурацией совокупности спинов.

В сумме спины определяют энергию системы. Полное спиновое стекло имеет N спинов, направленных «вверх» или «вниз», следовательно, число возможных конфигураций спинов составляет 2^N . Каждая конфигурация имеет полную энергию, задаваемую гамильтонианом [2,3]:

$$H = -\sum_{i,j} J_{ij} * (s_i * s_j), \quad s_i, s_j = \pm 1, \quad (1)$$

где

s_i, s_j - ориентации двух спинов, J_{ij} - энергия, соответствующая силе связи двух спаренных (одинаково направленных) спинов. Просуммированная по всем парам спинов, эта энергия являет собой некоторый избыток, зависящий от конкретной конфигурации, то есть полную энергию этой конфигурации.

Технический анализ. Крестики-нолики.

Мы рассматриваем диаграмму ценовых изменений на финансовом рынке как спиновое стекло. Это обусловлено возможностью специфического представления ряда ценовых изменений, который используется трейдерами в техническом анализе (Рис. 2). [4].

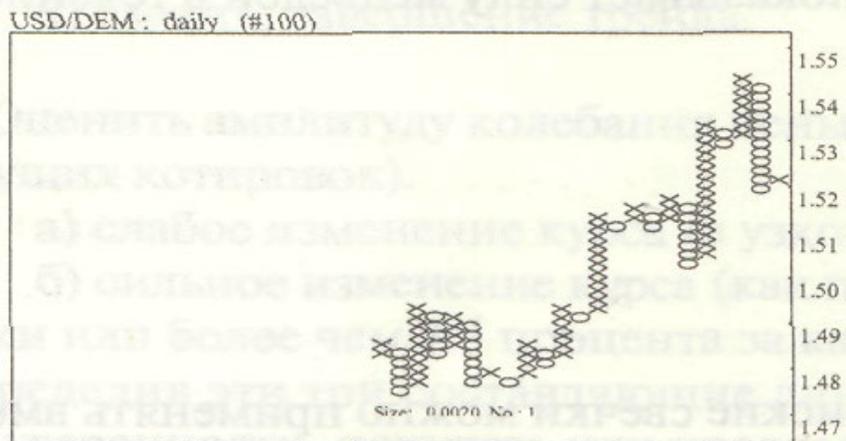


Рис. 2. Графическое представление ценовых изменений, именуемое в техническом анализе «крестики-нолики» [4]

Основное отличие такого представления информации состоит в том, что здесь нет оси времени, а колонка цен строится после появления другого направления динамики. «Крестик» рисуется, если цены снизились на определенное количество пунктов (например 20). Если же цены повысились, то рисуется «нолик». Автором построения графика в виде крестиков-ноликов (points & figures) является Чарльз Доу – основатель известного индекса Доу-Джонса. Впервые примененный в 1886 году, этот метод анализа движения цен, начиная с 1901 года начал приобретать известность в США и на сегодня он один из самых популярных среди американских трейдеров.

Представление, «крестики-нолики» может интерпретироваться как спиновое стекло, если заменить «нолик» единицей (цены растут, спин вправо «→»), а крестик – минус единицей (цены падают, спин влево «←»).

Тип графика на рис.2 может быть преобразован в другой тип – представление в электронной таблице (Рис.3), где строки (векторы) ценовых изменений в совокупности составляют фрустрированное спиновое стекло, обладающее некоторой энергией состояния.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S
1					→	→	→	→	→	→									
2		←	←	←	←	←	←	←	←										
3			→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→	→					
4		←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←						

Рис. 3. Фрагмент электронной таблицы с диаграммой ценовых изменений в виде спинового стекла

Программный код.

Описанный выше метод технического анализа, именуемый «крестики - нолики» может быть реализован в электронной таблице MS Excel средством разработанного авторами программного кода на алгоритмическом языке VBA.

Колебания цен на финансовом рынке представляются в виде «спинового стекла» посредством вычисления разностей этих цен через минимальные фикс-

сируемые промежутки времени. Из каждой последовательной цены вычитается предыдущая. Если разность положительна (цена растет - вправо), она помечается единицей, если отрицательна – двойкой (цена падает - влево). Результатом являются «стринги» - строки единиц и двоек, соответственно лежащие вправо (1) и влево(2) (Рис. 4), которые в совокупности могут рассматриваться как ценовое спиновое стекло.

							2	
								1
					2	2	2	
						1	1	
			2	2	2	2		
				1				
			2					
				1				
	2	2	2					
	1	1						
2	2							
	1	1	1	1	1	1		
					2			
						1	1	

Рис. 4. Колебания цен в образе спинового стекла (ценовое спиновое стекло)

Текст программы (код) представлен ниже. Предполагается, что первая колонка электронной таблицы заполнена 3000 чисел, отражающими цены акций или других ценных бумаг. Впрочем, количество чисел (цен) ограничено только количеством строк электронной таблицы.

```

Sub Спин()
n = 5 ' Процесс начинается с 5 строки
m = 125 ' Процесс начинается со средней – 125 - колонки
For I = 2 To 3000
Cells(I, 2).Select ' Выделение ячейки во второй колонке для разности
ActiveCell.Value = "=RC[-1]-R[-1]C[-1]" ' Вычисление разностей
If ActiveCell.Value > 0 Then
If g > 0 Then GoTo 300
n = n + 1
300 Cells(n, m).Value = 1
Cells(n, m).Select
With Selection.Interior ' Закраска ячейки
.ColorIndex = 3 'Желтый
.Pattern = xlSolid
.PatternColorIndex = xlAutomatic
End With : m = m + 1 ' Перемещение по строке вправо на одну ячейку
k = 0 : g = g + 1

```

```

GoTo 100
ElseIf ActiveCell.Value < 0 Then
If k > 0 Then GoTo 200
n = n + 1
200 Cells(n, m).Value = 2
Cells(n, m).Select
With Selection.Interior ' Закраска ячейки
.ColorIndex = 10 'Голубой
.Pattern = xlSolid
.PatternColorIndex = xlAutomatic
End With : m = m - 1 ' Перемещение по строке влево на одну ячейку
k = k + 1 : g = 0 : End If
100 Next I : End Sub

```

Итог работы приведенного кода - *«потенциал»* ценового спинового стекла, развернутый во времени. На небольшом отрезке в начале координат он был положительным, затем произошел фазовый переход, потенциал стал отрицательным и сначала увеличивал свое отрицательное значение, затем уменьшал и около значения 2400 по оси времени был близок ко второму фазовому переходу. Но снова устремился в отрицательную область. Если сравнить эту кривую с простым графиком изменения тех же цен (Рис. 6), то можно сделать предварительный вывод о гораздо большей информативности кривой потенциала в аспекте возможностей прогнозирования движения цен.

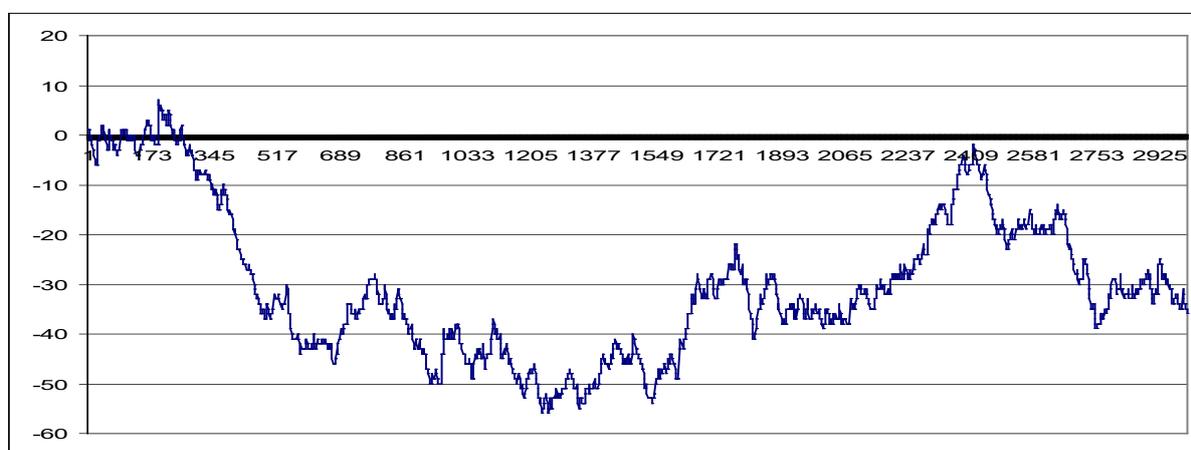


Рис.5. Потенциал ценового спинового стекла, развернутый во времени (ценовой ряд акций РАО ЕС, 1995-2005)



Рис. 6. Изменение цен во времени (ценовой ряд акций РАО ЕС)

Даже простой взгляд на эти графики позволяет сделать вывод о большей информативности спинового представления ценового ряда.

Синхронная ценовая динамика.

Назовем описанный выше подход к рассмотрению временных рядов *спиновым анализом* и попробуем выяснить вопрос о его преимуществах, помимо того что мы назвали информативностью при взгляде на графики рис 5 и 6, где по-разному представлен один и тот же ряд данных.

Спиновое представление финансового рынка позволяет совместить в электронной таблице синхронную динамику ценовых изменений целой совокупности активов. На рис. 7 дан такой фрагмент электронной таблицы с ценовыми изменениями отраслевых индексов РТС и графическое представление спиновых потенциалов отраслевых индексов РТС (по данным 2005-2011 г.г.).

RTSeu	RTSfn	RTScr	RTSin	RTSmm	RTSog
7	-1	4	0	1	3
6	-1	2	0	1	3
3	-1	2	0	1	3
4	-1	3	2	1	3
4	-1	3	2	1	3
5	2	3	2	0	2
4	1	3	2	0	2

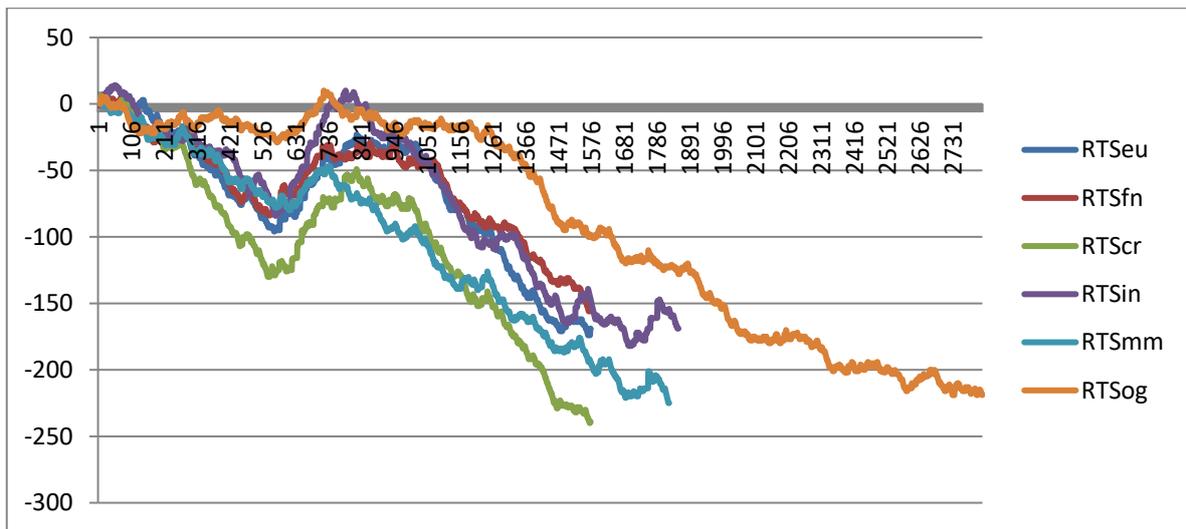


Рис. 7. Спиновые потенциалы отраслевых индексов РТС по данным 2005-2011 г.г.

Легко себе представить, как бы все это выглядело на обыкновенном графике ценовых изменений! Это был бы хаос. При том что вообще вряд ли возможно разнородные данные объединить на одной диаграмме. Спиновое представление позволяет это сделать. Можно совместить цены, процентные ставки, валютные курсы и т.п. Условие только одно – они должны рассматривать в одном и том же промежутке времени. Больше того – чем больше будет совмещено разнородных данных, тем более информативна будет диаграмма.

И еще одно замечание. В совокупности таким образом представленные спиновые потенциалы являют собой *единое спиновое стекло*. Оно может служить оригинальной модельной системой для нейронной сети [5].

Заключение.

Авторами статьи разработан программный код на алгоритмическом языке VBA, встроенном в электронную таблицу MS Excel, - для представления рядов ценовых изменений на финансовых рынках в виде спиновых стекол. Показано, что данные, представленные в таком виде и отраженные графически, обладают значительно большей информативностью по сравнению с обычными графиками ценовых изменений. Это касается не только ценовых рядов. В виде спинового стекла может быть представлен любой динамический ряд данных. Кроме того, в одной системе координат могут быть совмещены совершенно разнородные данные, например множество различных показателей, характеризующих экономическое положение страны на определенном отрезке времени. Количество таких показателей ограничено только шириной электронной таблицы (255 столбцов). Такая модельная система, открывает новые широкие возможности для приложения нейросетевых методов исследования различных явлений [5].

Список литературы

1. Бэстенс, Ван Ден Берг, Вуд. Нейронные сети и финансовые рынки. Принятие решений в торговых операциях. Москва. ТВИП, 1997.
2. Ежов А. А., Шумский С. А. Нейрокомпьютинг и его приложения в экономике и бизнесе. МИФИ, М. 1998.
3. Кинцель В. Спиновые стекла как модельные системы для нейронных сетей.

«Успехи физических наук». Том 152, вып. 1.1987.

4. Найман Э.Л. Малая энциклопедия трейдера. Альфа Капитал, 1997.
5. Лоскутов А. Ю., Михайлов А. С. Введение в синергетику. – М., Наука, 1990.
6. Паклин Н., Орешков В. Бизнес-аналитика. От данных к знаниям. Учебное пособие. СПб. «Питер». 2013.
7. Ширяев В.И. Финансовые рынки. Нейронные сети, хаос и нелинейная динамика. Москва, URSS, Книжный дом «Либроком», 2012
8. Mezard M., Parisi G., Virasoro M. Spin Glass Theory and Beyond. –Singapore World Scientific, 1988. – Pp. 476. – (World Scientific Lecture Notes in Physics. V. 9).

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ивановская К.А.

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО Костромской государственной сельскохозяйственной академии,
канд. экон. наук,
Россия, г. Кострома

Рыбина Н.Н.

ассистент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО Костромской государственной сельскохозяйственной академии,
Россия, г. Кострома

В статье рассматриваются основные подходы к анализу финансовой устойчивости и способы ее укрепления. Вовремя проведенное исследование позволит организации избавиться от перспектив возникновения неплатежеспособности и несостоятельности (банкротства).

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, анализ.

Анализ финансовой устойчивости является одним из базовых блоков при оценке несостоятельности (банкротства) организации. Финансовая устойчивость отражает финансовое состояние, при котором экономический субъект способен за счет рационального управления ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигаются стабильные денежные поступления, позволяющие обеспечить текущую и долгосрочную платежеспособность.

Анализ финансовой устойчивости основывается на расчете как абсолютных, так и относительных показателей [2, с. 157]. Информационной базой при этом является бухгалтерская (финансовая) отчетность организации.

Существуют следующие виды финансовой устойчивости:

- абсолютная финансовая устойчивость (запасы и затраты полностью покрываются собственными оборотными средствами);
- нормальная финансовая устойчивость (текущие активы превышают кредиторскую задолженность);
- неустойчивое состояние (организация вынуждена привлекать дополнительные источники запасов и затрат);

– кризисное финансовое состояние (организация находится на грани банкротства).

В основе представленной классификации лежит соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования.

Определим тип финансовой устойчивости ЗАО «Родина» Галичского района Костромской области за 2011-2013гг., специализирующегося на производстве сельскохозяйственной продукции (таблица 1).

Таблица 1

Оценка типов финансовой устойчивости ЗАО «Родина»

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.	2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.
Собственный капитал, тыс. руб.	28146	28521	32589	375	4068	101,3	114,3
Внеоборотные активы, тыс. руб.	30240	32511	34126	2271	1615	107,5	105,0
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	-2094	-3990	-1537	-1896	2453	190,5	38,5
Долгосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	14097	15008	13548	911	-1460	106,5	90,3
Функционирующий капитал, тыс. руб.	12003	11018	12011	-985	993	91,8	109,0
Краткосрочные кредиты и займы, тыс. руб.	354	2373	1338	2019	-1035	670,3	56,4
Общие источники формирования запасов и затрат, тыс. руб.	12357	13391	13349	1034	-42	108,4	99,7
Общая сумма запасов, тыс. руб.	13858	15779	15886	1921	107	113,9	100,7
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств, тыс. руб.	-15952	-19769	-17423	-3817	2346	123,9	88,1
Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных средств, тыс. руб.	-1855	-4761	-3875	-2906	886	256,7	81,4
Излишек (+) или недостаток (-) всех источников, тыс. руб.	-501	-2388	-2537	-1887	-149	476,6	106,2
Трехфакторная модель финансовой устойчивости	0,0,0	0,0,0	0,0,0				

Трехфакторный показатель финансовой устойчивости ЗАО «Родина» за исследуемый период имеет вид (0,0,0), что свидетельствует о кризисном финансовом состоянии. Данный вывод основывается на том, что в организации

отмечается нехватка собственных оборотных средств – их недостаточно даже для покрытия запасов; недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов; недостаток общей величины основных источников формирования запасов.

Для более подробного анализа данной ситуации проведем уточняющие расчеты показателей финансовой устойчивости (таблица 2) [2, с. 63].

Таблица 2

Оценка финансовой устойчивости ЗАО «Родина»

Показатель	2011г.	2012г.	2013г.	Абсолютное отклонение		Темп роста, %	
				2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.	2012г. к 2011г.	2013г. к 2012г.
Коэффициент финансовой устойчивости	0,957	0,892	0,909	-0,065	0,017	93,2	101,9
Коэффициент автономии (независимости)	0,638	0,585	0,642	-0,053	0,057	91,7	109,7
Коэффициент зависимости	0,362	0,415	0,358	0,053	-0,057	114,6	86,3
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	-2094	-3990	-1537	-1896	2453	190,5	38,5
Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,466	0,462	0,396	-0,004	-0,066	99,1	85,7
Финансовый рычаг	0,568	0,710	0,558	0,142	-0,152	125,0	78,6
Коэффициент структуры заемного капитала	0,882	0,741	0,745	-0,141	0,004	84,0	100,5

Коэффициент финансовой устойчивости организации соответствует норме ($\geq 0,7$) и ситуация за последние три года изменилась несущественно, что свидетельствует об устойчивом положении капитала ЗАО «Родина».

Величина коэффициента автономии (независимости) в 2012 г. по сравнению с 2011г. снизилась на 0,053 (8,3%), в 2013г. данный коэффициент составил 0,642, то есть по сравнению с 2012г. увеличился на 0,057 (9,7%). Значение рассматриваемого показателя говорит о достаточно устойчивом, независимом положении организации от заемных источников, но, следует отметить, что более 30% собственных источников представлено добавочным капиталом, что является пассивной его частью.

Величина собственных оборотных средств имеет отрицательное значение за весь исследуемый период. Это свидетельствует об отсутствии собственных источников финансирования оборотных активов.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений в 2011 г. составил 0,466, через год снизился на 0,004 (0,9%), а в 2013 г. – 0,396. Это говорит о том, что основная доля внеоборотных активов ЗАО «Родина» Галичского района Костромской области формируется за счет долгосрочных источников финансирования.

Величина финансового рычага в 2011 г. составила 0,568, в 2012 г. – 0,710, в 2013 г. – 0,558. Такое положение характеризует достаточно большое количество заемного капитала, приходящегося на один рубль собственного капитала.

Коэффициент структуры заемного капитала в 2011 г. составил 0,882, в 2012 г. – 0,741, в 2013 г. – 0,745. Полученные данные свидетельствуют о том, что заемный капитал организации сформирован преимущественно из долгосрочных заемных средств.

Таким образом, полученные данные говорят о нерациональном использовании капитала организации и необходимости оптимизации его величины. Стоит отметить, что финансовое состояние экономического субъекта достаточно спорное и неустойчивое. Поэтому для формирования объективного мнения о финансовой устойчивости ЗАО «Родина» требуется ряд дополнительных исследований. Для улучшения сложившейся ситуации исследуемой организации можно порекомендовать следующее:

- провести детальный анализ эффективности использования капитала и активов;
- рационально использовать собственный капитал;
- провести реинжиниринг;
- составить план оперативных мероприятий по восстановлению финансовой устойчивости.

Проведение этих и ряда других мероприятий позволит оптимизировать структуру капитала ЗАО «Родина» Галичского района Костромской области и тем самым существенно повысить его финансовую устойчивость.

Список литературы

1. Ивановская, К.А. Развитие сельского туризма в Костромской области на основе диверсификации деятельности личных подворий населения. Монография [Текст] / К.А. Ивановская, Г.Н. Харламова. – Кострома: КГСХА, 2010. – 181 с.
2. Пожидаева, Т.А. Анализ финансовой отчетности [Текст] / Т.А. Пожидаева. – М.: Издательство «КноРус», 2014. – 320 с.

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Ишназаров Д.У.

ассистент кафедры экономики и менеджмента Зауральского филиала
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»,
Россия, г. Сибай

Салихова З.М.

старший преподаватель кафедры экономики и менеджмента Зауральского
филиала ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»,
канд. экон. наук,
Россия, г. Сибай

В статье рассматриваются тенденции и особенности трудовой миграции в Республике Башкортостан.

Ключевые слова: миграция, человеческий капитал, рынок труда.

Миграция населения и трудовых ресурсов является объективным процессом как в России, так и во всем мире. Миграция существовала всегда и играла важную роль в истории развития человечества, поскольку именно благодаря миграции заселялись и осваивались территории, шло распространение наук, происходило взаимопроникновение культур и цивилизаций. В XXI веке человечество вступило в эпоху глобализации мировых процессов, миграция охватила все континенты и страны, ее важнейшая особенность в современном мире – небывалая масштабность.

Интенсификация миграционных процессов, в том числе интеллектуальных, требует диагностики ситуации на рынке труда, детального анализа динамики происходящих на нем процессов, разработки соответствующих мер для закрепления квалифицированных кадров (интеллектуального капитала) на территориях их формирования и развития.

В Российской Федерации коэффициент миграционного прироста (КМП) на 10 тыс. человек населения за последние два десятилетия имел положительную динамику. В Приволжском федеральном округе наиболее значимое значение КМП достиг в 2000 г. (+11), наименьшее – в 2010 г. (-12), в Республике Башкортостан – в 2000 г. (+18) и в 2011 г. (-23) соответственно.

В Республике Башкортостан высокий процент выбывших наблюдался внутри региона – 60-70%, в основном в г.Уфу и Стерлитамакско-Салаватскую промышленную агломерацию. В другие регионы России - в сопредельные Челябинскую, Оренбургскую, Свердловскую области, в Сибирь, на Север, в Центральную Россию - выбыло 27,2-32,7% мигрантов, за пределы России – 0,3-2,2% [5]. Как правило, из Республики уезжают молодые люди в трудоспособном возрасте, имеющие хорошую профессиональную подготовку в области естественных и технических наук, а также молодые ученые и научные работники.

Исследования показывают, что основная часть выбывающих из страны и региона – квалифицированные специалисты, в том числе молодые люди с высшим образованием. Согласно исследованиям ОЭСР, пик интеллектуальной миграции в России приходился на 2002-2005 гг. [3]. К 2013 г. миграция снизилась до 1,2%. Несмотря на положительную тенденцию, причины, вызывающие высокий отток квалифицированных специалистов из страны и региона, остались прежними: низкий уровень оплаты труда, отсутствие перспектив карьерного роста, недостаточные условия для научной деятельности, а в последнее время это и противоборство между научным сообществом и правительством. По статистике до 60% российских школьников и студентов – победителей международных олимпиад уезжает на стажировку или постоянную работу за границу. При этом назад возвращается лишь 9% от общего числа уехавших [5]. По данным Госкомстата России среди эмигрировавших за 2009 г. высшее образование имели

23,2%, среднее специальное – 24,2%, при этом только 13% всех россиян имеют высшее и незаконченное высшее образование [1]. Таким образом, решение об эмиграции принимает профессионально подготовленная часть россиян.

Результаты исследования показывают, что затраты государства на формирование местных квалифицированных кадров не достаточно эффективны, республика теряет ресурсы, инвестированные в образование, что происходит вследствие оттока молодых специалистов, получивших образование в учебных заведениях Республики Башкортостан, в другие регионы или страны.

Сохранение и эффективное использование интеллектуального капитала «на местах» требуют постоянных и планомерных действий. В ряде субъектов Российской Федерации реализуется политика сохранения сформированного интеллектуального капитала в своем регионе.

Список литературы

1. Барлыбаева, Ф.Б., Ситнова, И.А., Ишназаров, Д.У., Салихова, З.М. Роль человеческого капитала в формировании и развитии экономики, основанной на знаниях Республики Башкортостан [Текст] / Ф.Б. Барлыбаева, И.А. Ситнова, Д.У. Ишназаров, З.М. Салихова – Уфа: АН РБ Гилем, 2014. – 332 с.
2. Марк Адоманис. Миф об утечке мозгов из России. The Myth of Russia's Brain Drain. – 2013. <http://www.forbes.com/>
3. Рынок труда и занятость населения. Территориальный орган государственной статистики по РБ. <http://bashstat.gks.ru/>
4. Рынок труда, занятость и заработная плата. Федеральная служба государственной статистики. <http://www.gks.ru/>

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БИЗНЕСА – ЛАТЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

Каспарян А.Э.

студент 2 курса экономического факультета КубГУ,
Россия, г. Краснодар

В данной статье исследуется такой инструмент повышения конкурентоспособности бизнеса, как латеральный маркетинг. Дается определение сущности этого процесса. Латеральный маркетинг рассматривается как прорывное направление в генерировании инновационных идей для бизнеса в условиях современной экономики. Приводятся примеры использования техники латерального маркетинга всемирно известными компаниями.

Ключевые слова: конкурентные стратегии, увеличение спроса, латеральный маркетинг, латеральное мышление, генерирование идей.

В современных рыночных условиях процесс насыщения спроса достиг своей максимальной точки. Полки супермаркетов забиты самыми разнообразными видами товаров, например, при покупке йогурта перед потребителем стоит огромный выбор: обычные, с кусочками фруктов, обезжиренные, с джемом и

т.д. При таком разнообразии товаров выход новых продуктов на рынок в большинстве случаев обречен на провал.

Латеральный маркетинг – способ поиска нестандартных решений на рынке, позволяющий разрабатывать новые продукты, идеи их продвижения, находить новые рыночные ниши и, в конечном итоге, совершать прорыв в бизнесе.

Традиционный вертикальный маркетинговый процесс представляет собой совокупность последовательных действий: идентификация потребностей, определение потенциального рынка. После того, как определен рынок, применяются стратегические решения, такие как сегментирование, выбор целевой аудитории, позиционирование. Сегментирование представляет собой разделение рынка с целью увеличения продаж. Эта стратегия, несомненно, имеет ряд преимуществ: при выходе на рынок без выделения сегмента удастся занять незначительную долю рынка, то при сегментировании предоставляется возможность получить большую долю своего сегмента. Позиционирование предполагает выбор среди множества особенностей товара единственную специфическую его характеристику, благодаря которой потребители должны узнавать товары, и специализации исключительно на них.

Сегментирование, позиционирование, определение целевой группы являются тактическим инструментарием маркетинга. Операции этого инструментария занимают 90% всей деятельности в рамках управления маркетингом. Однако мышление исключительно в категориях данного инструментария является ограниченным и несет в себе долгосрочные отрицательные последствия. Так, например, многократное сегментирование приводит к чрезмерному дроблению рынка, уменьшение сегментов, как следствие – снижение прибыльности. Эта ситуация распространена на многих зрелых европейских рынках, например, рынок мобильной связи, рынок спортивной одежды и т.д. Что касается отрицательных долгосрочных эффектов позиционирования, маркетингологи зачастую концентрируются на логически обоснованных и рациональных характеристиках товара, не уделяя достаточного внимания возможностям перспективных, идущих вразрез с логикой концепций.

Следует понимать то, что латеральный маркетинг не является полноценной заменой традиционного маркетинга, он лишь дополняет его. Для успешного поиска и выбора инновационных идей требуется грамотное сочетание обоих процессов.

В отличие от вертикального, латеральный маркетинг предполагает изменение существующей информации и движение от частного к общему с применением менее строгого мыслительного процесса – исследовательского, рискованного и творческого.

Латеральный маркетинг подразумевает серьезную трансформацию товара или услуги. Результат этой трансформации значительно менее предсказуем, чем в случае с вертикальным мышлением. Здесь возможно появление идеи, преобразующую рынок, каналы распределения и даже миссию компании. В результате реструктуризации рынков становится возможным создавать новые рынки, категории и подкатегории. Сравнивая вертикальный и латеральный маркетинг, можно выделить следующие отличия, которые представлены в таблице.

Сравнительный анализ вертикального и латерального маркетинга

Критерии сравнения	Вертикальный маркетинг	Латеральный маркетинг
Этап развития рынка, на котором применение методики эффективно	Для новых, недавно образовавшихся рынков, на ранних ступенях развития	Для зрелых рынков, рост которых прекратился
Цель	Развитие и расширение существующих рынков	Создание совершенно новых рынков или категорий, слияния разных типов бизнеса
Отношение к риску	При ориентации на минимизацию рисков	В ситуациях, когда определенный риск допускается
Доступ к ресурсам	При ограниченных ресурсах	При наличии свободных ресурсов
Планы относительно развития	Стабильный, но небольшой рост	Стремление к значительному росту
Стратегия	Защита рынка путем увеличения числа брендов	Для атаки на смежные рынки
Границы инноваций	Для инноваций в пределах существующей миссии	Для переопределения миссии и поиска новых рынков

Латеральный маркетинг – это рабочий процесс, который получает на вход существующие объекты (товары или услуги) и дает на выходе инновации – товары или услуги, нацеленные на потребности, группы клиентов или способы/ситуации использования, не охваченные в настоящее время; таким образом, этот процесс с высокой вероятностью приводит к созданию новых категорий или рынков.

Процесс латерального маркетинга можно представить в виде следующей последовательности действий. Сначала необходимо выбрать продукт или услугу. Это может быть уникальный продукт, предлагаемый на рынке, для обновления и расширения продаж, либо продукт конкурентов для обновления с целью вытеснения с рынка первоначального варианта Филип Котлер, знаменитый своими трудами маркетинголог, выделяет следующие шаги в этом процессе:

1. Необходимо выбрать один из трех уровней вертикального маркетингового процесса: уровень рынка; уровень продукта; уровень инструментария маркетинга.

2. Далее следует выполнить смещение, используя технику, подходящую для избранного уровня:

а. Уровень рынка. Заменяется одно измерение (компонент): потребность (использование), целевые потребители, место, время, ситуация, переживание.

б. Уровень продукта. К элементу продукта (материальному товару, услуге, упаковке, атрибутам бренда, процессу использования или приобретения) применяется один из шести методов: замена, удаление, соединение, перестройка, гиперболизация, инверсия.

с. Уровень инструментария маркетинга. Применяются маркетинговые схемы, заимствованные из других категорий, для: ценообразования; дистрибуции; маркетинговых коммуникаций

3. На последнем этапе устанавливается новая связь вместо разрушенной и ликвидируется разрыв с помощью одного из трех методов оценки:

- а. мысленное прослеживание процесса покупки;
- б. выявление полезных свойств продукта;
- с. поиск подходящую ситуацию для использования продукта (услуги).

В мировой практике существует множество примеров, когда инновационные идеи изменили ситуацию на рынке. Зерновые батончики компании "Hero" – установление связи между сухими завтраками и отсутствия времени для полноценного приема пищи. "Kinder-surprise" – соединение шоколада и детской любви к игрушкам. "Actimel" – соединение потребности в еде и защите от бактерий. "7-eleven" – превращение сети магазинов розничной торговли в пункты приема товаров, купленных в интернете. Плееры "Walkman" – соединение потребности в прослушивании музыки и мобильности. Куклы "Barbie", продовольственные магазины на автозаправочных станциях – все вышеперечисленные и многие другие идеи, которые уже были реализованы, могли быть получены в ходе использования латерального маркетинга. Поэтому эта концепция требует тщательного изучения, и применение её на практике деятельности компании способно привести к впечатляющим результатам, поэтому грамотное сочетание традиционного и латерального маркетинга представляет собой большую ценность в современных условиях.

Список литературы

- 1 Котлер Ф., Триас де Бес Ф. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей. Пер. с англ. --- М.: Альпина Паблшерз, 2010.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. Пер. с англ. --- М.: «Прогресс», 1990.
3. Боно Э. Латеральное мышление. СПб.: Питер, 1997.
4. Козырь Н.С. Реструктуризация бизнеса и оценка его стоимости // Наука и экономика. 2010. № 2. С. 95-99.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Кобзева Е.А.

ассистент кафедры налогов и налогообложения Института экономики НИУ «БелГУ»,
Россия, г. Белгород

В статье рассматривается перспективы развития системы подоходного налогообложения в Российской Федерации, производится оценка предполагаемых изменений системы налогообложения доходов физических лиц.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, НДФЛ, подоходный налог, перспективы развития подоходного налогообложения.

Подходный налог играет одну из главных ролей в современном налогообложении, не только как источник дохода бюджета, но и как регулятор поведения населения. Доля НДФЛ в бюджете государства напрямую связана с уровнем прогресса экономики. Подходный налог является одним из самых общераспространенных налогов, которые уплачиваются из личных доходов граждан. Значительную долю доходов развитых стран составляет именно подходный налог [1, с.315].

Одной из основных проблем НДФЛ является действующий механизм его зачисления. Данный налог – самый массовый налог с граждан, в связи с чем он наиболее равномерно распределен по территории государства.

В последнее время данный механизм исчисления НДФЛ все больше подвергается критике не только со стороны практиков, но и со стороны научной общественности. В связи с этим появилась необходимость в изменении бюджета зачисления подходного налога на бюджет по месту жительства налогоплательщика. Такое реформирование при всех возникающих проблемах внедрения по прогнозам дает значительные положительные результаты.

Несмотря на определенные сложности, необходимо сделать вывод о целесообразности перехода на новую форму уплаты налога по месту жительства налогоплательщиков.

В последнее время произошли события, способствующие этому. Ранее президент РФ Владимир Путин предложил рассмотреть возможность перехода на уплату НДФЛ по месту жительства. Такое предложение не ново, поскольку об этом много говорили в конце 90-х, но каждый раз эксперты указывали на проблемы, которые при переходе неизбежно возникнут. Подобные предложения на протяжении 7-8 лет регулярно вносились в Госдуму в виде законопроектов и отклонялись по целому ряду причин. Это институт межбюджетных отношений. Перераспределение сумм налога не должно являться предметом Налогового кодекса.

Минфин считает уплату НДФЛ по месту жительства невозможной, поскольку данное нововведение сопряжено со множеством проблем. Рассмотрим же подробнее, что именно изменится в порядке уплаты налога и к чему это может привести.

Ранее, как уже было сказано, НДФЛ уплачивался по месту нахождения работодателя, в независимости от места жительства работников. Данный факт с одной стороны упрощает ведение налогового учета на предприятии, поскольку перечисление налога на доходы физических лиц происходит в один бюджет. С другой же стороны поступление налоговых платежей по местонахождению работодателя ведет к недофинансированию развития инфраструктуры в том месте, где живет работник [3, с. 250].

С внесением новых поправок придут как позитивные, так и негативные последствия.

Основным «плюсом» является то, что увеличится поступление средств в местные бюджеты, а значит больше денег пойдет, например, на строительство таких социально значимых объектов, как школы, дороги, больницы. Данный аспект важен, поскольку работник получает социальное обеспечение по месту

жительства, а значит, отчисления с его дохода пойдут на изменения, которые он сможет лично ощутить, а не в абстрактную казну [2, с.32].

«Минусов» же значительно больше. Главный из них – усложнение администрирования налога на доходы физических лиц. Теперь на плечи работодателя ложится обязанность по перечислению НДФЛ во все необходимые бюджеты, что значительно усложнит налоговый учет на предприятии. В связи с этим может возникнуть ситуация на рынке труда, при которой работодатель будет подбирать работников по месту жительства с целью оптимизировать свои траты на внутренний учет. Существует два варианта разрешения данного вопроса:

1. Перенесение обязанности по заполнению декларации и уплате НДФЛ на работника.

2. Передача функции перераспределения по бюджетам казначейству.

Основной позитивный момент этого изменения также может быть поставлен под сомнение, поскольку место регистрации работника не всегда совпадает с местом его фактического проживания. Это означает, что НДФЛ, уплаченный гражданином «уйдет в никуда».

В любом случае изменение места уплаты НДФЛ пока является лишь возможной перспективой для РФ в целом. Если соотнести фактические затраты с полезным эффектом от данного изменения, то возникают сомнения в его целесообразности.

Список литературы

1. Бурашникова, Е.А. Налоги и налогообложение: [Текст] : учебное пособие / Е.А. Бурашникова. – М.: АРТель, 2014. –468 с.
2. Васеев, Д.В. Актуальные проблемы исчисления и уплаты НДФЛ и социальных взносов [Текст] / Васеев Д.В. // Финансы. – 2013. - №10. – С. 30-33.
3. Лишневская, С.М. Оптимизация налогообложения: [Текст] : учебник / С.М. Лишневская. – М.: Просвещение, 2013. –256с.

ВАЛЮТНЫЕ АСПЕКТЫ ЕВРАЗИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Колбенева А.М.

аспирант кафедры экономики Южного института менеджмента,
Россия, г. Краснодар

Статья посвящена проблеме формирования валютной интеграции на постсоветском пространстве. Особая роль уделяется вопросу интернационализации российского рубля и его перспектив в качестве региональной валюты. Обозначены конкретные преимущества и недостатки выхода валюты за пределы национальных границ. Предложено создание наднациональной единицы как альтернативного варианта единой валюты евразийского интеграционного блока.

Ключевые слова: валютная интеграция, евразийская интеграция, интернационализация рубля, региональная валюта.

Одним из наиболее важных составляющих мирохозяйственных связей государств и отношений глобализирующегося мира является процесс регио-

нальной валютно-финансовой интеграции. Это обусловлено прежде всего тем, что единая валюта упрощает расчеты и сокращает транзакционные издержки, способствуя формированию и развитию регионального финансового рынка.

Государства постсоветского пространства, осознавая важность углубления интеграции, стратегически нацелены на сближение своих позиций в важнейших вопросах экономического и финансового взаимодействия. Создание валютного союза неоднократно обсуждалось главами государств СНГ, но ни они, ни эксперты до сих пор не могут найти решения, которое бы удовлетворяло все стороны. Вышесказанное обуславливает актуальность и важность исследования данного вопроса.

Наиболее успешно интеграционные процессы постсоветского пространства реализуются странами такого интеграционного блока, как Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС): с 2010 г. функционирует Таможенный союз (ТС), с 2012 г. введено в действие Единое экономическое пространство (ЕЭП) [2]. С 2015 г. вступит в действие Евразийский экономический союз с последующим расширением в составе участников за счет Киргизии и Армении. Очередным интеграционным этапом может стать введение единой валюты.

Рассматривая возможность евразийской валютной интеграции ученые и эксперты с заметной частотой выдвигают идеи продвижения российской валюты в качестве региональной резервного инструмента. Учитывая накопленный мировой опыт, стоит сделать на данный счет некоторые замечания.

Безусловно, интернационализация рубля несет определенные преимущества для экономики страны, среди которых необходимо отметить:

1. Доход от сеньоража. Распространение наличной национальной валюты за рубежом можно рассматривать как беспроцентное кредитование нерезидентами отечественной экономики.

2. Прозрачность внешней торговли и финансовых рынков. Конкурентная борьба в условиях рынка обуславливает необходимость сопоставления стоимости товаров и услуг, в виду чего стороны экономических отношений становятся прозрачнее.

3. Расширение банковского сектора. Существенная доля рублевых резервов на счетах российских банков увеличит у последних рублевые пассивы. С целью покупки резервной валюты зарубежные инвесторы обеспечат приток капитала в страну, что заложит основу для роста иностранных обязательств и активов банковского сектора, номинированных в рублях. Существенное развитие получают международное кредитование и выпуск рублевых облигаций.

4. «Иммунитет» экономики страны к внешним шокам. Условия, складывающиеся посредством роста банковского сектора в сочетании с укреплением рынка ценных бумаг – основа стабильности внутренней экономической системы. В свою очередь, стабильность национальной экономики разрешает проблемы с текущим финансированием развития отечественного хозяйства, снижая тем самым уязвимость страны перед внешними шоками.

5. Минимизация внешнеторговых издержек. Заключение внешнеторговых контрактов в национальной валюте приводит к значительной минимизации транзакционных издержек и нейтрализации валютных рисков [4]. Кроме того,

данные условия позволяют сделать процесс планирования инвестиций более обоснованным.

6. Независимость внешней политики. Что касается политических выгод, – интернационализация рубля позволит России проводить политику, устойчивую к влиянию извне и направленную в большей мере на решение национальных задач.

Положения «против» отражаются как в неготовности рубля стать резервной валютой, так и в негативных последствиях его интернационализации для экономики страны, выражающихся, прежде всего, серьезными издержками. Поэтому некоторые развитые страны (Япония, Китай), несмотря на то, что их валюты пользуются доверием мирового сообщества, не стимулируют или даже препятствуют распространению национальных валют за пределами своих экономик [3].

Выход валюты за пределы национальных границ сопряжен с соответствием ею определенному ряду требований. Прежде всего – это отсутствие валютных ограничений на операции текущего счета платежного баланса, а также свободное движение капитала через границы. Ключевым фактором также является размер национальной экономики, причем ее доля в глобальном ВВП должна быть существенной. По показателю ВВП в 2013 г. российская экономика вошла в десятку стран-лидеров, но доля в мировом масштабе остается мизерной (3%), так как более половины глобального ВВП приходится на экономики США (19%), Китая (15%) и Европейского Союза (20%).

Немаловажным фактором, определяющим доверие к валюте со стороны участников рынка, является её стабильность. Критерий стабильности валютного курса российского рубля с 2002 г. не уступает резервным валютам. Однако устойчивость покупательной способности недостаточна. Инфляция стран – эмитентов резервных валют колеблется в диапазоне от 0,8 до 2,5%. Сегодня российские показатели инфляции едва ли могут быть с ней сопоставимы [1]. Чтобы российский рубль мог получить статус резервной валюты, инфляция должна быть снижена до уровня менее 5%. Кроме того, необходимы меры его продвижения на финансовых и валютных рынках.

В рассматриваемом вопросе следует обратить внимание на превалирование отрицательных сторон интернационализации валюты, которые заключаются в потере контроля над предложением денег, завышение курса (фактор потери конкурентоспособности отечественных товаров на международном рынке), а также противоречию, выраженному в «дилемме Триффина» [5].

Рациональным вариантом региональной валюты для Евразийского экономического союза может стать наднациональная единица, основанная на валютной корзине, примером которой являются ЭКЮ и СДР. Такая расчетная единица в краткосрочном периоде позволит избежать транзакционных издержек международных расчетов, не задев экономический суверенитет стран – участниц, а в долгосрочном – создаст возможность иметь валюту резерва регионального масштаба в противовес американскому доллару и евро, исчерпавшим на сегодняшний день лимит доверия мирового экономического сообщества.

Список литературы

1. Ишханов А.В., Линкевич Е.Ф., Половченко М.А. О возможности трансформирования специальных прав заимствования в мировые деньги // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 26. – С. 2–9.
2. Колбенева А.М. Анализ условий и проблем формирования валютной интеграции на постсоветском пространстве // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №01(095).
3. Колбенева А.М. Региональные валюты: рациональное решение проблемы поиска мировых денег// Экономика: теория и практика. – 2014. – №1(33). – С. 77–81.
4. Линкевич Е.Ф. Формирование валютной зоны на территории СНГ: проблемы и перспективы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 12. – С. 22–27.
5. Triffin K. Gold and the Dollar Crisis. The Future of Convertibility. – New Haven, 1960. – P. 76.

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ЛОКАЦИЙ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ



10.5281/zenodo.15765760

Коптилов Р.Е.

генеральный директор, ООО «Ритейл Кэпитал групп»,
Россия, г. Москва

В статье описан авторский способ оценки мест под коммерческую застройку. Метод основан на прогнозе выручки будущих арендаторов и расчёте возможного дохода для девелопера. Учитываются такие параметры, как число домохозяйств, частота визитов, средний чек и пропускная способность площадки, например по парковке. На основе расчётов по типичным арендаторам, таким как супермаркеты и рестораны, определяется потенциальная арендная выручка. Также учитываются инфляция и колебания спроса. В результате представлен алгоритм расчёта предельной арендной ставки и оценки локации. Метод применяется на стадии предварительного анализа участка, позволяет обосновать выбор места и снизить риск ошибки.

Ключевые слова: инвестиционно-строительный проект, коммерческая недвижимость, выбор местоположения, товарооборот, процент от оборота, арендная ставка, методика оценки, привлекательность локации, инфляция.

Выбор местоположения – один из ключевых факторов успеха инвестиционно-строительных проектов коммерческой недвижимости. Ошибки на этапе оценки локации могут привести к недостаточному спросу, высокому уровню вакантности и снижению доходности проекта [2]. Традиционно многие девелоперы и розничные операторы в России опирались на экспертные мнения и интуицию при выборе участка под строительство торгового объекта, что обусловлено ограниченностью формальных методик локального анализа [6]. В международной практике на протяжении десятилетий параллельно развивались научные подходы к оценке торговых локаций – от эмпирических *аналоговых методов* до моделей гравитационного типа. Так, еще в 1960-е гг. были предложены методы определения торговых зон и потенциала продаж магазинов на основе

анализа местоположения и плотности населения [1, с.11]. Классические модели, например модель Хаффа, рассматривают вероятность притяжения потребителей магазином с учетом расстояния и размеров торговой точки [13]. Несмотря на доступность данных и развитие геоинформационных систем, исследования показывают, что на рубеже веков многие ритейлеры по-прежнему комбинировали научные и интуитивные подходы: по опросам в Великобритании, свыше 50% компаний в 1990-х опирались на чек-листы и аналогии, хотя к 2010 г. использование количественных методов заметно возросло [6, с.13].

Для девелоперов коммерческой недвижимости важна не только *маркетинговая* оценка привлекательности локации (потенциальная посещаемость и покупательская способность), но и *инвестиционно-финансовая* оценка – то есть прогноз доходов от аренды и эффективность вложений. В общепринятых методиках оценки инвестиционных проектов акцент делается на финансовых критериях (NPV, IRR и др.), при этом исходные денежные потоки проекта существенно зависят от правильности прогноза арендного дохода [8]. В условиях инфляции и динамичного рынка ошибка в прогнозе доходов может исказить результаты эффективности; в российских рекомендациях подчеркивается необходимость учитывать инфляцию и риски при расчете денежных потоков инвестиционного проекта [8, с.9]. Однако возникающий на практике *разрыв* между маркетинговым анализом местоположения и финансовым моделированием проекта зачастую приводит к завышению ожидаемых арендных ставок по сравнению с тем, что способны платить арендаторы исходя из реального товарооборота на данной локации.

В современной торговой недвижимости все большее распространение получают так называемые *арендные ставки, привязанные к товарообороту* (turnover rent). В развитых зарубежных рынках смешанная схема аренды – базовая фиксированная ставка плюс процент от выручки арендатора – стала стандартом и взаимовыгодной практикой для собственников и операторов торговых центров [2, с.13]. Процент от оборота позволяет владельцу объекта разделять с арендаторами риски и выгоды: при росте продаж растет и арендный доход, а в случае спада арендаторы защищены от непосильных выплат [2]. Типичный уровень такой плавающей составляющей различается по форматам ритейла: например, продуктовые супермаркеты платят порядка 3-5% от выручки, операторы общественного питания – около 8-10%, а магазины одежды – до 10-12% [9, с.11]. В России длительное время преобладала практика фиксированной арендной платы, особенно в крупных торговых центрах, что объяснялось стремлением девелоперов обеспечить гарантию дохода для инвесторов и кредиторов. Банки и покупатели объектов коммерческой недвижимости традиционно оценивали привлекательность проекта исходя из гарантированных фиксированных арендных потоков, поэтому девелоперы зачастую избегали переменных ставок. Кроме того, существовали проблемы прозрачности – многие отечественные розничные операторы неохотно раскрывали реальные обороты, затрудняя внедрение схемы *«процент с оборота»*. Тем не менее, начиная с 2000-х годов, по мере роста конкуренции и «прозрачности» бизнеса, ситуация меняется: крупные международные сети (например, **McDonald's**, **Zara**) заходят на

российский рынок исключительно на условиях аренды, привязанной к выручке, побуждая девелоперов переходить к смешанным моделям расчетов [13]. К 2010-м годам в региональных ТЦ все чаще якорные арендаторы – супермаркеты, магазины электроники, якорные fashion-бренды – работают по схеме минимальной базы + процент от продаж. Эксперты отмечают, что такая модель превращает арендодателя и арендатора в партнеров, заинтересованных в успехе проекта, и способствует долгосрочной устойчивости доходов объекта [13].

Анализ актуальной литературы показывает, что, несмотря на наличие исследований по отдельным аспектам (например, методика оценки товарооборота магазина [10] или исследования влияния структуры аренды на эффективность ТЦ [4, с.13]), отсутствует целостный методический подход, сочетающий маркетинговую оценку локации с оценкой ее инвестиционной привлекательности через призму арендных доходов. Отдельные авторы предлагают подходы к комплексной оценке привлекательности недвижимости, делая упор на качественные факторы и экспертные методы, однако количественное увязывание потенциального оборота арендаторов с финансовыми показателями проекта освещено недостаточно. Гипотеза данного исследования состоит в том, что интеграция прогнозирования *товарооборота потенциальных арендаторов* в процедуру выбора локации позволит более обоснованно определять возможную арендную выручку девелопера, избегая случаев, когда *«арендная ставка велика, а оборот мал»*. Цель работы – разработать авторскую методику комплексной оценки локаций, основанную на расчете максимального *экономически оправданного* арендного дохода для девелопера, исходя из покупательского потенциала территории. В качестве критериев эффективности локации предлагается использовать:

- прогнозируемую абсолютную величину годового арендного дохода (в рублях в текущих ценах);
- относительную отдачу с единицы площади (арендный доход на м² в год);
- показатели долгосрочной эффективности проекта (чистый дисконтированный доход, внутреннюю норму доходности), рассчитанные с учетом полученных прогнозов и корректировки на инфляцию.

Предлагаемая методика сочетает инструментарий геомаркетинга (оценка потребительского спроса в локации) и финансового моделирования (оценка арендного дохода и инвестиционной эффективности проекта). Алгоритм оценки состоит из следующих основных этапов:

1. Анализ зоны охвата (trade area): определяются границы основной зоны притяжения будущего объекта – как правило, в радиусе пешей доступности или транспортной доступности 5-15 минут, в зависимости от формата объекта (микрорайонный ТЦ, региональный ТРЦ и т.д.). Оценивается численность населения и количество домохозяйств в данной зоне по актуальным статистическим данным или результатам исследований трафика. Также учитываются характеристики аудитории (доходы, структура расходов), которые влияют на уровень потенциального спроса.

2. Прогноз товарооборота потенциального арендатора: на основе численности домохозяйств (или населения) N и предполагаемой частоты посещения объекта среднестатистическим домохозяйством (f визитов в месяц) оценивается ожидаемое число посещений в единицу времени. Далее применяя показатель среднего чека C (средних затрат на покупку за одно посещение) для соответствующего формата торговли, вычисляем прогнозируемый валовой оборот арендатора:

$$\begin{aligned} T_{\text{мес}} &= N \times f \times C, \\ T_{\text{год}} &= T_{\text{мес}} \times 12, \end{aligned}$$

где $T_{\text{мес}}$ – месячный товарооборот, а $T_{\text{год}}$ – годовой товарооборот (рублей в год). Данный расчет проводится для каждого ключевого арендатора или формата бизнеса, планируемого в проекте. Например, для супермаркета продуктовых товаров f может быть 4 посещения в месяц, а C – 1000 руб. на посещение; для ресторана f меньше, но C выше, и т.д.

3. С целью повышения точности прогноза могут вводиться корректировки на коэффициент охвата рынка – долю домохозяйств зоны, которые станут клиентами данного объекта. Так, если конкурентная среда насыщенная, не все жители зоны охвата будут регулярно посещать новый объект. Обозначим долю охвата α (0-1); тогда скорректированный месячный оборот: $T_{\text{мес}} = N \times \alpha \times f \times C$. Значение α можно оценить экспертно либо с использованием моделей пространственного взаимодействия (например, модель Хаффа для распределения потока клиентов между конкурирующими центрами по принципу «притяжения» [12]). В рамках данной методики для простоты α может приниматься равной 1 при отсутствии поблизости прямых конкурентов либо исходя из желаемой доли рынка.

4. Учет пропускной способности локации: реальный оборот арендатора ограничен не только спросом, но и физическими параметрами площадки, прежде всего емкостью парковки и пешеходного трафика. Поэтому вводится оценка максимального числа посетителей в сутки/час, которое способен обслужить объект. Например, если на площадке предусмотрено P парковочных мест, среднее время нахождения покупателя – τ часов, а объект работает H часов в день, то предельное число авто-посетителей в день $N_{\text{авто/день}} = \frac{P \cdot H}{\tau}$. Добавив оценку доли посетителей, приезжающих на авто, можно получить максимально возможное число покупателей в день. По сравнению с прогнозом спроса этот показатель может быть лимитирующим. В методике предусматривается проверка: если расчётный поток клиентов, вытекающий из спроса $N_{\text{авто/день}} = \frac{P \cdot H}{\tau}$, превышает физический предел по парковке или пропускной способности торговых площадей, то за фактический прогноз $T_{\text{год}}$ принимается величина, скорректированная на этот предел (т.е. исходя из максимального числа обслуживаемых покупателей при данном среднем чеке).

5. Расчет потенциального арендного дохода: исходя из гипотезы о доле аренды в обороте, определяем ту величину арендной платы, которую арендаторы целевого профиля могут экономически обоснованно выплачивать, не под-

рывающая свою рентабельность. По данным отраслевых исследований, для большинства сетевых ритейлеров приемлемым считается уровень аренды порядка 5-8% от оборота, для продуктовых операторов – ближе к нижней границе (3-5%), для магазинов одежды – выше (до ~10%) вследствие более высокой маржинальности товара [9, с.11]. В данной работе в качестве базового ориентира используется ставка 5% от валового оборота как усредненное значение для формата «супермаркет шаговой доступности». Соответственно, годовой арендный платеж $R_{\text{год}}$

для такого арендатора оценивается как:

$$R_{\text{год}} = p \times T_{\text{год}}, \text{ где } p = 0,05 (5\%).$$

При необходимости p может быть адаптирован под конкретную категорию бизнеса (например, для ресторана взять $p = 0,1$, для гипермаркета $p = 0,03$ согласно структуре их издержек и практике рынка [9]).

6. Затем рассчитывается эффективная ставка аренды за единицу площади в год: $R_{\text{год}}$ делится на площадь арендуемого помещения S (кв. м). Этот показатель (руб./м² в год) сравнивается со среднерыночными уровнями аренды в данном сегменте и регионе. Если рассчитанная ставка существенно ниже рыночной, это сигнализирует о том, что локация генерирует недостаточный товарооборот и объект может столкнуться с трудностями при поиске арендаторов либо с их низкой платежеспособностью. Если же прогнозируемый оборотный потенциал допускает ставку выше средней, локация выглядит перспективной и может обеспечить девелоперу сверхдоход при условии реализации этого оборота.

7. Учет инфляции и динамики во времени: полученные расчеты первоначально выполняются в текущих ценах (на момент анализа). Для инвестиционного планирования важно спрогнозировать денежные потоки на горизонте 5-10 и более лет. Поэтому $R_{\text{год}}$ рассматривается как стартовый годовой доход после ввода объекта в эксплуатацию. Далее предполагается, что арендные платежи, будучи привязанными к обороту, будут индексироваться вместе с ростом выручки арендаторов. В долгосрочном прогнозе можно принять, что динамика выручки будет следовать инфляции или немного опережать ее (если заложен рост товарооборота в реальном выражении). В финансовой модели проекта потоки арендных платежей индексируются на прогнозный индекс цен (например, 4-6% годовых в рублях, соответствующих целевой инфляции на 2014 г.). Одновременно, для дисконтирования применяется ставка, отражающая требуемую доходность инвестора, скорректированная на тот же темп инфляции (т.е. работает в реальных ценах либо номинальная ставка при работе с номинальными потоками) [9, с.10]. Это позволяет вычислить показатели эффективности проекта – чистый приведенный доход (NPV), внутреннюю норму доходности (IRR) – с учетом реальной покупательной способности будущих арендных поступлений.

8. Принятие решения о привлекательности локации: на основе расчетов девелопер сопоставляет полученные показатели с критериями инвестирования. Если NPV проекта положительна при заданной стоимости капитала, а IRR пре-

вышает требуемую норму (например, банковскую ставку + премию за риск), проект считается экономически привлекательным. Дополнительно анализ чувствительности покажет, при каком отклонении фактического товарооборота от прогноза проект станет убыточным – это характеризует устойчивость локации к ошибкам прогноза. Также методика позволяет сравнить несколько альтернативных локаций: более предпочтительной будет та, где прогнозируемый арендный доход выше и/или риски (вариативность исходных параметров) ниже.

В качестве иллюстрации применим описанный алгоритм к условной ситуации выбора площадки под строительство торгового центра с продуктовым супермаркетом в качестве якорного арендатора. Предположим, анализируется локация А – жилой район города с радиусом охвата ~1 км, населением около 20 тыс. жителей (~5 тыс. домохозяйств). Конкурентов крупных продуктовых магазинов в зоне нет ($\alpha \approx 0,8$, т.е. 80% домохозяйств потенциально станут клиентами нового супермаркета). Планируется супермаркет площадью $S = 2\,000\text{ м}^2$. На основе исследований потребительского поведения известно, что среднестатистическая семья совершает ~4 покупки продуктов в месяц, средний чек одной покупки ~1000 руб. Применяя эти данные:

- **Домохозяйств в зоне (N):** 5 000
- **Доля охвата (α):** 0,8 (80%)
- **Средняя частота покупок (f):** 4 раза в месяц
- **Средний чек (C):** 1 000 руб.

Расчет месячного оборота супермаркета:

$$T_{\text{мес}} = N \times \alpha \times f \times C = 5000 \times 0,8 \times 4 \times 1000 = 16\,000\,000 \sim \text{руб.}$$

Годовой оборот:

$$T_{\text{год}} = 16\,000\,000 \times 12 = 192\,000\,000 \sim \text{руб. в год.}$$

Даже если скорректировать спрос на физические ограничения – допустим, торговый центр оснащен парковкой на 150 машиномест, время покупки ~0,5 ч, режим работы 12 ч/день. Максимум автомобильных визитов в день $\approx (150 \times 12) \div 0,5 = 3600$. С учетом пеших клиентов емкость может быть до ~5000 посещений/день. Наш прогноз спроса: $5000 \times 0,8 \times (4 \div 30) \approx 533$ домохозяйств в день (около 1600 человек, если 3 члена семьи средне). Это существенно ниже физического предела, значит инфраструктура справится и коррекция не нужна.

Теперь определим потенциальную аренду для девелопера. Примем $p = 5\%$ от оборота (для супермаркета). Годовой арендный платеж:

$$R_{\text{год}} = 0,05 \times 192\,000\,000 = 9\,600\,000 \sim \text{руб.}$$

Эффективная ставка: $9600000/2000 = 4800 \text{ руб./м}^2/\text{год}$, что эквивалентно ~400 руб./м² в месяц. Сопоставим с рыночными ориентирами: предположим, по данным обзоров рынка аренда помещений под супермаркеты в данном городе колеблется в диапазоне 300-500 руб./м²/мес. Полученное значение ~400 руб. находится в средневерхнем сегменте рынка, то есть **локация А способна обеспечить конкурентоспособный уровень арендной ставки**. Это означает, что девелопер, реализовав проект, может рассчитывать на арендный доход ~9,6 млн руб. в год от якорного оператора. Если объект мультифункцио-

нальный и включает галерею магазинов, аналогичный расчет проводится для каждого сегмента (например, для аптеки, отделения банка, кафе и т.д., возможно с другими процентами p). Совокупный прогноз арендного дохода складывается из долей оборота всех арендаторов.

Дополнительно оценим укрупненно эффективность: пусть инвестиции в строительство ТЦ составят 200 млн руб., эксплуатационные расходы – 1,5 млн руб./год, а заполняемость торговых площадей – 95%. Тогда чистый операционный доход первого года $\approx (9,6 \text{ млн} + \text{доходы от прочих арендаторов})$ минус расходы. Предположим, доходы от галереи магазинов = 6 млн руб./год (рассчитано аналогично, суммарно с нескольких небольших арендаторов), итого валовый доход 15,6 млн, чистый $\sim 14,1$ млн руб. Это $\sim 7\%$ от вложений – что близко к норме капитализации качественных объектов. С учетом роста оборота (и аренды) на 5% в год (условно равном инфляции) и ставки дисконтирования 12% (в номинале), проект может иметь положительную NPV. Конечно, точный расчет выходит за рамки примера, но методика позволяет сделать вывод уже на этапе предварительной оценки: **локация А, исходя из покупательского потенциала, генерирует достаточный оборот, чтобы окупить инвестиции при разумной доходности.**

Для сравнения, если бы по альтернативной локации В расчет дал $R_{\text{год}}$ значительно ниже рыночных ставок (например, лишь 200 руб./м²/мес при требуемых 300+), это сигнализировало бы о слабом потенциале места – либо из-за малой плотности населения, либо низкой платежеспособности, либо сильной конкуренции. Девелоперу имело бы смысл либо отказаться от локации В, либо изменить концепцию проекта (уменьшить площадь, привлечь другого формата оператора с высокой маржинальностью, и т.п.), либо требовать от местных властей улучшения транспортной доступности. В этом и состоит ценность предлагаемой методики: она даёт **количественное обоснование** решения по выбору участка, опираясь не на субъективные ожидания по аренде, а на объективно рассчитанный *потолок арендной ставки*, обусловленный выручкой арендаторов.

Следует отметить, что точность прогнозов зависит от качества исходных данных и корректности допущений. Неопределенность в оценке параметров (α , f , C и др.) в реальности довольно велика. Поэтому целесообразно проводить анализ чувствительности: например, считать $R_{\text{год}}$ в сценарии пессимистичном (меньший трафик или средний чек) и оптимистичном, оценивать диапазон. Кроме того, методика в текущем виде не учитывает напрямую **конкурентную реакцию** – появление новых объектов рядом или изменения поведения потребителей. Тем не менее этот подход легко интегрируется с моделями конкурентного анализа (например, можно скорректировать α на долю рынка, оттянутую конкурентами). Еще одна предпосылка – постоянство доли 5% от оборота. Хотя практика показывает относительную стабильность этого показателя для сетевого ритейла [9], в отдельных случаях возможны отклонения: если, к примеру, арендатор умеет оптимизировать издержки и готов платить чуть больше за премиальную локацию, или наоборот, уникальная концепция с низкой маржей не выдержит даже 5%. Поэтому в *дополнительных исследованиях* планируется

уточнить оптимальные процентные ставки для разных отраслей торговли на основе статистики действующих ТЦ. Тем не менее, выбранная базовая ставка 5% представляется разумной отправной точкой, согласующейся с правилом: **арендные платежи не должны превышать нескольких процентов от оборота, иначе бизнес арендатора теряет рентабельность** [11, с.3]. Заметим, что в долгосрочной перспективе, при эффективной работе объекта, даже фиксированная процентная ставка приносит девелоперу возрастающий доход, привязанный к росту продаж, тогда как в случае жестко фиксированной аренды доход мог бы стагнировать (или требовать сложных переговоров об индексации). Это подтверждает выводы теории: процентная аренда лучше согласует интересы сторон и стимулирует владельца инвестировать в развитие объекта (маркетинг, улучшение tenant-mix), поскольку его доход напрямую зависит от успеха арендаторов [13, с.5].

Таким образом, методика комплексной оценки локации, описанная выше, позволяет на этапе планирования инвестиционно-строительного проекта *количественно увязать* характеристики рынка (спрос потребителей) и ключевой финансовый параметр (арендный поток). Ниже представлены результаты применения данного подхода и обсуждение его значимости.

Применение авторской методики к ряду реальных сценариев подтвердило ее работоспособность и полезность для предварительной экспертизы проектов. В частности:

- **Обоснование арендной политики.** Расчеты показали, что включение условия «*процент от товарооборота*» в договор аренды может повысить совокупный доход девелопера в период высокой деловой активности арендаторов. Например, в рассматриваемом примере локации А 5%-ная ставка обеспечит владельцу ТЦ 9,6 млн руб. в год. Если же супермаркет превзойдет прогноз и его выручка окажется выше на 10-15%, то и арендная плата пропорционально увеличится (до ~10-11 млн руб.), тогда как при фиксированной ставке девелопер бы не получил выгоду от дополнительного трафика. Тем самым подтверждается тезис о *выравнивании интересов* арендодателя и арендатора: первый заинтересован в росте продаж магазинов и стимулирует его (совместные маркетинговые акции, поддержание высокого качества инфраструктуры), второй же не платит «лишнего» сверх процента в периоды спада спроса [2]. Это партнёрство повышает устойчивость заповняемости ТЦ – арендаторы меньше склонны покидать объект, где арендные условия автоматически подстраиваются под их выручку, особенно во время кризисных явлений на рынке [9]. К тому же для нового проекта наличие гибкой арендной ставки может стать конкурентным преимуществом при привлечении якорных операторов: как отмечали участники рынка, ряд крупных сетей соглашаются зайти «только на процент», и девелоперу, предлагающему такую схему, проще договориться с топ-брендами.

- **Сравнительная оценка локаций.** Применяя методику к альтернативным площадкам, инвестор может ранжировать их по величине ожидаемого арендного дохода. В практике автора был проведен расчет для двух участков под размещение торгового центра в разных районах города. Локация Московская область, г. Мытищи локация X (спальный район с высокой плотностью)

дала прогноз потенциальной арендопригодности ~ 5000 руб./м²/год, а локация Московская область, г. Мытищи локация Y (пригород с рассеянной застройкой) – лишь ~ 3000 руб./м²/год. Разница почти двукратная обусловила и различие в инвестиционной привлекательности: для X получен положительный NPV проекта при разумных допущениях, для Y – отрицательный, даже при одинаковых затратах на строительство. Этот результат согласуется с интуицией и рыночными данными (ставки аренды в центральных районах выше пригородных). Однако ценность количественной оценки в том, что она позволяет *формализовать* данный вывод и подкрепить решение о выборе земли конкретными цифрами, понятными инвесторам и банкам. Кроме того, методика высветила узкие места: для Y выявлен ключевой ограничитель – малое население в зоне охвата (~ 1 тыс. домохозяйств), что никаким маркетинговым приемом не компенсировать. Для X, напротив, выявлен большой трафиковый потенциал, но ограничение – конкурирующий торговый комплекс поблизости, оттягивающий часть потока (мы учли это через $\alpha = 0,5$). Таким образом, инструмент помогает не только выбрать лучшую локацию, но и понять, при каких условиях *менее привлекательная* локация могла бы стать приемлемой (например, для Y – только при существенно более низкой цене земли или поддержке властей в части создания инфраструктуры, что снизит затраты).

- **Чувствительность к параметрам.** Был проведен анализ чувствительности результата к изменению ключевых параметров – частоты покупок f и среднего чека C , которые в реальности могут варьировать. Выяснилось, что ошибка $\pm 10\%$ в оценке среднего чека ведет к такому же $\pm 10\%$ изменению прогноза арендного дохода (линейная зависимость). Более сложное влияние оказывает доля охвата α : если, скажем, из-за появления нового конкурента α снизится с 0,8 до 0,6 (т.е. на 25%), то годовой арендный доход упадет тоже на 25% (с 9,6 до $\sim 7,2$ млн руб.). Такой сценарий мог бы сделать проект предельным по рентабельности. Это демонстрирует, насколько важно закладывать *запас прочности* – проводить проект с запасом по финансовым показателям, либо иметь возможность привлечь дополнительных арендаторов. Также становится очевидной ценность усилий по увеличению α (например, за счет уникального позиционирования объекта, которого нет у конкурентов) и f (через формирование привычки у жителей посещать ТЦ чаще, внедрение программ лояльности и т.д.). Каждый дополнительный визит в месяц с семьи – это +25% к обороту супермаркета (при прочих равных), а значит и +25% к арендной плате. В цифрах нашего примера: если добиться, что семьи будут совершать 5 визитов вместо 4 (например, открыть круглосуточный режим или расширить ассортимент), то $T_{\text{год}}$ вырастет до 240 млн руб., а аренда – до 12 млн руб. в год. Эти ориентиры полезны девелоперу при планировании маркетинга торгового центра: окупаются ли затраты на привлечение трафика? Методика отвечает – да, если рост посещаемости повышает оборот и, следовательно, доход девелопера (в модели с переменной арендой). В противоположном случае, когда арендная плата фиксирована, девелопер не настолько мотивирован инвестировать в развитие трафика после сдачи в аренду. Таким образом, помимо оценки, методика подсказывает *стратегию управления*: выбирая модель арендных отношений с процен-

том, собственник центра фактически приобретает *опцион* на будущий рост торгового оборота [5], что финансово оправдано, если центр расположен в растущем районе.

В целом результаты исследования подтверждают выдвинутую гипотезу: интегрирование прогнозной оценки товарооборота в процесс анализа локации позволяет получить более надежную количественную основу для инвестиционных решений. Методика особенно актуальна для проектов торговой недвижимости формата «билд-ту-сьют» (строительство под конкретного оператора) и при заключении долгосрочных договоров аренды с условием *overage rent* (доплата с оборота). Практическая ценность подхода состоит в снижении риска *неадекватной оценки* места – когда девелопер ожидает высокую аренду, но место объективно не генерирует нужного потока покупателей, из-за чего-либо площади простаивают, либо арендаторы вскоре требуют снижения ставок. Используя наш метод, девелопер еще на стадии планирования видит «сколько денег лежит в земле» – то есть максимальный устойчивый поток аренды, поддерживаемый покупательским спросом данной территории. Это позволит избежать завышенных ожиданий и скорректировать либо проект, либо ценовое предложение продавцу земли.

Не менее важно и то, что методика дает аргументы для конструктивного диалога между собственником и арендаторами. Когда арендодатель обосновывает ставку как процент от прогнозного оборота, это для сетевого ритейлера понятный язык цифр, и он скорее согласится на прозрачные условия, чем на произвольную фиксированную сумму. В исследовании отмечалось, что в развитых торговых центрах *процентная* аренда в долгосрочном плане приводит к схожим совокупным затратам арендатора, как и фиксированная [2], но делает эти затраты более гибкими относительно выручки. Таким образом, и в финансовом, и в социальном аспекте (отношения сторон) выигрывают все участники.

Однако, следует признать, метод требует дальнейшего совершенствования. Во-первых, нужна эмпирическая проверка – сравнение прогнозных значений с фактическими оборотами и арендными ставками действующих объектов, чтобы откалибровать модель. Во-вторых, представляется перспективным расширить перечень факторов: учесть не только статичные показатели (население, доход), но и, к примеру, *эффект тенанта-микса* – сочетание разных арендаторов, которое может мультипликативно влиять на приток покупателей. Как показали Colwell и Munneke [4], грамотная структура арендаторов в региональном молле повышает суммарную ценность для владельца. В рамках нашей модели это может быть учтено повышением f и a при наличии синергичных якорей (например, развлекательной зоны, фуд-корта, которые увеличивают частоту визитов). В-третьих, актуальна задача оптимизации *процентной ставки* p : возможно, 5% – не универсальная величина. Так, для торгов fashion-галереи исследования показывают, что часто используется порог по выручке, выше которого ставка прогрессивно растет [9]. Теория аренды рассматривает такой “*переломный момент*” как способ перераспределения риска между сторонами. В дальнейшем планируется изучить, как величина p влияет на NPV проекта для девелопера и финансовое состояние арендатора, чтобы рекомендовать оптимальные диапазоны p для разных сценариев (это превращает задачу в двустороннюю оптимизацию “*арендодатель–арендатор*”, где баланс достигается при такой

ставке, когда окупаемость проекта и рентабельность арендатора одновременно приемлемы).

В работе предложена и обоснована авторская методика комплексной оценки локаций, предназначенных для инвестиционно-строительных проектов коммерческой недвижимости. Она заполняет выявленный пробел между маркетинговым анализом потребительского потенциала территории и финансовой оценкой инвестиционного проекта. Ключевая идея метода заключается в определении потенциального товарооборота будущих арендаторов на основе демографических, поведенческих и инфраструктурных характеристик локации и переводе этого оборота в прогноз арендного дохода девелопера (через модель «процент от оборота»). Такой подход позволяет *на этапе планирования* количественно оценить верхнюю границу возможных арендных ставок, обусловленную платежеспособным спросом, и тем самым избежать как излишне оптимистичных, так и чрезмерно консервативных сценариев.

Основные выводы исследования можно сформулировать следующим образом:

1. Применимость и эффективность методики. Предложенная методика доказала свою практическую ценность, позволяя достаточно простыми расчетными средствами получить важные для инвестора показатели – прогнозируемый годовой арендный доход и эффективную ставку аренды на данной локации. В отличие от чисто экспертных качественных оценок “хорошая/плохая локация”, методика дает *количественный результат*, поддающийся интерпретации и использованию в финансовой модели проекта. Это, безусловно, повышает обоснованность принимаемых решений: инвестор видит, какой объем выручки должны генерировать арендаторы, чтобы обеспечить требуемый ему доход, и насколько реалистичен этот объем исходя из плотности населения и т.д. Показательно, что для рассмотренных вариантов методика подтвердила известные тенденции: лучшие локации – густонаселенные жилые районы с низкой конкуренцией – дают высокую арендопригодность, слабые локации – малонаселенные или с конкуренцией – не обеспечивают окупаемости. Однако помимо подтверждения очевидного, предложенный подход выявляет *точные критерии*: например, при каком минимуме домохозяйств или среднем чеке проект станет нерентабельным. Это обеспечивает более **тонкую настройку решений** – например, девелопер может решить уменьшить площадь объекта или привлечь дополнительный трафик через смежные сервисы, если видит, что ему слегка не хватает оборота до нужного уровня.

2. Влияние структуры арендной платы. Исследование подтвердило, что включение плавающей компоненты (процента от оборота) в систему арендных отношений является рациональным решением для обеих сторон и особенно актуально для новых проектов. С позиции девелопера, *turnover rent* превращает его фактически в соучастника бизнеса арендатора – при росте торговли он получает больше прибыли. Это частично компенсирует риск недополучения фиксированной арендной платы в периоды кризиса, делая денежные потоки владельца торгового центра более привязанными к реальной экономической ситуации. Теоретически доказано, что при правильном установлении базовой и процентной ставок суммарные выплаты арендатора за срок аренды сопоставимы с платежами по фиксированной ставке [2], однако распределяются во вре-

мени более гибко. В нашей модели это наглядно видно: NPV арендных поступлений для девелопера при разумных сценариях примерно равна NPV фиксированных поступлений той же средней величины. Но существенное отличие – **снижение риска вакантности**. Когда рынок падает, фиксированные арендаторы требуют скидок или уходят, тогда как с плавающей ставкой они продолжают работу, просто платят меньше временно [9]. Значение этого фактора сложно переоценить: устойчивость заполняемости сохраняет ценность объекта как инвестиционного актива [2]. С позиции арендатора переменная аренда позволяет легче пережить периоды низкого спроса, что особенно важно для малого бизнеса. Таким образом, **процентная аренда повышает долгосрочную стабильность проекта**. Наши расчеты подтвердили выводы зарубежных исследований: процентная схема стимулирует девелопера поддерживать качество объекта и увеличивать поток (чтобы повысить свою прибыль) [13], а арендаторам дает уверенность, что их арендные издержки не превысят определенную долю, сохраняя рентабельность бизнеса [3].

3. Ограничения и область применимости. Методика ориентирована прежде всего на торговую недвижимость (retail), где есть прямая зависимость между трафиком места и денежным оборотом. Для иных сегментов – офисной или складской недвижимости – подобная модель менее непосредственна, там ценность локации проявляется иначе (в доступе к трудовым ресурсам, транспортной логистике и т.д.). Однако элементы подхода могут быть адаптированы: например, при оценке бизнес-центра можно прогнозировать выручку арендаторов-офисных компаний косвенно (через выработку на сотрудника и количество сотрудников, обусловленное локацией). Тем не менее, наибольшее практическое значение методика имеет для **строительства торговых центров, торговоразвлекательных комплексов, стрит-ритейла**, а также для планирования развития сетей розничной торговли (при выборе нового магазина из нескольких адресов). Второе ограничение – необходимость достоверных маркетинговых данных. В условиях развивающихся рынков порой сложно найти точную цифру по среднему чеку или частоте покупок; поэтому приходится опираться на экспертные оценки или аналогии с другими объектами. Здесь могут помочь специализированные исследования потребительского спроса или big data (данные сотовых операторов о перемещениях людей, банковские данные о транзакциях и т.п.). Интеграция таких данных в модель – перспектива дальнейшего развития методики. Еще одно направление – учет **рисков и неопределенностей**. Предлагаемый подход позволит построить распределение возможных NPV в зависимости от колебаний параметров (N , f , C , α и пр.). Это сделает решение более информированным: инвестор увидит, с какой вероятностью проект будет убыточным или сверхдоходным. Наконец, методику можно расширить для **оптимизационных задач**: например, подбор оптимального сочетания арендаторов (tenant-mix), максимизирующего общий арендный доход центра. Учитывая, что разные категории арендаторов имеют разный p и разные влияния на трафик, постановка задачи в виде математической оптимизации принесет дополнительную выгоду владельцу (подтверждая идеи о ценности правильного tenant-mix, изложенные в работах Colwell & Munneke, Wheaton и др. [4]).

Подводя итог, отметим, что представленный в статье подход соответствует современным тенденциям перехода от *качественных* к *количественным* ме-

тодам управления проектами в недвижимости. Он сочетается с концепцией **геомаркетинга** – использования данных о пространственном распределении потребителей при принятии решений о развитии торговой сети [10]. Практическая реализация методики не требует сложных инструментов: достаточно таблицы с исходными показателями и базовых навыков финансового моделирования. Внедрение же ее результатов – например, заключение договоров аренды с условием 5% от оборота – уже происходит на рынке и, как ожидается, будет расширяться по мере дальнейшего развития цивилизованных отношений в отрасли. Отечественные и зарубежные исследования сходятся на том, что оптимальное распределение рисков между арендаторами и арендодателями через механизмы типа *turnover rent* повышает совокупную эффективность и стоимость объектов коммерческой недвижимости [2].

Авторская методика комплексной оценки локаций на основе прогнозирования оборота и “оборотной” аренды позволяет *системно оценить инвестиционную привлекательность* проектов торговой недвижимости. Она обеспечивает более надежное обоснование для инвестиций, повышает прозрачность и предсказуемость финансовых результатов и способствует формированию устойчивой модели *win-win* в отношениях девелоперов и арендаторов. Применение методики в реальных проектах будет способствовать снижению доли ошибочных инвестиций в неудачных местах и, наоборот, выявлению скрытого потенциала перспективных, но недооцененных локаций. Дальнейшие исследования и накопление эмпирических данных позволят уточнить и калибровать модель, расширить ее универсальность. Тем не менее, уже на данном этапе методика может быть рекомендована к использованию девелоперскими компаниями и инвесторами как инструмент предварительной экспресс-оценки локаций перед принятием стратегических решений о запуске инвестиционно-строительных проектов.

Список литературы

1. Applebaum W. Methods for determining store trade areas, market penetration, and potential sales // *Journal of Marketing Research*. 1966. Vol. 3, No. 2. P. 127-141.
2. Белых А. Технологии рынка: Ставки сделаны // *Ведомости*. 26.05.2008.
3. Benjamin J.D., Boyle G.W., Sirmans C.F. Retail Leasing: The Determinants of Shopping Center Rents // *AREUEA Journal*. 1990. Vol. 18, No. 3. P. 302-312.
4. Colwell P.F., Munneke H.J. Percentage Leases and the Advantages of Regional Malls // *Journal of Real Estate Research*. 1998. Vol. 15, No. 3. P. 239-252.
5. Hendershott P.H., Ward C.W.R. Valuing and Pricing Retail Leases with Renewal and Overage Options // *Journal of Real Estate Finance and Economics*. 2003. Vol. 26, No. 2-3. P. 223-236.
6. Hernández T., Bennison D. The art and science of retail location decisions // *International Journal of Retail & Distribution Management*. 2000. Vol. 28, No. 8. P. 357-367. DOI: 10.1108/09590550010337391.
7. Huff D.L. Defining and estimating a trading area // *Journal of Marketing*. 1964. Vol. 28, No. 3. P. 34-38.
8. Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). – М.: ОАО «Консалтинг», 2000. – 421 с.
9. Крылов Э.И., Медведева С.Н. Оценка эффективности инвестиций в условиях инфляции. – СПб.: СПбГУАП, 2003. – 20 с.

10. Матвеев А.Н. Методические рекомендации по оценке месторасположения торгового предприятия // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. Вып. 4(20). С. 190-193.
11. Пильникова Ю. Ставка ставке рознь // Мое дело. Магазин. 2010. №5.
12. Reynolds J., Wood S. Location decision making in retail firms: evolution and challenge // International Journal of Retail & Distribution Management. 2010. Vol. 38, No. 11/12. P. 828-845. DOI: 10.1108/09590551011085939.
13. Wheaton W.C. Percentage rent in retail leasing: The alignment of landlord-tenant interests // Real Estate Economics. 2000. Vol. 28, No. 2. P. 185-204. DOI: 10.1111/1540-6229.00803.

ТИПИЗАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩИХ НАПРАВЛЕНИЙ И ПЕРСПЕКТИВНЫХ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Корзун Л.Н.

преподаватель кафедры «Учет и финансы»
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»,
Россия, г. Курск

В статье отражены результаты исследования отечественного и зарубежного опыта развития хлебопекарной промышленности, выявлены особенности обеспечения сырьем, автоматизации производства, определены перспективные сценарии функционирования.

Ключевые слова: хлебопекарная промышленность, эффективность производства, сценарный подход.

Спад производства и реализации продукции хлебопекарной промышленности на современном этапе обусловлен наличием целого комплекса проблем: институциональных, технико-технологических, ассортиментно – продуктовых, маркетинговых, организационно-управленческих.

Средний темп снижения производства продукции отрасли за 2007-2012 гг. в Российской Федерации составляет порядка 133 тыс. тонн в год.

Наибольшие темпы падения производства, а, следовательно, и потребления хлеба характерны для Владимирской, Калужской, Рязанской, Смоленской, Тамбовской, Ярославской, Тверской, Тульской, Орловской и других областей Центрального федерального округа. Это связано с резким сокращением численности населения в этих областях по причине естественной убыли, но, главным образом, по причине оттока трудоспособных граждан в Москву и Московскую область в поисках работы. Что подтверждается низкими темпами снижения производства хлебных продуктов в данных областях.

Однако, несмотря на это, уровень потребления хлебобулочных изделий в России остается высоким.

Определяющее значение для роста эффективности производства и повышения удовлетворенности потребителей в данном виде продуктов имеет изучение отечественного и зарубежного опыта в работе хлебопекарной промышленности.

Проведенный анализ позволил провести типизацию существующих направлений и перспективных сценариев развития хлебопекарной промышленности по следующим критериям:

- удельный вес крупных сельскохозяйственных предприятий по производству зерна для мукомольных предприятий в общем объеме производства;
- удельный вес крупных мукомольных предприятий по производству сырья для хлебопекарной промышленности в общем объеме производства;
- удельный вес крупных хлебопекарных предприятий в общем объеме производства;
- уровень автоматизации процессов;
- уровень эффективности;
- тип рынка.

Таблица

Типизация существующих направлений и перспективных сценариев развития хлебопекарной промышленности

Показатели	Страны ЕС	Страны Азии	Страны СНГ	Россия
удельный вес крупных сельскохозяйственных предприятий по производству зерна для мукомольных предприятий в общем объеме производства	Ниже 50%	Ниже 50%	Выше 50%	Выше 50%
удельный вес крупных мукомольных предприятий по производству сырья для хлебопекарной промышленности в общем объеме производства	Ниже 50%	Ниже 50%	Выше 50%	Выше 50%
удельный вес крупных хлебопекарных предприятий в общем объеме производства	Ниже 50%	Ниже 50%	Выше 50%	Выше 50%
уровень автоматизации процессов	Высокий	Высокий	Средний	Средний
уровень эффективности	Высокий	Высокий	Низкий	Низкий
тип рынка	Стабильный	Растущий	Растущий	Снижающийся
сценарий перспективного развития	Ремесленный тип производства продукции отрасли с ориентацией на удовлетворение оригинальных, качественно растущих потребностей рынка	Индустриальный тип производства продукции отрасли с целью удовлетворения количественного и качественного роста потребностей рынка	Индустриальный тип производства продукции отрасли с целью удовлетворения количественного и качественного роста потребностей рынка	Смешанный тип производства продукции отрасли, обеспечивающий удовлетворение потребностей в условиях глубокого расслоения общества по уровню доходов

Анализ существующих тенденций развития хлебопекарной промышленности позволил определить перспективный тип развития отрасли - смешанный, ориентированный на рост потребления продукции для населения с низким уровнем доходов, и на рост ассортиментного разнообразия для населения с высоким уровнем доходов и специфическими потребностями.

В связи с этим адекватно выявленным типам целесообразно формирование двух типов предприятий – крупных холдингового типа и мелких – ремесленных и разработка организационно - экономического механизма их взаимодействия.

Список литературы

1. Барбашин, Е.А. Типизация направлений развития личных подсобных хозяйств [Текст] / Е.А.Барбашин, О.С.Фомин, В.В.Егай // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1-2. – С. 544-548.
2. Корзун, Л.Н. Оценка организационно-институциональных условий функционирования предприятий хлебопекарной промышленности Курской области [Текст] / Л.Н. Корзун // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – № 6. – С. 39-42.
3. Пронская, О.Н. Актуальные проблемы повышения эффективности воспроизводства в агропромышленной сфере [Текст] / О.Н. Пронская, И.Т. Крячков, А.В. Михилев // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии – 2012. – № 2. – С. 7-10.

МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО УНИВЕРСИТЕТА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНЫХ СТРУКТУР

Коростелев Д.Г.

аспирант, ассистент кафедры корпоративного менеджмента
Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

В статье представлено тезисное изложение результатов исследования проблем кадрового обеспечения крупных кластерных структур в туристско-рекреационной сфере. Для решения данной проблемы на основе прогноза количества кадровых ресурсов и имеющегося образовательного потенциала региона автором разработана модель корпоративного университета, включающая в себя обоснование целевых инициатив, организационную структуру, комплекс внутренних процессов и приоритетов, механизм организации образовательной деятельности.

Ключевые слова: туристический бизнес, туристско-рекреационный кластер, корпоративный университет.

Современные геополитические процессы актуализируют для нашей страны вопросы освоения тех направлений деятельности, которые при имеющемся потенциале, являясь экономически выгодными, не получили должного развития. К такой сфере следует отнести туристический бизнес. В последние годы для многих стран туризм становится одной из ведущих отраслей, и самые крупные экономики мира пытаются уделять ему особое внимание.

Доля туризма на международном рынке услуг достигает 30%. Ежегодно

объем инвестиций в туризм увеличивается на 35%, в нем сосредоточено до 9% всего мирового капитала (более 6 трлн. долларов США)[2]. Согласно последним данным ЮНВТО, в 2013 году число международных туристских прибытий возросло более чем на 5% и составило 1087 млрд. человек (показатель 2012 г. – 1035 млн. туристов) [1]. При этом к 2020 году прогнозируется почти двукратное увеличение существующего мирового турпотока до 2 млрд. человек в год.

На основе анализа потенциала существующих и прогноза будущих туристических потоков одними из наиболее привлекательных российских направлений помимо существующих центров притяжения признаются Северный Кавказ, Дальний Восток (Камчатка), Алтай и Байкал. В этой связи, создание в 2010 году ОАО «Курорты Северного Кавказа», занимающегося созданием туристического кластера на Северном Кавказе (горнолыжные, пляжные курорты) является важнейшим шагом Правительства России в этом направлении. Прогноз потребности трудовых ресурсов в курортно-рекреационной и смежных отраслях до 2025 года, основанный на результатах расчетов модели прогнозирования позволяет сделать вывод, что потребность регионов в трудовых ресурсах не будет удовлетворена. По результатам прогноза, для развития туристического кластера возникнет потребность в размере 78526 человек. Развитие туристической отрасли будет стимулировать развитие смежных отраслей, потребность которых к 2025 году составит 167926 человек[4].

Одним из основных механизмов стратегии привлечения трудовых ресурсов в СКФО, Краснодарский край и Республику Адыгея является создание корпоративных университетов (КУ), обеспечивающих подготовку, переподготовку и повышение квалификации по специальностям и профессиям курортно-рекреационной отрасли.

При формировании КУ возникает необходимость учета с одной стороны их особенностей как образовательных структур, а с другой – их встроенность в туристско-рекреационный кластер. Поэтому изначально определяем цель такого корпоративного университета как обеспечение подготовки, переподготовки и повышения квалификации по специальностям и профессиям курортно-рекреационной отрасли.

Разработка целевых ориентиров корпоративного университета включает в себя блок стратегических и тактических инициатив, содержание которых определяется ролью корпоративного университета в сложной кластерной структуре. Стратегические инициативы направлены на развитие туристско-рекреационного кластера в рамках курортно-рекреационной отрасли, тактические – ориентированы на решение проблем кадрового обеспечения кластерной структуры (рис.1).

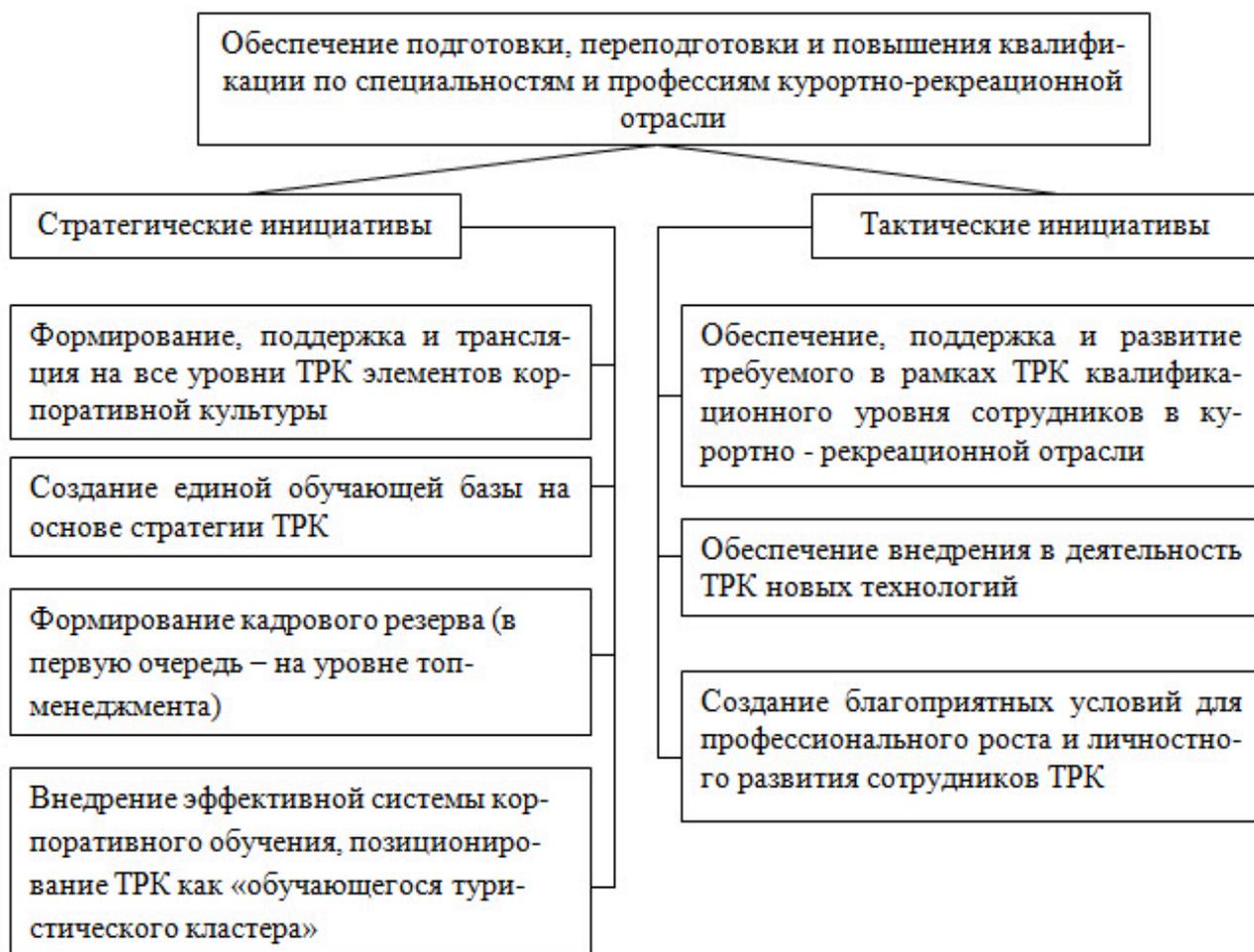


Рис. 1. Содержание целевых инициатив корпоративного университета в системе ТРК

При построении организационной структуры корпоративного университета целесообразно обеспечить охват структурными подразделениями трех основных функциональных зон – обучение персонала, оценка персонала, развитие деятельности. Рекомендуемая организационная структура корпоративного университета с учетом содержания указанных функциональных зон представлена на рис. 2.



Рис. 2. Принципиальная организационная структура КУ

Корпоративный университет, являясь структурным элементом ТРК, призван в первую очередь, обеспечить процесс развития персонала кластера. Поэтому приоритеты и содержание внутренних процессов КУ должны быть подчинены именно этому стратегическому направлению (рис. 3).



Рис. 3. Приоритеты и внутренние процессы КУ

Процесс обучения в КУ целесообразно построить на компетентностном подходе, который включает в себя четыре основных этапа, взаимосвязанных между собой по содержанию, что обеспечивает общую их целенаправленность на конечный результат (табл.).

Таблица

Содержание процесса обучения в КУ на основе компетентностного подхода

Наименование этапа процесса обучения	Содержание этапа процесса обучения
Анализ деятельности ТРК	Основная цель анализа заключается в получении информации о специфике деятельности ТРК, а также информации о качествах сотрудников, которые необходимы для эффективного выполнения поставленных перед ними задач. В ходе его выполнения проводится исследование основных направлений деятельности ТРК, анализ документации, а также изучение должностных обязанностей сотрудников.
Выделение поведенческих индикаторов	На основе специальных методик (приложение) описываются поведенческие индикаторы, которые отражают проявление той или иной компетенции.
Формирование компетенций	Компетенция представляет собой набор родственных поведенческих индикаторов. Индикаторы объединяются в один или несколько блоков - в зависимости от смыслового объема компетенции. Каждая компетенция имеет название и описание ее индикаторов. Для того чтобы описать компетенцию, необходимо определить способ ее описания. Возможны следующие варианты описания компетенций: <ul style="list-style-type: none"> - без уровней – единый для всех должностей стандарт исполнения в данной компетенции. В этом случае оценка компетенции производится только по «технической» шкале на соответствие стандарту. - по уровням – описываются различные проявления компетенции на разных уровнях.
Создание матриц обучающих программ	Матрица обучающих программ устанавливает взаимосвязи между обучающими программами и развиваемыми в ходе обучения уровнями развития компетенций.

Конечным результатом является обеспечение ТРК кадровыми ресурсами, имеющими необходимый уровень компетенций. Таким образом, исходя из разработанных требований к сотрудникам ТРК, формируются ключевые знания, умения, навыки и характеристики, которые составляют компетенции. Данными компетенциями сотрудник должен обладать для выполнения своих должностных обязанностей. При отсутствии необходимых компетенций или недостаточном уровне их развития (по результатам оценки по компетенциям) сотрудник имеет возможность развить их в процессе обучения в корпоративном университете.

На основе разработанных компетенций должна формироваться матрица обучающих программ, которая представляет собой структурированный перечень обучающих программ, направленных на развитие компетенций сотрудников до необходимого уровня развития (рис. 4).

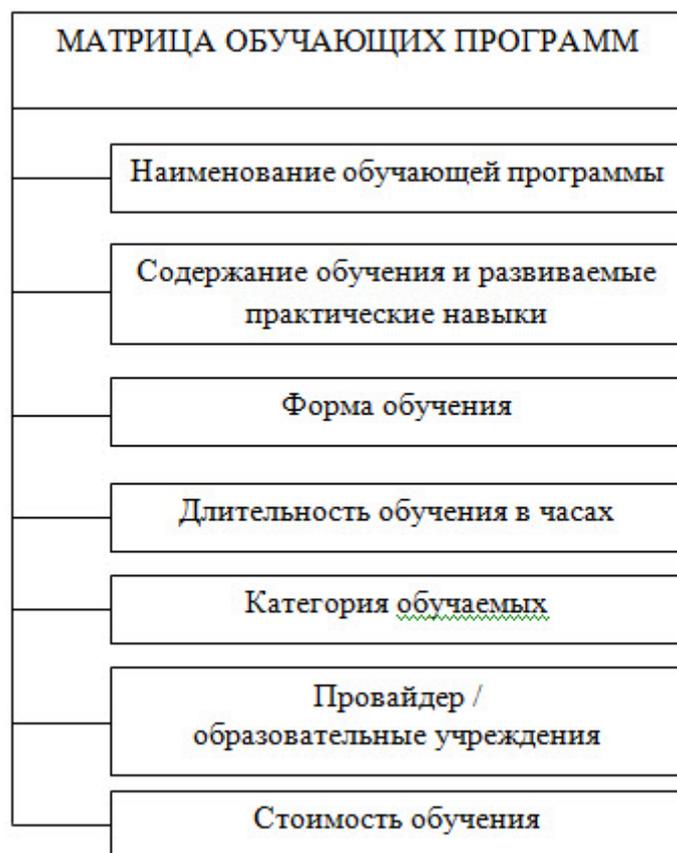


Рис. 4. Содержание матрицы обучающих программ

Безусловно, высокий уровень процесса обучения в КУ может быть обеспечен при возможности получения адекватной оценки его эффективности. Такая информация является основой совершенствования процесса подготовки, переподготовки и повышения квалификации по специальностям и профессиям курортно-рекреационной отрасли. Поэтому возникает необходимость в разработке соответствующей системы оценки эффективности обучения. Целесообразно для точности и релевантности оценки использовать многокритериальный подход, предполагающий охват пяти основных критериев (рис. 5).



Рис. 5. Многокритериальная система оценки эффективности обучения в КУ

Разработанная модель корпоративного университета туристско-рекреационного кластера встроена в механизм его функционирования и ориентирована на выполнение стратегически важных функций по обеспечению кадровыми ресурсами кластерной структуры.

Список литературы

1. [World Tourism Organization UNWTO](http://www2.unwto.org/). URL: <http://www2.unwto.org/>
2. Туризм в цифрах. 2013. М.: Статистика России. 2013.
3. Анохина, М.Е., Мочальников, В.Н. Кластерные технологии и экономический рост // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 6. С.57-67.
4. Концепция «Создание и развитие туристического кластера в СКФО, Краснодарском крае и Республике Адыгея». – Москва, 2013.

СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Корчак О.И.
студент Калужского филиала РАНХиГС при Президенте РФ,
Россия, г. Калуга.

В статье рассмотрены цель, задачи стратегического налогового планирования на предприятии. Дано понятие стратегического налогового планирования, охарактеризована его сущность, показана эффективность в налоговом планировании составления информационной налоговой базы конкретного хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: планирование, стратегическое налоговое планирование, сущность, задачи.

Налоговое планирование неотделимо от общей предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта и должно осуществляться в ее процессе на всех уровнях и этапах. В зависимости от важности решаемых задач, степени влияния на конечный финансовый результат деятельности организации можно выделить два этапа налогового планирования - стратегическое и оперативное управление.

Стратегическое налоговое планирование представляет собой механизм, позволяющий хозяйствующему субъекту определить основополагающие условия своего функционирования с точки зрения оптимизации налогообложения.

Все принципиальные для корпоративной группы моменты цели и задачи, сферы производства и обращения, направления деятельности, организационно-правовая форма и форма собственности участников объединения, структура группы и степень ее сложности, место расположения дочерних компаний напрямую связаны с налогообложением. От того, как будет организовано предприятие, какие формы и направления своей деятельности оно выберет, зависит уровень ее налогообложения в целом, а значит, формирование финансовых результатов и перспективы дальнейшего развития.

Стратегическое налоговое планирование устанавливает главные направления и принципы налоговой политики предприятия как единого хозяйствующего субъекта и носит длительный характер.

Сущность стратегического налогового планирования заключается в том, что при решении важнейших условий своего функционирования организация проводит анализ налоговых последствий при выборе того или иного варианта и определяет оптимальный, наиболее соответствующий реализации поставленных стратегических целей.

На этом же этапе происходит формирование основных элементов налоговой учетной политики предприятия, которые обуславливают принципы ведения налогового учета, оказывают прямое влияние и на величину наиболее существенных налоговых платежей как таковых, и на поток денежных средств в целом.

Практика работы ряда российских организаций показала эффективность в налоговом планировании составления информационной налоговой базы конкретного хозяйствующего субъекта. Она включает в себя полный перечень платежей в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды по видам деятельности,

систему льгот, ставки, источники начисления налогов, сроки уплаты. То есть на этапе стратегического планирования целесообразно формировать так называемое налоговое поле организации, на основании которого составляются в дальнейшем и среднесрочные, и текущие планы налоговых платежей, налоговые календари и все другие элементы налогового планирования.

Выделены три этапа функционирования предприятия, когда применение методов стратегического планирования наиболее эффективно и целесообразно.

Наиболее широкие возможности открываются на этапе создания интегрированной структуры или отдельного бизнес-направления группы. В этом случае производится оценка альтернативных вариантов функционирования новой хозяйствующей единицы с точки зрения наступления налоговых последствий выбора вида деятельности, структуры и других основополагающих моментов, определяется оптимальный вариант и составляется исходная информационная налоговая база.

Главная задача стратегического налогового планирования - определение наиболее эффективных с позиции налогообложения условий предпринимательской деятельности образовавшейся единицы.

Также очень большое влияние стратегическое налоговое планирование может оказать на решения хозяйствующего субъекта при кардинальных изменениях условий его функционирования, в частности при смене собственников, реорганизации, слиянии, расширении, переориентации на другие виды деятельности и т.д. В данной ситуации в ходе планирования проводится анализ вводимых изменений и оценка их эффективности с точки зрения налогообложения. Целью здесь является установление наиболее рациональных путей реализации задуманных изменений.

В том случае, когда основные направления, структура, налоговый статус и место расположения всех участников объединения уже определены, группа работает и не планирует каких-либо серьезных изменений в своей деятельности, внедрение элементов стратегического налогового планирования тем не менее имеет место. Оно заключается в проведении анализа уже существующих условий функционирования организаций и составлении информационной налоговой базы, формировании налогового поля для осуществления оперативного налогового планирования. Таким образом, элементы стратегического налогового планирования необходимо применять на любом этапе существования хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Исаев В. Портфельное инвестирование [Текст]. – М.: Вершина, 2012. – 187 с.
2. Киреев А. Практика инвестирования [Текст] / Киреев А. // «Деньги. Инвестиции. Банки», -2013.- №4. С.33-36.

ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК МЕТОД ПРЕОДОЛЕНИЯ ВУАЛИРОВАНИЯ И ФАЛЬСИФИКАЦИИ

Левина А.А.

магистрант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Санкт-Петербургского государственного экономического университета,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается прозрачность отчетности в качестве главного метода борьбы с вуалированием и фальсификацией. Основная мысль заключается в том, что за непрозрачностью хотя бы одной статьи бухгалтерского баланса могут стоять многочисленные изощренные способы вуалирования или фальсификации. Пренебрежение прозрачностью – сигнал для внешних пользователей, что отчетность не является достоверной.

Ключевые слова: прозрачность, вуалирование и фальсификация, достоверность.

Бухгалтерская отчетность является основным проводником в диалоге между организациями и внешними пользователями отчетности. Ей уделяется огромное значение, вместе с тем, зачастую ожидания от информации, содержащейся в ней, являются завышенными. Бухгалтерская отчетность часто не способна полноценно послужить при принятии решений заинтересованными пользователями, т.к. ее недостаточная аналитичность, детализация или, напротив, перегруженность могут являться признаком того, что данные, содержащиеся в ней, несут недостоверные сведения. Решить проблему ненадежности и недостоверности призвана прозрачность отчетности.

Прозрачность (прозрачность) – это характеристика отчетности, позволяющая пользователям сделать объективные, всеобъемлющие выводы о финансовом положении организации и перспективах ее развития, на основании достоверных и раскрытых во всех существенных аспектах данных, содержащихся в ней.

Непрозрачная отчетность дает простор для вуалирования и фальсификации отчетности. Соответственно, одним из главных методов борьбы с искажениями финансового положения организации является обеспечение прозрачности бухгалтерского учета и отчетности.

По отношению к требованиям законодательства прозрачность бывает двух видов:

- 1) Формальная (вынужденная);
- 2) Неформальная (инициативная).

Формальная прозрачность обеспечивается требованиями нормативных актов в области бухгалтерского учета. Формальная прозрачность характеризуется ограниченным доступом к информации, руководство не содействует предоставлению подробных разъяснений и дополнительных сведений. Раскрытие информации протекает пассивным путем. В худшем случае отчетность может быть раскрыта только в тех аспектах, в которых законодательство обязует раскрывать данные, при этом рекомендации по раскрытию будут проигнорированы.

В противоположность формальному раскрытию отчетности неформальная прозрачность представляет огромную ценность, т.к. организация предоставляет максимально возможный объем данных, всецело направлена на

внешних пользователей, содержательна, последовательно изложена и грамотно детализирована.

Формальная транспарентность способна в достаточном объеме удовлетворить ожидания пользователей. Не соблюдение формальной транспарентности - искажение реального финансового положения организации, которое ведет к фальсификации.

Сформулируем первое важное правило транспарентности: отчетность является прозрачной, когда прозрачен каждый ее элемент. Это же утверждение касается бухгалтерского учета в целом. Аналитичность учета помогает повысить транспарентность, а значит воспрепятствовать вуалированию и фальсификации отчетности.

Для целей достижения прозрачности сформулируем второе правило транспарентности: транспарентность отдельно взятой статьи бухгалтерской отчетности ведет к увеличению общей транспарентности отчетности. Данное положение демонстрирует, насколько важно уделять внимание каждому объекту бухгалтерского учета. Каждое изменение на отдельно взятых счетах бухгалтерского учета влияет на конечный результат.

В бухгалтерском учете существует множество проблемных мест, существуют статьи, которые вуалируются и фальсифицируются чаще остальных. Обратимся к структуре бухгалтерского баланса. Используя методы вуалирования и фальсификации, описанные учеными в области бухгалтерского учета И.Ф. Шерром, Н.А. Блатовым и М.Ю. Брюхановым, обозначим статьи бухгалтерского баланса, которые на практике искажаются чаще остальных. Выявим, чем грозит не транспарентность каждой из них, какие методы вуалирования и фальсификации могут стоять за непрозрачностью этих статей.

Таблица 1

Соотношение статей бухгалтерского баланса к возможным способам вуалирования и фальсификации

Статья бухгалтерского баланса	Способ вуалирования или фальсификации
Нематериальные активы и основные средства	Чрезмерно высокая оценка актива; Заниженная оценка актива; Отражение самортизированного имущества; Не отражение результата переоценки; Необоснованная капитализация расходов и включение их в первоначальную стоимость актива; Отражение в балансе арендованного имущества; Отнесение лицензий на использование программных продуктов; Отражение объектов основных средств, принадлежащих на правах собственности другим организациям, по полной оценке
Финансовые вложения	Искаженная оценка актива; Опущение статей; Отнесение долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений к эквивалентам денежных средств; Соединение разнородных статей в общую; Включение выданных беспроцентных займов в составе финан-

	совых вложений;
Запасы	Искаженная оценка стоимости запасов; Не отражение событий после отчетной даты; Завышение итога статьи путем не предоставления данных о полуфабрикатах, незавершенного производства, неликвидных товарно-материальных ценностей; Искажение физического объема запасов; Фиктивная продажа запасов; Опущение статей в расшифровке; Соединение разнородных статей в общую Списание произвольных сумм остатков материалов, изделий, товаров; Не отражение резерва под обесценение запасов;
Дебиторская задолженность	Отражение сомнительной задолженности и задолженности не реальной к взысканию; Неправильное развертывание статьи; Компенсирование статей актива статьями пассива (свёртывание сальдо); Занижение или завышение величины резерва по сомнительным долгам; Отражение дебиторской задолженности организаций, признанных судом банкротом;
Денежные средства и их эквиваленты	Отнесение долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений к эквивалентам денежных средств; Опущение статей; Соединение разнородных статей в общую;
Расходы будущих периодов	Неправомерная капитализация расходов;
Прочие внеоборотные активы и прочие оборотные активы	Оформление бухгалтерских проводок с корреспонденцией счетов, противоречащей плану счетов и инструкции к его применению; Перенос из одной группы статей в другую;
Кредиторская задолженность	Компенсирование статей актива статьями пассива (свёртывание сальдо); Отражение кредиторской задолженности в дочерних или зависимых обществах; Неправильное развёртывание; Перенос с одного субсчета на другой; Опущение статей;
Заемные средства	Не отражение процентов по краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам.

Таким образом, пренебрежение расшифровками статей бухгалтерского баланса, являются для внешних пользователей сигналом о том, что данные статьи могут быть искажены и не соответствуют реальному состоянию имущества и обязательств организации.

Основная задача современной финансовой отчетности – оценка возможностей и рисков. Совершенствование отчетности обеспечивает более эффективное взаимодействие как между внутренними и внешними пользователями отчетности, так и внутри самой организации между подразделениями. Транспа-

рентность отчетности является решающим условием снижения информационного риска при принятии решений о вложении инвестиций, потенциальном сотрудничестве, организации денежных потоков. Транспарентность является важным условием создания благоприятной среды для проведения аудиторских проверок и возврата доверия к аудиту и отчетности. Образуется важнейшая цепочка: чем выше транспарентность отчетности, тем больше шанс обнаружить в ней искажения, тем меньше риски у заинтересованных пользователей, тем более открыт рынок, тем меньше отчетность страдает от фальсификаций.

Список литературы

1. Блатов Н. А. Балансоведение. (Курс общий). Изд. 3-е перер. и доп. Л. – М., Гос. торг. изд.,- «Лен. правда» в Лгр., 1931. – 320 с.
2. Брюханов М. Ю. Фальсификация финансовой отчетности: обнаружение и предотвращение: Автореф. дис. канд. экон. наук. –М.: Бухгалт. учет, статистика, 2009. – 23 с.
3. Шерр И. Ф. Бухгалтерия и баланс. 4-е издание. М., «Экономическая жизнь», 1926. - 575 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Леонова М.Н.

магистрант «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»,
Россия, г. Екатеринбург

В статье автором рассмотрены преимущества и недостатки распространенной в настоящее время методологии разработки муниципальных программ. Проанализированы последние изменения законодательства, регулирующего программно-целевое планирование. Внесены предложения по совершенствованию методологии разработки муниципальных программ.

Ключевые слова: Планирование, бюджетирование, программа, методология целевого программирования/

Программно-целевой метод планирования является одним из основных инструментов бюджета, ориентированного на результат и наиболее ярко выражает его основные принципы. Этот метод заключается в установлении или отборе приоритетных целей и задач использования бюджетных средств и разработке взаимосвязанных мероприятий по их достижению в заданные сроки.

В России внедрение подобных инструментов бюджетирования началось с 2004 года, когда на федеральном уровне была принята Концепция реформирования бюджетного процесса в РФ в 2004-2006 года [1, с. 124].

В отличие от преобладающего ранее сметного планирования (на основе индексации сложившихся затрат по дробным позициям бюджетной классификации) программно-целевое бюджетное планирование исходит из необходимости направления бюджетных ресурсов на достижение общественно значимых и, как правило, количественно измеримых результатов деятельности администра-

торов бюджетных средств с одновременным мониторингом и контролем за достижением намеченных целей и результатов, а также обеспечением качества внутриведомственных процедур бюджетного планирования и финансового менеджмента.

Положительные моменты программно-целевого регулирования:

- предоставление ежегодно субъектами бюджетного планирования докладов о результатах и основных направлениях своей деятельности;
- совершенствование методологии разработки и реализации федеральных (региональных, муниципальных) целевых программ;
- использование в бюджетном процессе ведомственных целевых программ;
- распределение части бюджета принимаемых обязательств на конкурсной основе по результатам оценки действующих и предлагаемых к принятию бюджетных программ;
- расширение полномочий администраторов бюджетных программ в процессе исполнения бюджета.

На сегодняшний день в законодательстве существует ряд пробелов и противоречий относительно порядка и условий применения этих методов управления и бюджетного планирования в муниципальных образованиях, а также правового регулирования вопросов комплексного социально-экономического развития муниципальных образований.

В соответствии с новой редакцией статьи 179 Бюджетного кодекса РФ, устанавливающей правовые основания для формирования государственных программ Российской Федерации, государственных программ субъектов Российской Федерации, муниципальных программ, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления с 1 января 2014 года не вправе осуществлять реализацию долгосрочных целевых (муниципальных целевых) программ, независимо от даты их утверждения.

Сегодня в статусе государственных программ действует 24 программы в области экономического и инфраструктурного развития, социальной политики и сферы государственного управления. Проекты четырех программ находятся в разработке. Реализация новых государственных программ запланирована начиная с 2015 года.

В соответствии с Федеральным законом от 07.05.2013 № 104-ФЗ государственные программы Российской Федерации, предлагаемые к реализации начиная с очередного финансового года, а также изменения в ранее утвержденные государственные программы Российской Федерации подлежат утверждению в сроки, установленные Правительством Российской Федерации, с учетом положений Федерального закона "О парламентском контроле".

В соответствии с Федеральным законом от 07.05.2013 № 104-ФЗ с пунктом 2 статьи 179 Бюджетного кодекса Российской Федерации объем бюджетных ассигнований на финансовое обеспечение реализации муниципальных программ утверждается решением о бюджете по соответствующей каждой программе целевой статье расходов бюджета в соответствии с утвердившим про-

грамму муниципальным правовым актом местной администрации муниципального образования. Понятие «долгосрочная целевая программа», равно как и правовые основания ее формирования и реализации вышеуказанным Федеральным законом из Бюджетного кодекса Российской Федерации исключены.

При этом статьей 25 Федерального закона от 07.05.2013 № 104-ФЗ закреплена возможность реализации до окончания сроков реализации только федеральных целевых программ. В отношении муниципальных долгосрочных целевых программ такая возможность действующим федеральным законодательством не предусмотрена.

В соответствии с Федеральным законом от 07.05.2013 № 104-ФЗ государственные программы субъекта Российской Федерации (муниципальные программы), предлагаемые к реализации начиная с очередного финансового года, а также изменения в ранее утвержденные государственные программы субъекта Российской Федерации (муниципальные программы) подлежат утверждению в сроки, установленные высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации (местной администрацией). Законодательные (представительные) органы государственной власти субъектов Российской Федерации, а также представительные органы муниципальных образований вправе осуществлять рассмотрение проектов государственных программ субъектов Российской Федерации, муниципальных программ и предложений о внесении изменений в государственные программы субъектов Российской Федерации, муниципальные программы в порядке, установленном законодательством субъектов Российской Федерации, нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований.

Главные распорядители средств федерального бюджета на осуществление бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности Российской Федерации вправе вносить предложения о выделении соответствующих видов расходов по отдельным объектам капитального строительства для последующего их отражения в сводной бюджетной росписи [2, с. 214].

Порядок отражения бюджетных ассигнований на осуществление бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства государственной собственности субъекта Российской Федерации и объекты муниципальной собственности в законе (решении) о бюджете и (или) в сводной бюджетной росписи устанавливается соответственно законом субъекта Российской Федерации или муниципальным правовым актом муниципального образования [3, с. 264].

Рассмотрим преимущества целевого планирования на примере ведомственных целевых программ. С точки зрения организации бюджетного процесса именно ведомственные целевые программы как основная форма реализации программно-целевого планирования имеют целый ряд существенных преимуществ, к числу которых относятся: четкая привязка к функциональной и ведомственной классификации и, как следствие, упрощение процедуры планирования и отчетности, сосредоточение ответственности за достижение результатов и полномочий по реализации программы у одного администратора, возможность

ее преобразования в случае соответствия определенным критериям в федеральную целевую программу (подпрограмму).

Исходя из этого, в перспективе предлагается объединить нормативные правовые акты, регламентирующие разработку и реализацию федеральных и ведомственных целевых программ. В рамках данного подхода будет обеспечено четкое разделение и оптимальное сочетание ведомственных целевых программ как инструмента бюджетного планирования (учета) и федеральных целевых программ как инструмента экономической политики.

Наряду с формированием финансовых стимулов для распространения программно-целевых методов планирования необходимо создать и поддерживать заинтересованность субъектов бюджетного планирования в инициировании ведомственных целевых программ путем расширения их полномочий при управлении программными расходами по сравнению с управлением сметными расходами (с учетом мер по упорядочению бюджетной классификации) [4, с. 28].

Итак, программно-целевой метод планирования бюджета призван обеспечить прямую взаимосвязь между распределением ресурсов и достижением целей социально-экономической политики. Основными инструментами в этом случае являются долгосрочные и ведомственные целевые программы.

Программно-целевое планирование осуществляется через реализацию целевых программ, которые в современных условиях обеспечивают достижение перспективных целей и задач путем использования имеющихся ресурсов и получение конкретных результатов.

Основными принципами программно-целевого управления являются: ориентация на конечную цель, сквозное планирование объекта управления, принцип непрерывности. Программно-целевое управление предназначено для решения сложных проблем общественного производства, возникающих при реализации крупномасштабных народнохозяйственных, межотраслевых и межрегиональных целей с жесткими директивными сроками.

Список литературы

1. Лукьянова А.В. Методологические подходы к формированию перечня государственных (муниципальных) услуг в рамках реализации бюджетной реформы // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология, Выпуск № 2 / том 3 / 2010
2. Биба А.Н. Объекты финансового контроля // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, Выпуск № 4 (111) / 2012
3. Никулина Е. В. Оценка качества налогового и бюджетного планирования в субъекте федерации на примере Белгородской области [Текст] / Е. В. Никулина, И. Г. Федюшина // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 163-166.
4. Кутер М.И. Диагности нецелевого использования бюджетных средств // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, Выпуск № 3 (104) / 2012.

ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ КАК КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Лобков К.Ю.

доцент кафедры менеджмента
Сибирского аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева,
канд. экон. наук,
Россия, г. Красноярск

Лобкова Е.В.

доцент кафедры социально-экономического планирования Института экономики, управления и природопользования Сибирского федерального университета,
канд. экон. наук,
Россия, г. Красноярск

В статье изложены результаты проведенного авторами исследования уровня жизни населения регионов России. Уровень жизни населения представлен как комплексный показатель, объединяющий ряд социально-экономических характеристик благосостояния населения, проживающего на территории субъекта. Сформированы группы регионов с разным уровнем жизни и выявлены факторы, оказывающие влияние на интегральный показатель уровня жизни населения субъектов.

Ключевые слова: уровень жизни населения, социальная политика государства, качество жизни населения, социально-экономический показатель, благосостояние населения.

Достижение стабильного уровня и качества жизни населения и создание условий для их дальнейшего роста является главной целью социальной политики государства, мероприятия которой реализуются на федеральном и региональном уровне. От эффективности мер государственного воздействия на социальные процессы зависит политическая и экономическая стабильность в обществе. Рост благосостояния населения зависит от целого комплекса успешно решаемых проблем и противоречий в социальной сфере. В случае неэффективности механизмов реализации социальной политики рост социальной напряженности ведет к дестабилизации в производственной экономической сфере по причине потери экономических стимулов у субъектов и возрастания теневого сектора экономики. Таким образом, социальная политика является важнейшим направлением государственной централизованной и региональной политики.

Показатели уровня и качества жизни населения являются комплексными и включающими целый набор характеристик благосостояния населения. Так, уровень жизни населения подразумевает учет величины среднедушевых денежных доходов населения, заработной платы, потребительских расходов, а также степень обеспеченности населения материальными и духовными благами. Исследования уровня жизни в большинстве случаев подразумевают анализ распределения и динамики показателей различных видов доходов населения и не учитывают иные социально-экономические показатели, характеризующие уровень жизни населения [1, с. 59 – 96].

Разработкой системы показателей, характеризующих уровень благосостояния населения, занимаются многие международные организации, каждая из которых концентрируется на приоритетной для нее сфере. Например, Всемирная организация здравоохранения акцентирует систему показателей уровня жизни на индикаторах состояния здоровья населения и доступа к услугам в области здравоохранения. ЮНЕСКО приоритетными считает показатели уровня развития образования. Международная организация труда сосредотачивается на характеристике трудовых отношений, занятости и безработицы.

В международной статистике жизненный уровень населения оценивается количеством и качеством потребляемых жизненных благ (материальных и духовных), для чего используются следующие группы показателей: демографические характеристики населения (рождаемость, смертность, заболеваемость, продолжительность жизни), санитарно-гигиенические условия жизни, потребление продовольственных товаров, жилищные условия и обеспеченность потребительскими благами длительного пользования (автомобиль, холодильник, телевизор и т.п.), образование и культура, условия труда и занятость населения, доходы и расходы населения, стоимость жизни и потребительские цены, транспортные средства, организация отдыха, физкультура и спорт, социальное обеспечение, свобода человека.

В российской практике измерения жизненного уровня используется методология, разработанная Федеральной службой государственной статистики Российской Федерации. Показатели благосостояния рассчитываются статистическими органами России ежеквартально на основе обследования бюджетов домохозяйств [5, с. 40].

Исследование авторов статьи посвящено изучению зависимости уровня жизни населения в регионах Российской Федерации от показателей производственной сферы (объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности, объем продукции сельского хозяйства, число малых и крупных предприятий и др.), сферы торговли (оборот розничной торговли), уровня преступности на территории региона (число зарегистрированных преступлений), бюджетной сферы (расходы консолидированных бюджетов), сферы общественного питания (оборот общественного питания), инфраструктуры (объем услуг связей на душу населения, удельный вес автомобильных дорог с твердым покрытием в общей протяженности автомобильных дорог общего пользования), социально-трудовой сферы (доля экономически активного населения в общей численности населения, уровень безработицы, коэффициенты демографической нагрузки) и др. [4].

В качестве итогового показателя уровня жизни населения авторами предлагается использовать интегральный показатель, состоящий из нормированных статистических данных, сведенных по формуле арифметической средней взвешенной величины в комплексный индикатор с использованием весовых коэффициентов, найденных по методу главных компонент. Для оценки уровня жизни авторами использовались следующие статистические показатели: среднедушевые денежные доходы населения, среднемесячная номинальная заработная

плата работников организаций, величина прожиточного минимума, потребительские расходы на душу населения, средний размер назначенных пенсий, число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения, удельный вес населения с доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения (доля бедного населения), удельный вес аварийного и ветхого жилья в общей жилой площади, общая площадь жилых помещений на одного человека, удельный вес расходов домохозяйств на жилищно-коммунальные услуги в процентах от общей суммы расходов на оплату услуг. Нормирование указанных показателей в региональном разрезе осуществлялось на основании сопоставления со среднероссийскими показателями и средними показателями по федеральному округу, к которому относится субъект, по формуле геометрической средней величины.

В результате исследования уровня жизни населения субъектов РФ были рассчитаны интегральные показатели, по которым все регионы России были разделены на четыре группы.

Первая группа субъектов включала регионы с низким уровнем жизни (значение индекса уровня жизни 0 – 0,8): Брянская область, Владимирская область, Ивановская область, Костромская область, Орловская область, Рязанская область, Тамбовская область, Республика Калмыкия, Республика Мордовия, Республика Ингушетия, Республика Алтай, Республика Тыва, Курганская область.

Ко второй группе субъектов – со средним уровнем жизни (значение индекса уровня жизни 0,8 – 0,9) – были отнесены следующие регионы: Белгородская область, Воронежская область, Калужская область, Курская область, Липецкая область, Смоленская область, Калининградская область, Новгородская область, Волгоградская область, Республика Адыгея, Республика Дагестан, Челябинская область, Алтайский край и др.

В третью группу регионов с уровнем жизни выше среднего (значение индекса уровня жизни 0,9 – 1) вошли: Республика Карелия, Ленинградская область, Ростовская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Удмуртская Республика, Пермский край, Кировская область, Нижегородская область, Саратовская область, Самарская область, Республика Бурятия, Республика Хакасия, Забайкальский край, Омская область, Иркутская область и др.

К регионам с высоким уровнем жизни населения (значение индекса уровня жизни выше 1) авторами были отнесены: Московская область, г. Москва, Республика Коми, Архангельская область, Мурманская область, г. Санкт-Петербург, Краснодарский край, Чеченская Республика, Ставропольский край, Свердловская область, Тюменская область, Красноярский край, Новосибирская область, Томская область, Республика Саха, Сахалинская область, Магаданская область и др.

Кроме этого, в качестве результата исследования были получены зависимости индекса уровня жизни населения от различных социально-экономических показателей-факторов: расходов консолидированных бюджетов, коэффициента демографической нагрузки, удельного веса автомобильных дорог, количества малых предприятий, уровня безработицы и др.

Комплексная оценка уровня благосостояния населения предполагает применение масштабной системы индикаторов, часть из которых не измеряется российской статистикой или может быть оценена только субъективно [2, 3]. В связи с чем, необходимо постоянное расширение доступных статистических и экспертных данных об уровне и качестве жизни населения.

Список литературы

1. Айвазян, С. А. Россия в межотраслевом анализе синтетических категорий качества жизни населения: Часть 1. Методология анализа и пример ее применения [Текст] / С. А. Айвазян // Мир России. – 2001. – № 4.
2. Жеребин, В. М. Уровень жизни населения: основные категории, характеристики и методы оценки [Текст] / В. М. Жеребин, А. Н. Романов. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 592 с.
3. Политика доходов и качество жизни населения [Текст] / Под ред. Горелова Н.А. – СПб.: Питер, 2003. – 653 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. [Текст] / Росстат. – М., 2013. – 990 с.
5. Экономика благосостояния. Теория и практика: учебное пособие [Текст] / А. Р. Сафиуллин. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 111 с.

ОБРАЗОВАНИЕ – ГЛАВНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ В РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Лобачева И.П.

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВПО Костромская ГСХА,
канд. экономических наук,
Россия, г. Кострома

В статье рассматривается образование как один из важных показателей формирования человеческого капитала. Уровень образования населения влияет на формирование интеллектуального потенциала людей и получения вознаграждения за свои инвестиции в образование в виде заработной платы.

Ключевые слова: человеческий капитал, интеллектуальный капитал, уровень образования, качество образования.

В экономической науке понятию «человеческий капитал» уделяется пристальное внимание в среде ученых – экономистов. Каждый из авторов трактует это понятие по-своему. Обобщив различные мнения, можно выделить, что «человеческий капитал» - это способности приносить доход, воплощенные в человеке, которые характеризуются совокупностью показателей, отражающими его знания, навыки и умения.

Решение практических вопросов невозможно без разработки научно-обоснованной концепции развития человеческого капитала. В рамках этой концепции важно, прежде всего, исследовать базу, глубинную основу его производства и воспроизводства. Такой объективной базой являются инвестиции.

Инвестиции в человеческий капитал являются основным фактором существования и развития человеческого капитала.

Теория человеческого капитала, рассматриваемая в современном мире, получила развитие в трудах Г. Беккера, предложившего базовую теоретическую модель, которая и стала основой для всех последующих исследований в данной области.

Г. Беккер человеческий капитал подразделяет на:

1. Общий человеческий капитал - знания, умения, навыки, которые могут быть реализованы на различных рабочих местах, в различных организациях.

2. Специфический человеческий капитал - знания, умения, навыки, которые могут быть использованы только на определенном рабочем месте, только в конкретной фирме.

3. Человеческий интеллектуальный капитал - капитал, воплощенный в людях в форме их образования, квалификации, профессиональных знаний, опыта [1].

Добрынин А.И. справедливо отмечает, что человеческий капитал создается с помощью инвестирования. Инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей, которые отличают их от других видов инвестиционных затрат:

1. Отдача от инвестиций в человеческий капитал зависит от продолжительности трудовой жизни его носителя, то есть, работника;

2. Человеческий капитал не только способен накапливаться, но и подвержен физическому и моральному износу;

3. По мере накопления человеческого капитала получаемый доход растет до определенного уровня, но после достижения верхней границы активного трудоспособного возраста резко снижается;

4. При формировании человеческого капитала имеет место взаимный эффект, так как происходит развитие навыков и способностей не только у ученика, но и у учителя;

5. Затраты на обучение являются вложениями в человеческий капитал только в случае, если они общественно необходимы и экономически целесообразны [3].

По мнению большинства экономистов, решающая роль в формировании человеческого капитала принадлежит образованию. Образование является одним из главных затратных инвестиций, оказывающих особое влияние на уровень и качество человеческого капитала.

В наши дни образование стало главным фактором успешного развития компании на рынке, экономического роста страны и увеличения ее научно-технического потенциала.

По нашему мнению, качество рабочей силы может увеличиваться только вследствие полученного образования, а также специального обучения. Более образованный и более опытный человек при прочих равных условиях обладает большим человеческим капиталом и производственным потенциалом. Следовательно, этот человек достоин более высокого уровня заработной платы.

Как отмечает Головчанская Е.Э., в настоящее время в России главным инвестором образования является государство, выступающее в роли не только

партнера, располагающего значительными ресурсами, но и организатора, регулятора институциональной основы инновационных взаимодействий. Задачей государства в данном случае является приведение структуры, содержания и организации образования в соответствие с требованиями общества: обучающихся и их родителей, рынков труда, работодателей через систему государственного управления и через механизмы саморегуляции [2].

Однако мы хотим отчасти согласиться с этим суждением, так как роль государства в инвестировании в образование в России постепенно отходит на второй план, и эта функция перекладывается на самого обучающегося, а в большинстве случаев на его родителей или опекунов.

Занятость населения непосредственно связана с образованием, которое получает потенциально трудоспособное население (таблица 1).

Так, доля студентов, получающих среднее профессиональное образование (СПО), в общей численности занятых в экономике по РФ сократилась с 3,7% в 2000г. до 3,1% в 2012г., по Костромской области данный показатель варьируется от 2,7% в 2012г. до 3,6% в 2000г. В то же время, доля обучающихся в высших заведениях по России на протяжении 15 лет остается примерно на одинаковом уровне, причем этот показатель очень мал и колеблется на отметке 1,5% от общей численности занятых в экономике.

Необходимо отметить тот факт, что доля населения, получающих ВПО по Костромской области в 4 раза превышает значение данного показателя по России, что указывает на хорошие инвестиции в человеческий капитал и должно отразиться на квалификации будущих работников путем приобретения багажа полученных знаний и в дальнейшем достойной оплаты труда.

Таблица 1

Показатели уровня образования [5, 6]

Показатель	2000г.		2005г.		2010г.		2011г.		2012г.	
	Костромская область	РФ								
Доля студентов, получающих СПО среди занятых в экономике, %	3,6	3,7	3,4	3,9	2,7	3,1	2,7	3,1	2,7	3,1
Доля студентов, получающих ВПО среди занятых в экономике, %	5,0	1,5	6,5	1,6	6,7	1,6	6,5	1,6	6,2	1,5

Доля населения, получающих среднее профессиональное и высшее образование среди занятых в экономике России снижается, и в тоже время квалификация многих трудящихся не соответствует современным требованиям. Важным условием воспроизводства профессиональной структуры является также работа по приобретенной специальности. В растущей экономике России ощущается острая нехватка квалифицированных рабочих кадров, несмотря на положительную тенденцию увеличения доли лиц, имеющих начальное высшее

образование (НПО). В настоящее время только 25% выпускников учебных заведений НПО идут работать по полученной профессии, остальные лица стремятся продолжить образование, либо ждут призыва в армию, даже не пытаясь трудоустроиться [2].

В целом, как отдельный человек, так и общество заинтересованы в том, чтобы работник имел более высокий уровень и качество образования, так как это способствует не только росту доходов работника, но и повышению темпов экономического роста страны. Государство должно заботиться о том, чтобы образовательная политика создавала условия для осуществления выгодных инвестиций. По мнению Драганчук Л. С. этому будут способствовать основные меры, направленные на формирование требований к содержанию образовательной подготовки по направлениям (специальностям) с учетом стратегии экономического развития страны; проведение мониторинга потребности в специальностях для оценки спроса на профессии с использованием различных методик; формирование государственного заказа на подготовку специалистов с учетом кадровой ситуации на рынке труда и др. [4].

Образование, накопленные обществом знания и экономическое развитие взаимосвязаны. Следовательно, в настоящее время особое внимание необходимо уделять модернизации системы образования и эффективному использованию человеческого капитала, так как это является главным условием роста российской экономики.

Список литературы

1. Беккер, Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории [Текст] / Пер. с англ.; сост., науч. ред. Р.И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. Головчанская, Е.Э. Ретроспектива становления человеческого капитала [Электронный ресурс] // Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания». – 2013. - №7(27). – Режим доступа: <http://grani.vspu.ru/files/publics/1386321689.pdf>
3. Добрынин, А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования [Текст]. - СПб.: Наука, 1999. – 312с.
4. Драганчук, Л.С. Образование и развитие человеческого капитала в России [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики, 2011. - № 1(37). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3447>
5. Образование в Костромской области [Текст]: Статистический сборник– Кострома: Тер. орган Федеральной службы гос. статистики по Костромской обл. (Костромастат), 2013. – 72 с.
6. Российский статистический ежегодник. 2013 [Текст]: Статистический сборник / Росстат. - М., 2013. – 717 с.

ПЕРЕРАБОТКА ИНФОРМАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА В СИСТЕМУ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТАБЛИЦЫ «ЗАТРАТЫ-ВЫПУСК»

Медведев А.В.

доцент кафедры «Управление проектами и инновационного менеджмента»
ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет

экономики, статистики информатики»,
канд. экон. наук,
Россия, г. Москва.

В работе ставится проблема: исходя из сводной таблицы государственного бюджета, необходимо получателей бюджетных средств выразить в формате видов экономической деятельности и расходов в интересах, которых эти средства выделены для осуществления бюджетного финансирования. Для решения поставленной задачи разработана матрица переходной классификации от кодов БК (бюджетной классификации) к кодам ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности).

Ключевые слова: классификации кодов БК (бюджетной классификации), кодов ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности), таблицы ресурсов и использования (Затраты-Выпуск»).

Детальные таблицы ресурсов и использования в матричной форме предполагают составление интегрированных счетов производства и образования доходов для отраслей. Таблицы ресурсов и использования дают возможность их согласования по отдельным видам товаров и услуг. Сводный финансовый баланс (СФБ) в системе показателей СНС разрабатывается с привлечением информации о статистической отчетности данных федерального бюджета (здесь за 2011 год) по сводным разделам расходов бюджета в кодах 100-800. При этом код 700 – погашение внешнего долга не представлен, т.к. эту процедуру осуществляет только один получатель бюджетных средств: Министерство финансов.

Исходя из сводной таблицы, необходимо получателей бюджетных средств выразить в формате видов экономической деятельности и расходов в интересах, которых эти средства выделены для осуществления бюджетного финансирования.

Для решения поставленной задачи разработана матрица переходной классификации от кодов БК (бюджетной классификации) к кодам ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности). С помощью матрицы переходной классификации укрупненные статьи расходов по кодам 100, 200, 300, 400, 500, 600, 700 получателей бюджетных средств были переведены в затраты по ОКВЭД. Таким образом, получены итоги расходов бюджетных средств по кодам 200, 300, 400, 500, 600, 700 в отраслевой состав по ОКВЭД. Затем итоги по кодам 200, 300, 400, 500, 600, 700 представлены общим итогом по отраслям ОКВЭД, который встраивается в СФБ.

Колонка «Всего» из табл. бюджета встраивается в СФБ к итогу и отражается в нем как в том числе за счет бюджетных средств.

Для того чтобы встроить расходы Федерального бюджета в СФБ, мы поставили задачу: разместить данные Федерального бюджета в полном объеме расходов и по всем программам бюджетного финансирования.

Для этого выделили статью «Вид расходов» по коду бюджетной классификации в размере итога по кодам 100, 200, 300, 400, 500, 600, 700, 800. При этом исключаем промежуточные коды расходов. Например, в коде 200 исклю-

чаем промежуточные его составляющие по кодам 210, 219, 240, 241 и т.д. вместе с величиной расходов.

Для этого осуществляем следующие шаги:

1. Для каждого распорядителя средств Федерального бюджета осуществляем сортировку по показателю «Вид расходов» в порядке возрастания кодов расходов.

2. Достраиваем столбцы кодов 100, 200, 300, 400, 500, 600, 700, 800 и т.д. вместе с названием. Код 700 исключаем, так как по нему операцию проводит только Министерство финансов, а для остальных распорядителей она недоступна. Таким образом, расходы по кодам 100, 200, 300, 400, 500, 600, 800 представлены в столбцах Н, I, J, K, L, M, N.

3. С помощью операции сравнения
=ЕСЛИ(Н\$7=\$F8,"", \$G8)

решаем вопрос распределения «расходов» (столбца F) по столбцам Н, I, J, K, L, M, N.

Эта операция записывается во все клетки матрицы расходов по столбцам Н, I, J, K, L, M, N и строкам росписи распределения расходов Федерального бюджета.

Эта процедура позволяет удалить строки, содержащие информацию в «том числе» более отдаленных статей расходов от их сводного показателя 100, 200, 300, 400, 500, 600, 800.

Кроме того, мы не акцентируем внимание на кодах бюджетной классификации, связанных с кодами:

Раздел; подраздел; целевая статья.

На этом этапе находим общую сумму расходов по «видам расходов» по кодам 100, 200, 300, 400, 500, 600, 800.

А также находим всего расходов по суммам расходов кодов 100, 200, 300, 400, 500, 600, 800 и т.д., которые сравниваем с заданной суммой расходов по всем кодам «Главного распорядителя средств Федерального бюджета».

5. Составляется сводная группировка «Главных распорядителей средств бюджета» по группам расходов бюджетных средств в виде таблицы:

Главный распорядитель средств бюджета		Итоговые коды расходов средств федерального бюджета							
код	название	Всего	100	200	300	400	500	600	800
		F	H	I	J	K	L	M	N
20									
22									
...
Итого									

В итоговой строке этой таблицы проставляются общие суммы расходов по кодам 100, 200....., которые сравниваются с общим итогом Федерального бюджета.

6. Строим матрицу связей главных распорядителей бюджетных средств с видами экономической деятельности по кодам ОКВЭД. Для этого, если ведомство связано с кодом ОКВЭД, ставим 1 (единицу), нет – ноль.

7. Из таблицы 1 (прил. 2) выбираем последовательно сводные показатели расходов бюджета по каждому коду 100, 200 и т.д.

Для каждого кода 100, 200 и т.д. строим матрицу распределения их величин путем умножения вектора каждого кода 100, 200 и т.д. Таким образом, получено 7 матриц распределения сводных показателей расходов бюджета по кодам 100, 200 и т.д.

8. Из итоговых строк этих 7 таблиц формируем сводную таблицу бюджетных расходов в группировке по ОКВЭД.

При этом каждый столбец полученной таблицы является составной частью соответствующего столбца таблицы СФБ, которая у нас представлена, как таблица «Затраты-выпуск», то есть такой столбец встраивается, как столбец, в том числе, «за счет средств Федерального бюджета».

Список литературы

1. Салин А.В., Медведев В.Г., Медведев А.В. Методология и разработка таблиц «затраты-выпуск» в формате видов экономической деятельности: монография. М.: Финансовый университет, 2012. 224с.

2. Медведев А.В. Ресурсное обеспечение в процессе разработки и реализации программ социально-экономического развития. «Научное обозрение» - 4/2014. С.279-283.

РАЗРАБОТКА МЕТОДОЛОГИИ РАСЧЕТА СВОДНОГО ФИНАНСОВОГО БАЛАНСА, КОНСОЛИДИРУЮЩЕГО ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Медведев А.В.

доцент кафедры «Управление проектами и инновационного менеджмента».

ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет

экономики, статистики, информатики»,

канд. экон. наук,

Россия, г. Москва

В настоящее время термин сводный финансовый баланс (СФБ) имеет ограниченное применение, потому что самого СФБ нет, хотя статья 175 бюджетного кодекса указывает, что бюджет должен разрабатываться на основе СФБ. В работе делается попытка сформулировать схему СФБ и методологию его разработки на основе современной информационной базы и ИТ.

Ключевые слова: сводный финансовый баланс, таблицы «затраты-выпуск», классификаторы продуктов, видов экономической деятельности, секторов экономики, бюджетная классификация.

Цель работы – формирование концептуальных, методологических, информационных основ для представления финансовых потоков в виде системы

показателей и таблиц, отражающих ресурсы и результаты по стадиям воспроизводства: производство, распределение, перераспределение и конечное использование на уровне внутренней и национальной экономики в балансовой увязке с показателями СНС.

Для реализации поставленной цели должны быть выполнены следующие работы:

- разработка концепции таблиц сводного финансового баланса путем увязки их с показателями системы национальных счетов (СНС) Российской Федерации и текущей статистической отчетности;
- разработка методологии построения таблиц сводного финансового баланса на основе текущей статистической отчетности;
- разработка методических рекомендаций по применению статистических методов для встраивания показателей доходов и расходов средств федерального бюджета, выполнения международных обязательств и расчетов финансового обеспечения для решения задач социально-экономического развития в условиях ресурсных и бюджетных ограничений.

Проект концепции осуществления расчетов балансовых таблиц сводного финансового баланса с увязкой его показателей с показателями баланса активов и пассивов (национального богатства), системы национальных счетов (СНС) РФ, показателями федерального бюджета, и платежного баланса РФ;

Методические рекомендации по осуществлению расчетов таблиц сводного финансового баланса затрат на производство, распределение, перераспределения и конечного использования по номенклатуре видов деятельности и секторов экономики для финансового обеспечения в решении задач социально-экономического развития;

Практическая значимость результатов работы состоит в реализации проекта и методических рекомендации по осуществлению расчетов таблиц сводного финансового баланса с увязкой его показателей с показателями системы национальных счетов (СНС) РФ, показателями федерального бюджета, баланса активов и пассивов (национального богатства) и платежного баланса РФ по классификации ОКВЭД и секторов экономики, необходимых для применения при обосновании финансового обеспечения и контроле эффективности использования финансовых ресурсов для решения задач социально-экономического развития.

Основные ожидаемые результаты реализации проекта.

1. Разработка базовых таблиц сводного финансового баланса является обязательным условием для разработки федерального бюджета, согласно статье 175 бюджетного кодекса.

2. Нам представляется, что для того чтобы согласовать данные таблиц «затраты-выпуск» с кодами получателей бюджетных средств, необходимо разработать классификатор увязки получателей с видами экономической деятельности по ОКВЭД, в интересах которых эти средства выделяются. Аналогичная работа требуется в отношении формирования доходной части бюджета.

3. В эту таблицу «затраты-выпуск» необходимо встроить показатели поступления доходов и их использование по каналам федерального бюджета (в

перспективе может возникнуть потребность отражения и др. каналов финансово-кредитной системы).

4. Особая проблема, которая до сих пор не решена, связана с оценкой перераспределения финансовых средств. Задача формулируется следующим образом:

Целевая функция: Найти оптимальное распределение ВВП.

При условиях: Сумма доходов по показателям (оплата труда, валовая прибыль и смешанный доход, чистые налоги)=ВВП. Сумма использованных доходов (потребление домашних хозяйств, государственного управления и НКО, валовое накопление, экспорт) \leq ВВП Показатели $x_{ij} \geq 0$ – условие неотрицательности.

5. Существование набора балансов активов и пассивов, интегрированных со счетами потоков, обеспечивает более широкий анализ при мониторинге и оценке экономических и финансовых условий и поведения. В международных счетах страны, в единстве должны быть представлены взаимосвязи между резидентами и остальным миром. В СНС остальной мир можно представить как еще один сектор экономики, а, следовательно, отразить взаимодействие резидентов с остальным миром.

Список литературы

1. Салин, А.В., Медведев, В.Г., Медведев, А.В. Методология и разработка таблиц «затраты-выпуск» в формате видов экономической деятельности: монография. М.: Финансовый университет, 2012. 224 с.
2. Медведев, А.В. Методологические принципы разработки и анализа межотраслевого баланса затрат труда // Научное обозрение. – 2014. – № 4. – С. 258-262.
3. Медведев, А.В. Ресурсное обеспечение в процессе разработки и реализации программ социально-экономического развития // Научное обозрение. – 2014. – № 4. – С. 279-283.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЕМА И ВЫБЫТИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Меньшикова М.А.

профессор кафедры маркетинга и управления персоналом
ФГБОУ ВПО Курский государственный университет,
д-р экон. наук,
Россия, г. Курск

Припадчева И.В.

доцент кафедры менеджмента и государственного и муниципального
управления ФГБОУ ВПО Курский государственный университет,
канд. экон. наук,
Россия, г. Курск

Аббас Анмар Бадр Аббас

аспирант кафедры маркетинга и управления персоналом
ФГБОУ ВПО Курский государственный университет,
Россия, г. Курск

Исследование приема и выбытия рабочей силы в Российской Федерации является одним из главных факторов успеха на современном этапе развития отечественной экономики. В условиях социально-экономической нестабильности и изменчивости рыночной инфраструктуры важное место занимает управление рабочей силой страны, так как оно в определенной мере характеризует эффективность функционирования экономики страны.

Ключевые слова: трудовой потенциал, рабочая сила, принятие работников, выбытие работников.

Максимально полное использование трудового потенциала рабочей силы страны является фактором её успешного развития. От того, в какой степени страна обеспечена рабочей силой и насколько эта сила эффективно используется, зависят объем и своевременность выполнения всех видов работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и как результат – объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Полноту изменения качественного состава рабочей силы можно отследить по результатам её движения. Для расчета данных о движении рабочей силы формулируются показатели численности принятых и выбывших работников.

Таблица 1

Численность принятых и выбывших работников списочного состава по федеральным округам Российской Федерации

	Численность принятых работников, тыс. человек				Численность выбывших работников, тыс. человек			
	2013		2014		2013		2014	
	I кв.	II кв.	I кв.	II кв.	I кв.	II кв.	I кв.	II кв.
Российская Федерация	2269,1	2442,0	2184,4	2348,4	2074,5	2566,7	2151,4	2561,2
Центральный федеральный округ	645,3	662,3	592,1	625,6	538,4	669,7	561,4	678,7
Северо-Западный федеральный округ	250,3	257,8	244,2	250,0	237,9	285,0	244,9	280,6
Южный федеральный округ	182,9	230,4	185,1	217,1	182,8	234,0	189,9	230,1
Северо-Кавказский федеральный округ	57,4	63,6	56,6	62,7	53,7	67,9	53,5	65,7
Приволжский федеральный округ	440,6	470,6	437,0	469,3	423,4	537,0	440,7	535,1
Уральский федеральный округ	223,5	242,7	231,7	237,3	213,6	252,6	228,6	252,6
Сибирский федеральный округ	335,6	368,5	317,5	348,5	313,6	377,9	314,7	380,3
Дальневосточный федеральный округ	133,5	146,1	120,2	138,1	111,2	142,7	117,7	138,0

*Источник: [1].

По данным таблицы видно, что в целом по Российской Федерации во втором квартале 2013 г. и 2014 г. происходит превышение численности выбывших работников над численностью принятых работников. Так, в 2-ом квартале 2013 г. превышение составило – 124,7 тыс. чел.; в 2-ом квартале 2014 г. – 212,8 тыс. чел. Такая же тенденция наблюдается в Центральном, Северо-Кавказском, Уральском и Сибирском федеральных округах.

Важно отметить, что тенденция превышения численности принятых работников на протяжении всего периода исследования наблюдается в Дальневосточном федеральном округе, а в Приволжском федеральном округе на протяжении всего периода исследования наблюдается обратная тенденция, то есть превышение численности выбывших работников над принятыми.

В Южном федеральном округе превышение численности выбывших над принятыми работниками наблюдается с 1-го квартала 2014 г. (в 1-ом квартале – 4,8 тыс. чел., во 2-ом квартале – 13,0 тыс. чел.). В Северо-Западном федеральном округе превышение численности выбывших над принятыми работниками наблюдается со 2-го квартала 2013 г. (во 2-ом квартале 2013 г. – 27,2 тыс. чел., в 1-ом квартале 2014 г. – 0,7 тыс. чел., во 2-ом квартале 2014 г. – 30,6 тыс. чел.).

Исследование соотношения численности принятых и выбывших работников в областях, входящих в Центральный федеральный округ, показывает те же проблемы в развитии, что и в целом по России (табл. 2).

Таблица 2

Численность принятых и выбывших работников списочного состава по субъектам Российской Федерации

	Численность принятых работников, тыс. чел.				Численность выбывших работников, тыс. чел.			
	2013		2014		2013		2014	
	I кв.	II кв.	I кв.	II кв.	I кв.	II кв.	I кв.	II кв.
Центральный федеральный округ	645,3	662,3	592,1	625,6	538,4	669,7	561,4	678,7
Белгородская область	23,8	27,9	27,9	27,3	21,5	28,7	23,3	28,9
Брянская область	14,3	15,4	13,8	13,0	13,9	18,8	14,1	19,1
Владимирская область	18,5	20,5	21,4	21,2	19,3	24,5	20,1	24,0
Воронежская область	28,6	31,0	29,7	32,0	27,8	33,9	30,8	34,0
Ивановская область	12,0	13,7	12,1	11,7	10,6	16,3	13,5	14,2
Калужская область	14,3	16,0	14,7	15,8	14,2	17,6	14,4	17,6
Костромская область	8,5	8,9	8,0	8,6	8,3	11,3	8,3	11,4
Курская область	13,6	16,1	12,8	14,2	14,8	16,7	13,6	18,0
Липецкая область	14,6	17,2	18,2	16,9	15,4	22,2	15,8	18,7
Московская область	145,0	114,8	129,9	120,7	94,3	113,2	110,2	121,9
Орловская область	9,2	11,4	9,9	10,9	10,0	12,4	10,9	13,3
Рязанская область	14,1	14,4	13,5	14,1	14,1	17,6	13,9	17,7
Смоленская область	12,3	13,3	11,5	11,5	12,4	16,1	13,8	15,1

Тамбовская область	12,8	14,7	13,2	13,4	13,5	16,4	12,9	15,9
Тверская область	17,9	20,3	16,9	18,8	17,8	24,9	19,8	22,8
Тульская область	18,6	28,2	22,8	22,3	19,6	27,9	20,0	25,2
Ярославская область	20,7	20,8	22,1	22,5	20,4	23,6	19,9	23,1
г.Москва	246,7	257,7	193,6	230,8	190,4	227,6	186,2	237,8

*Источник: [1].

Как видно из таблицы 2, в Белгородской и Калужской областях наблюдается такая же тенденция соотношения численности принятых и выбывших работников, как в целом по России. Важно отметить, что практически во всех субъектах Центрального федерального округа наблюдается превышение численности принятых над выбывшими работниками на протяжении всего периода исследования. В Курской области, как и в большинстве регионов, наблюдается превышение численности принятых над выбывшими работниками (в 1-ом квартале 2013 г. – 1,2 тыс. чел., во 2-ом квартале 2013 г. – 0,6 тыс. чел., в 1-ом квартале 2014 г. – 0,8 тыс. чел., во 2-ом квартале 2014 г. – 3,8 тыс. чел.), что характеризует его как типичный субъект Центрального федерального округа, и поэтому мероприятия, разработанные на решение сложившихся социально-экономических проблем для Курской области, можно использовать и для Центрального федерального округа в целом.

Список литературы

1. Официальный сервер Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 9.09.2014).

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, СОЗДАННЫХ ПРИ ВУЗАХ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ

Молчанова А.А.

аспирант Санкт-Петербургского торгово-экономического института,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются перспективы развития деятельности малых инновационных предприятий, созданных при вузах. Показана роль Фонда Содействия поддержки инновационных предприятий и приведен анализ по опыту создания малых инновационных предприятий.

Ключевые слова: малые инновационные предприятия, Фонд Содействия, экономическая перспектива.

Условием успешной научной и инновационной деятельности вуза является наличие инновационной инфраструктуры вуза, обеспечивающей прохождение научно-технической разработкой полного инновационного цикла: от генерации научной идеи, опережающей современный уровень разработок в исследуемой области техники на несколько лет, до организации производства наукоемкой продукции.

Вузы являются центральным элементом инновационного процесса – генераторами идей, формирующими инновации. Создание инновации – это последовательные этапы инновационной деятельности вуза: идея новая (усовершенствованная) технология – лабораторный образец – коммерческий образец – пробная серия – малая серия – серийное производство с модификацией продукта.

В настоящее время Фонд содействия (Фонд) развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере является единственным институтом развития в инфраструктуре поддержки как предпринимательской активности в целом, так и создании и развитии малых инновационных предприятий, созданных при вузах. Основателем Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере является доктор технических наук, профессор Бортник И.М.

Задача Фонда в системе государственных институтов развития является создание максимально благоприятных условий для оптимизации потока качественных проектов и их дальнейшей поддержки другими структурами.

Фонд реализует программы инновационного развития, направленные на создание новых и развитие действующих высокотехнологичных компаний, коммерциализацию результатов научно-технического предпринимательства, создание рабочих мест.

Исследования опыта создания малых инновационных предприятий при вузах

В работе проведен анализ экономической перспективы деятельности малых инновационных предприятий, созданных при вузах при поддержке Фонда Содействия (табл. 1).

Результатами работы Фонда являются как экономический эффект, еще и социальные эффекты, формирующие предпринимательскую среду. В частности, «неуспешные» предприятия как минимум на два года создают рабочие места, выплачивают налоги, являются заказчиками комплектующих и оборудования для стабильно работающих предприятий. На более длительном периоде: сотрудники предприятий, особенно руководитель, приобретают опыт работы в негосударственном секторе экономики, выстраивают взаимоотношения с бизнесом и окружением, формируют предпринимательскую среду. И именно эти «неуспешные» предприятия в дальнейшем создают базу для генерации успешного бизнеса.

Следует отметить существующий разрыв в финансовой поддержке инновационных проектов, находящихся на средних этапах жизненного цикла проекта: создание экспериментального, промышленного образца и проведение экспериментов

На каждом этапе жизненного цикла инновационного проекта требуются соответствующие элементы инфраструктуры поддержки: финансовые и консалтинговые.

На начальном этапе поддержку до 6 млн руб. можно получить в Фонде содействия, на более поздних этапах поддержку в размере свыше 50 млн руб. – в Фонде «Сколково», ОАО «Роснано», венчурных фондах.

Крайне недостаточными являются источники финансирования на средних стадиях проекта в размере 20-70 млн. руб., причем такое финансирование требуется большому количеству проектов, с учетом чрезвычайно высоких рисков этих проектов. С момента своего создания, по разным программам, Фонд рассмотрел более 31000 заявок и заключил около 10000 контрактов, тем самым дав возможность продвижения проектам НИОКР компаниям, находящихся на ранних стадиях инновационного цикла.

Такая высокая активность обусловлена активной просветительской работой с образовательными и научными учреждениями, доступностью условий и прозрачностью отбора. Благодаря такому подходу на примере трех последних лет можно констатировать неизменный рост количества заявок.

Взаимодействие Фонда содействия и вузов началось более 10 лет назад. Все элементы, начиная с предпринимательской миссии вуза, которая пронизывает деятельность вузов, развитой многоступенчатой инновационной инфраструктуры и, заканчивая внедрением технологии группового проектного обучения, помогают студентам попробовать себя в реальных проектах. Если образовательный проект перерастает в бизнес идею, группа участвует в конкурсе на размещение проекта в бизнес инкубаторе, где с участниками работают соответствующие службы: бесплатное консультирование, отдел коммерциализации разработок и т.д. На этом же этапе студенты и сотрудники вузов могут обратиться за помощью в подготовке заявки на привлечение дополнительного финансирования, в т.ч. из Фонда Бортникова.

В процессе построения системы генерации бизнеса малых инновационных предприятий развиваются взаимоотношения вузов и Фонда Содействия.

Таблица 1

Опыт создания малых инновационных предприятий при вузах при поддержке Фонда Содействия

№ п/п	ВУЗ Регион	Малые инновационные предприятия(МИПы)	Цели создания	Основные задачи	Форма поддержки Фонда Содействия
1	2	3	4	5	6
Инновационная структура поддержки –ОАО «Зеленоградский инновационно-технологический центр» на базе Московского института электронных технологий (МИЭТ)					
1	МИЭТ Московская область	Более 150 инновационных компаний	Создание благоприятных условий для развития наукоемких компаний Предоставление в распоряжение инновационной инфраструктуры	Поддержка научно-производственной деятельности в области: <ul style="list-style-type: none"> • микроэлектроники; • электроники; • информационно-телекоммуникационных технологий и др. 	Программа Фонда Содействия «Умник»

Инновационная структура поддержки- Московский государственный университет им. Ломоносова (МГУ)					
2	МГУ Москва	Более 150 малых инновационных предприятий	Значительное расширение инновационной инфраструктуры и научно-исследовательской базы	Построен современный Центр информационных технологий проведение НИОКР обучение более 2000 человек разработано порядка 350 инновационных проектов создание Центра инновационного консалтинга МГУ	Программы Фонда Содействия: «УМНИК», «Формула успеха» Центр молодежного инновационного творчества на базе Научного парка МГУ Центр национального интеллектуального резерва МГУ
Инновационная структура поддержки- технопарк промышленных технологий «Информационно-технологического центра «КНИАТ»					
3	Республика Татарстан	211 малых инновационных предприятий	Разработка новых видов наукоемкой продукции, выход на Североамериканский рынок	Выявление и воспитание кадрового резерва инновационных предпринимателей поддержка и финансирование новых проектов.	Программы Фонда Содействия: «УМНИК»; «СТАРТ»; «Развитие»
Инновационная структура поддержки- некоммерческое партнерство «Ярославского инновационно-технологического центра»					
4	Ярославская область	более 70 предприятий малого инновационного бизнеса	Использование новейших собственных технологий в производстве внедрение в производство инноваций разработка импортозамещающей продукции расширение производства увеличение рабочих мест	Создание проектов в сфере производства, строительства, медицины и фармакологии, биотехнологий, химии, машиностроения, информационных технологий, энергосбережения, образования, нанотехнологий.	Программы Фонда Содействия: «УМНИК»; «РАЗВИТИЕ»; «ТЕМП»; «ЭНЕРГО»; «ФАРМА»; «СТАРТ»
Инновационная структура поддержки- Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова (АлтГТУ)					
5	АлтГТУ Алтайский край	83 малых инновационных предприятия	Формирование сектора малых инновационных предприятий, наукоемкого бизнеса. развитие НИД в	Помощь молодым талантливым студентам реализовать свои проекты подготовка квалифицированных кадров для научно-	Программы Фонда Содействия: «Студенты и аспиранты – малому наукоемкому бизне-

			Алтайском крае.	инновационной деятельности	су»; «УМНИК»; «Ползуновские гранты»; «Старт»
Инновационная структура поддержки- некоммерческое партнерство «Инновационно-технологический бизнес-центр «Ставропольского края»					
6	Ставропольский край	создано 155 малых инновационных предприятия парка	финансирование инновационных проектов, находящихся на начальной стадии развития запуск инновационных проектов	создано 4 региональных индустриальных парка с проектами общей стоимостью 13,6 млрд. рублей и количеством новых рабочих мест – более 1 функционирует 12 индустриальных региональных парков.	Программы Фонда Содействия: «СТАРТ»; «УМНИК»
Инновационная структура поддержки-ФГБОУ ВПО Ижевский государственный технический университет им.Кирова					
7	ФГБОУ ВПО ИжГТУ им. Кирова Удмуртия	«Центр коллективного пользования научным оборудованием», насчитывающий более 30 центров	Стимулирование работы молодых ученых, вовлечение молодежи в научную и инновационную деятельность, создание новой интеллектуальной собственности, ее дальнейшая коммерциализация	Отбор и качественная экспертиза проектов молодых талантов, курсы тренингов и семинаров	«УМНИК» «СТАРТ»

Список литературы

1. Борисоглебская, Л.Н., Молчанова, А.А. Проблемы развития малых инновационных предприятий при вузах и нормативно-правовое регулирование их деятельности [Текст] / Л.Н. Борисоглебская, А.А. Молчанова // Вестник ЛГУ им. Пушкина. – 2013. – том №9. – С.105-115.
2. Отчеты Фонда содействия за 2010-2012 гг. [Электронный ресурс] / URL: <http://www.fasie.ru/o-fonde/otchety-fonda>.
3. Монастырский, Е.А., Саклаков, В.М. Классификация институтов развития [Текст] / Е.А. Монастырский, В.М. Саклаков // Инновации. – 2013. - №9. – С.59-65.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ КАК ФАКТОР ЕЁ УСТОЙЧИВОСТИ

Мотькин Ю.Н.

аспирант кафедры «Финансы и кредит»
Самарского государственного экономического университета,
Россия, г. Самара

В статье рассматривается институциональная структура банковской системы России, проводится её количественная оценка, даются рекомендации по её совершенствованию.

Ключевые слова: банковская система, институциональная структура, устойчивость.

Институциональная структура является одной из важнейших характеристик банковской системы и фактором, влияющим на её устойчивость. Способность банковской системы сохранять и восстанавливать такое состояние, при котором реализуются функции банков как кредитно-расчетных организаций и обеспечивается экономический рост, напрямую связана с количественными и качественными характеристиками институциональной структуры. В широком смысле под институциональной структурой банковской системы обычно понимают совокупность институтов-организаций (банковские и небанковские кредитные организации, банковская инфраструктура) и институтов-норм (нормативно-правовые акты, документы кредитных организаций, правила и обычаи делового оборота и т.п.). В узком смысле данное понятие сужается до структуры институтов-организаций или структуры институтов-норм. В настоящей статье институциональная структура будет рассмотрена с позиций узкого подхода как совокупность кредитных организаций, органов, осуществляющих организацию кредитных отношений (Центральный банк РФ, Агентство по страхованию вкладов) и институтов банковской инфраструктуры (банковские союзы и ассоциации, бюро кредитных историй и т.д.).

В 2014 году сохраняется тенденция снижения числа действующих кредитных организаций. Если за 2013 год их количество уменьшилось на 33, до 923, то по итогам 7 месяцев 2014 года их число сократилось до 877 [1, с. 5]. Это сокращение происходит в основном за счет отзывает лицензий у региональных банков. Их доля в совокупных активах банковского сектора по итогам 2013 года снизилась с 11,6 до 11,1%. Темпы прироста капитала региональных банков за этот же период составили 12,2%, а прибыль сократилась на 9,2%, тогда как в целом по банковскому сектору капитал увеличился на 15,6%, а прибыль уменьшилась на 1,8% [2, с. 13]. На этом фоне крупные многофилиальные банки продолжили оптимизацию своих региональных подразделений. Наблюдается рост числа дополнительных и кредитно-кассовых офисов, операционных офисов, передвижных пунктов кассовых операций.

По состоянию на 01.08.2014 53,3% всех активов банковского сектора России принадлежат первым пяти банкам. Концентрация активов кредитных организаций по федеральным округам (отношение суммы активов пяти крупнейших по величине активов кредитных организаций округа к общей сумме активов действующих кредитных организаций округа) также неравномерна. На 01.08.2014 максимальное значение этого параметра наблюдается в Дальнево-

сточном округе (86%), а минимальное – в Приволжском (48,4%) [1, с. 9]. По сравнению с крупными европейскими странами и государствами сопоставимых масштабов концентрация активов банковского сектора России находится на среднем уровне, но при этом пять крупнейших банков в развитых странах имеют примерно одинаковую долю рынка, тогда как в России эта часть рынка также сильно концентрирована с преобладанием доли ОАО «Сбербанк России». В мировой практике показатель концентрации активов не всегда может однозначно свидетельствовать об уровне конкуренции. Это связано с развитием таких альтернативных институтов, как кредитные кооперативы и кассы взаимопомощи. В России эти формы пока не получили достаточного развития, однако наблюдается постепенное встраивание подобных квазibanковских структур (кооперативы потребительского кредитования, микрофинансовые организации) в банковскую систему посредством надзора со стороны Банка России, их взаимодействием с кредитными организациями и банковской инфраструктурой.

Используя для оценки уровня конкуренции индекс Херфиндаля-Хиршмана, следует отметить, что по итогам 2013 года уровень концентрации активов составил 0,107, что явилось максимальным показателем за последние несколько лет и говорит о среднем уровне концентрации [2, с. 15]. Высокому уровню концентрации (индекс $> 0,18$) соответствует показатель концентрации вкладов физических лиц (0,227).

Снижение числа кредитных организаций и сохранение высокой доли государственного участия в банковском секторе имеет как преимущества, так и недостатки. С одной стороны, массовое закрытие малых банков подрывает доверие к банковской системе в целом, снижает уровень конкуренции. С другой стороны, необходимо снижение числа проблемных банков, осуществляющих сомнительные операции и капитал которых используется акционерами в собственных проектах. Высокая же доля государственного участия свойственна странам БРИК, что обуславливается стоящими перед ними стратегическими целями ускоренного развития, защиты интересов на международном рынке, проведения денежно-кредитной политики.

Одной из рекомендаций по изменению институциональной структуры банковского сектора может стать формирование «двухъядерной» банковской системы. Первое «ядро» составят крупнейшие универсальные банки – публичные компании, капитализирующиеся на фондовом рынке, отвечающие высоким стандартам корпоративного управления и прозрачности. Второе «ядро» будет состоять из крупных и средних (региональных, специализированных) банков – непубличных компаний, капитализирующихся за счет нескольких ключевых собственников. При этом необходимо иметь в виду тот факт, что модернизация институциональной структуры банковской системы должна носить структурно-сбалансированный характер и опираться на органичную сопряженность с развитием всей экономической системы и последовательным решением социальных проблем.

Список литературы

1. Обзор банковского сектора Российской Федерации Банка России. 2014. Сентябрь. № 143.
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году. Банк России. 2014. 128 с.

ВЛИЯНИЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ К РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Мухорьянова О.А.

доцент кафедры «Государственного и муниципального управления»
Института экономики и управления, СКФУ,
канд. эконом. наук,
Россия, г. Ставрополь

Пасько Н.А.

студентка 4 курса направления «Государственное и муниципальное управление»
Института экономики и управления, СКФУ,
Россия, г. Ставрополь

Данная статья посвящена влиянию присоединения республики Крым к Российской Федерации на развитие туристско-рекреационной деятельности в Краснодарском крае.

Ключевые слова: туристско-рекреационная деятельность, конкурентоспособность, инвестиции, динамика затрат.

В настоящее время весьма актуальными являются события, происходящие в соседней, граничащей с Российской Федерацией, Украине. Становится очевидным тот факт, что политические и экономические действия, разворачивающиеся там, окажут значительное влияние на развитие России. Первым последствием украинского кризиса, доказывающим приведённый выше аргумент, является присоединение полуострова Крым к территории Российской Федерации.

Исходя из вышеизложенного, стоит задать себе вопрос, как же отразится присоединение Крыма на социально-экономическое развитие России? Первое, и на наш взгляд, положительное изменение заключается в том, что территория Российской Федерации увеличилась в размерах. Обратной стороной данного факта является необходимость выделения для развития инфраструктуры региона колоссальных средств из бюджета страны, которые могли бы быть направлены, например, на ликвидацию аварийного жилья, целевые социальные программы, а также на развитие инфраструктуры в районах Крайнего Севера и прочее.

Тем не менее, целевое финансирование республики Крым можно рассматривать не как пустую трату денежных средств, а как инвестиции в перспективный, с точки зрения туристско-рекреационного потенциала, регион.

В связи с активной рекламной деятельностью в пользу курортов Крыма, актуальной в средствах массовой информации стала темасоперничества Краснодарского края и республики Крым в части оказания туристско-рекреационных и туристских услуг.

Подготовка к Олимпиаде в Сочи длилась порядка пяти лет, за этот промежуток времени, в связи с загруженностью города, транспортными коллапсами и ростом цен, сократилось количество туристов в регионе. Сейчас же, после проведения грандиозной зимней Олимпиады, наблюдается ажиотаж в посещение данного курорта, однако, скорее всего из-за человеческого любопытства. Многие туристы признались, что как место проведения своего отпуска, выбрали Сочи не для того, чтобы провести время у Чёрного моря и полюбоваться местными пейзажами, а для того, чтобы «почувствовать дух прошедшей Олимпиады». Однако данный мотивирующий фактор не может «работать» длительное время, и на смену ему снова приходят цена и качество оказываемых услуг.

Рассмотрим примерную стоимость отдыха в Краснодарском крае и республики Крым (рисунок 1) [1] и установим более привлекательный, с точки зрения стоимости предоставления услуг, курорт. В основу расчётов были положены затраты одного туриста в середине лета, включающие стоимость проживания в трёхзвёздочной гостинице, питание в кафе или столовой, несколько экскурсий по местным достопримечательностям, а также стоимость дороги к месту отдыха, деленные на количество дней отдыха.

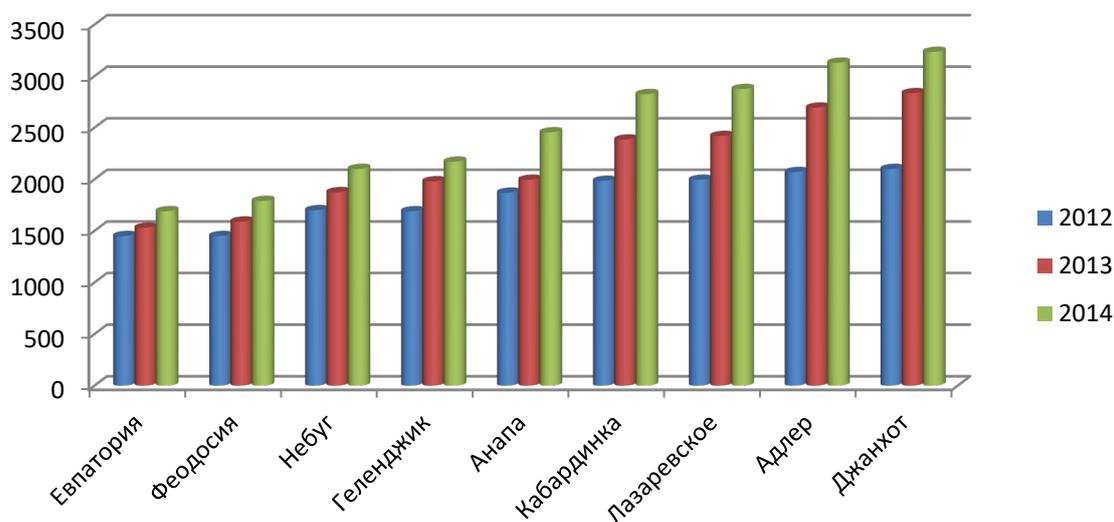


Рис. 1. Динамика затрат на туристские услуги в Краснодарском крае и республики Крым в сутки, рубли [1]

Отсюда следует вывод, что наиболее бюджетными считаются курорты Крыма (Евпатория и Феодосия). Рассматривая курорты Кубани, отметим посёлок Небуг, как самый недорогой в Краснодарском крае и посёлок Джанхот, как самый затратный.

Определим также количество туристов, посетивших, исследуемые нами курорты (рисунок 2) [1,2].

По официальным данным, в 2013 году курорты Краснодарского края посетили свыше 27 тысяч иностранных граждан, среди которых туристы из: Германии, Латвии, Литвы, Белоруссии, Польши, Финляндии, Азербайджана, Армении и Швейцарии.

Говоря о республике Крым, то более 50% туристов до 2014 года составляли граждане Российской Федерации, в остальную часть входили туристы из Белоруссии, Польши, Эстонии и Румынии, но и, конечно, сами граждане Украины.

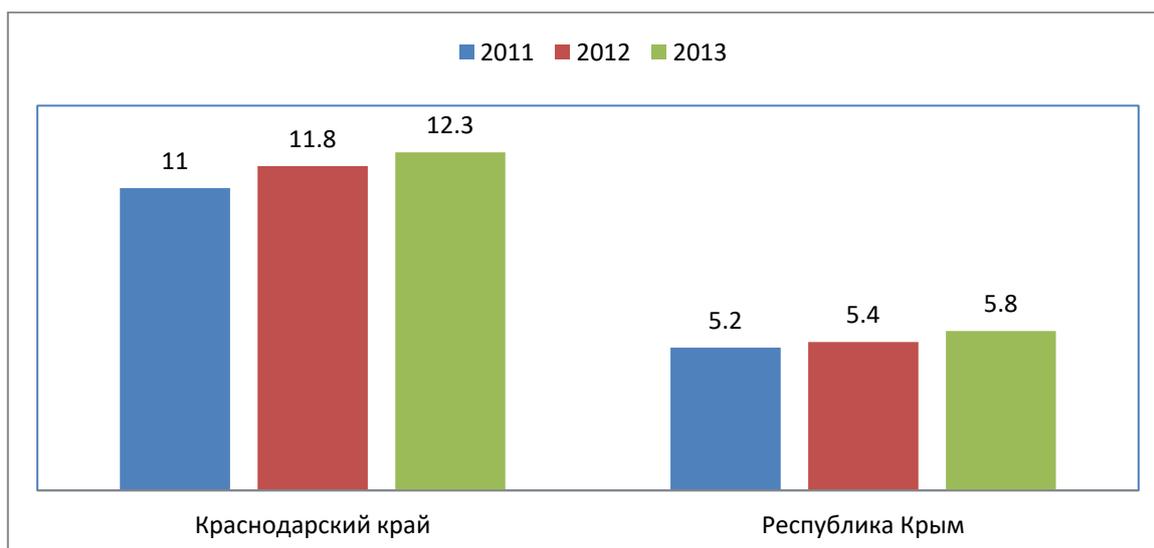


Рис. 2. Количество туристов, посетивших курорты, млн. человек [1,2]

Как видно из рисунка, с каждым годом количество туристов увеличивается как в Краснодарском крае, так и в Крыму. Данный факт можно считать весьма положительной тенденцией для развития туристско-рекреационного комплекса обоих регионов.

В то же время, у Краснодарского края есть конкурентное преимущество, заключающееся в более развитой инфраструктуре, предоставлении более качественного и разнообразного отдыха. По данной позиции Краснодарский край еще минимум, лет десять, будет опережать Крым, и только тогда можно будет говорить о равных конкурентных условиях.

Тем не менее, власти Кубани, в преддверии ужесточения конкуренции в отрасли туризма, начали разрабатывать маркетинговую стратегию своих курортов, направленную на повышение туристской привлекательности региона. В своих выступлениях относительно тенденций развития Краснодарского края, губернатор А.Н. Ткачѐв говорит о скрытом потенциале курортов Кубани, по его словам, край может принимать до 45 миллионов туристов в год [3]. На этом на ближайшие 3-4 года поставлены планы увеличения количества туристов до 20 млн. человек в год.

Основным содержанием стратегии развития региона губернатор считает оптимизацию цены и себестоимости туристских услуг, поскольку именно по этим позициям Кубань проигрывает своему конкуренту[3].

В то же время, только на развитии конкуренции нельзя строить общую стратегию развития туристско-рекреационного потенциала России. На наш взгляд, необходима консолидация регионов с целью достижения общей цели: развития и повышения уровня конкурентоспособности уже по отношению к зарубежным курортам. Подтверждением данной идеи выступает тот факт, что на столичной выставке МИТФ в 2014 году курорты Кубани и Крыма были представлены участникам в рамках одного стенда[4]. Причину этого министр курортов и туризма Крыма Елена Юрченко пояснила следующим образом: «Так как конкуренция – это некая борьба, «перетягивание каната», она никогда не приводит к положительному результату. Тем более, когда мы - субъекты единого большого государства. Выход только в одном – это создание единого туристического продукта» [2].

Учитывая тот факт, что туристская отрасль является бюджетообразующей для обоих регионов, обоюдное сотрудничество двух туристических держав позволит получить максимальный эффект, в том числе и для Российской Федерации в целом. Подтверждением этому может служить то, что, к примеру, 2013 год от предприятий отрасли принёс Кубани 4, 6 млрд. рублей налоговой отдачи[3].

Таким образом, присоединение республики Крым к территории Российской Федерации оказывает определённое влияние на развитие курортов Краснодарского края, однако общий, синергетический эффект возможен только в рамках совместного сотрудничества двух регионов, направленного на взаимную поддержку и развитие инфраструктуры, установление конкурентоспособных и привлекательных для туристов цен, оказание качественных услуг как на внутреннем, так и на мировом рынке.

Список литературы

1. <http://delosochi.ru/2014/05/20/krasnodarskiy-kray-ili-kryim/> (Официальный сайт Интернет-издания «Дело Сочи»).
2. http://mycrimea.su/news/14/01_22_price.php (Официальный сайт туристического агентства «Мой Крым»).
3. <http://www.yuga.ru/> (Портал Южного региона).
4. <http://www.atorus.ru/> (Официальный сайт Ассоциации туроператоров).

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОЕКТА И ЕЕ ОЦЕНКА

Недвижай С.В.

доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление»
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
канд. экон. наук,
Россия, г. Ставрополь

Тинякова А.Ю.

студентка ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,

Данная статья освещает вопросы, связанные с формированием инвестиционной привлекательности проекта. Оценка привлекательности требуется в связи с тем, что любого инвестора интересует то, насколько быстро ему удастся вернуть вложенные средства, и какой доход он будет иметь от инвестиций в проект.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность проекта, управление привлекательностью, методы оценки привлекательности.

Вопросами формирования инвестиционной привлекательности проекта на стадии его разработки занимается широкий круг специалистов многих отраслей знаний (конструкторы, технологи, инженеры), закладывая в проект технические и технологические решения различного характера. Помимо этого немаловажную роль на данной стадии играют экономисты, занимаясь разработкой теории и методики расчета и представления разнообразных показателей, объективно характеризующих инвестиционную привлекательность проекта, в доступной для потенциальных инвесторов форме.

Под инвестиционной привлекательностью проекта понимают отношение инвестиционного потенциала, то есть уровня ожидаемого дохода к рискам, связанным с проектом. При этом потенциал обеспечивается спросом продукта на выходе реализации проекта, а риск представляет собой вероятностную потерю запланированного уровня дохода и затраченных средств.

Для того чтобы управлять инвестиционной привлекательностью проекта необходимо определить факторы, которые оказывают на нее непосредственное влияние. Причины выявления этих факторов [4]:

- во-первых, компания может каким-то образом влиять на факторы инвестиционной привлекательности проекта, но не может изменять ее саму;
- во-вторых, выявление факторов позволяет определить те направления, которые нуждаются в обеспечении ресурсами в первую очередь;
- в-третьих, данные факторы способствуют пониманию менеджерами высших уровней того, что происходит на всех остальных уровнях организации.

Факторы инвестиционной привлекательности проекта подразделяются на две большие группы: общие и ключевые (оперативные). Общие факторы являются малоэффективными для управления привлекательностью, так как одинаково хорошо применимы практически ко всем проектам и недостаточно конкретны. Знание таких факторов, как рост объема продаж, прибыль от основной деятельности, оборачиваемость капитала, рентабельность, высшим руководством предприятия, реализующего проект, вряд ли извлечет большую пользу и даст достаточно информации для потенциальных инвесторов.

Особую значимость в формировании привлекательности проекта играет выявление ключевых (оперативных) факторов привлекательности, которые являются сугубо индивидуальными для каждого предприятия или проекта. Так, например, уровень переменных издержек может распадаться на большое количество частных факторов в зависимости от той отрасли, к которой относится рассматриваемое предприятие, используемой на нем техники, технологии, сы-

рья, характера взаимоотношений с потребителями продукции и так далее. Определение ключевых факторов привлекательности является трудной задачей, так как требует индивидуального подхода не только к проекту, но и к каждому производственному процессу в рамках проекта.

С целью выявления ключевых факторов могут быть использованы три вида стратегий [3]:

1) операционная (на привлекательность оказывают влияние такие управленческие решения как управление переменными и постоянными издержками; управление объемами производства и реализации; управление оборотными средствами и т.д.);

2) инвестиционная (наряду с расширением деятельности путем приобретения основных фондов и финансирования оборотных активов рассматривается также ее сокращение с продажей избыточных активов);

3) финансовая (рассматривается влияние различных способов финансирования деятельности на уровень инвестиционной привлекательности).

Выявив факторы, влияющие на формирование инвестиционной привлекательности проекта, необходимо перейти на ее оценку.

Оценка привлекательности сводится к определению степени эффективности вложений по сравнению с альтернативными видами инвестиций. Необходимость проведения оценки обусловлена тем, что каждого инвестора, в первую очередь, интересует то, насколько быстро ему удастся вернуть вложенные им средства, и какой доход он будет иметь от инвестиций в проект.

Анализ инвестиционной привлекательности проекта, значение которого трудно переоценить, можно произвести четырьмя основными методами, представленными на рисунке 1 [1].

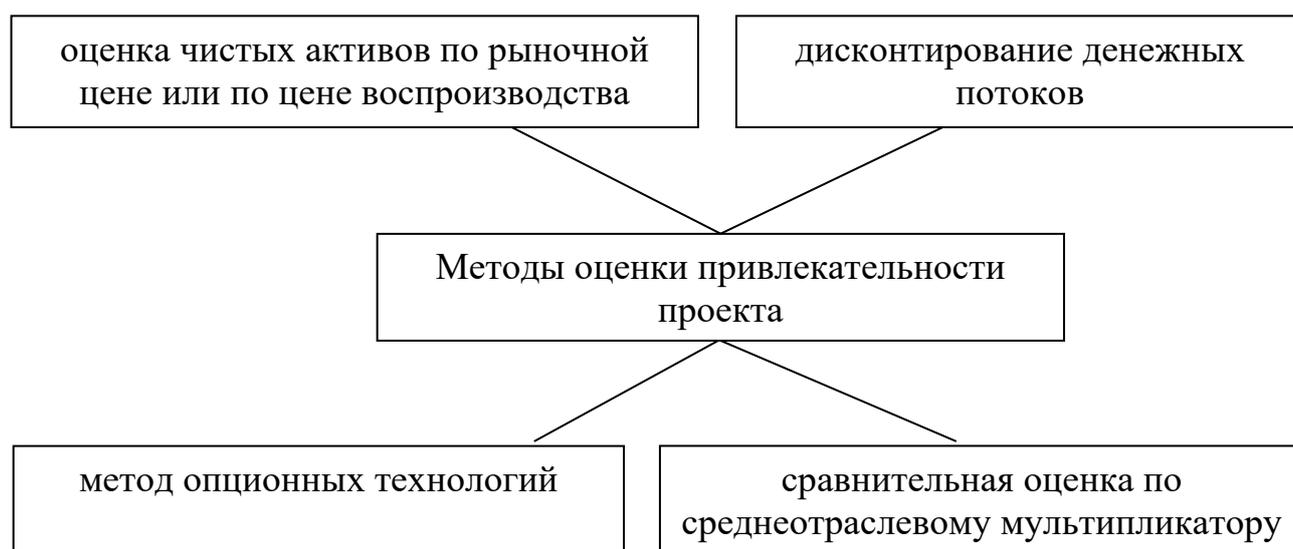


Рис. 1. Методы анализа инвестиционной привлекательности проекта

Метод оценки чистых активов по рыночной цене применяется относительно тех организаций, активы которых могут быть разделены и проданы на рынке. Основным недостатком данного метода является тот факт, что оценка может отличаться от реальной стоимости активов [5].

Метод опционных технологий весьма рискован и может привести к тому, что инвестор окажется перед необходимостью недооценки или переоценки своих возможностей.

Сравнительная оценка проводится на основании соблюдения требования сопоставимости исследуемых проектов. Недостаток данного метода обусловлен трудностью подбора равноценных для сравнения проектов.

Наиболее точным и легко реализуемым считается метод дисконтированных денежных потоков. Дисконтирование основывается на выражении будущих денежных потоков, связанных с реализацией проекта, через их стоимость в текущий момент времени.

В рамках этого метода оценки инвестиционной привлекательности проекта используются следующие показатели [2]:

- чистый дисконтированный доход, показывающий чистую прибыль или убыток инвестора от вложения денег в проект в сравнении с возможными доходами от вложений в банк (положительное значение этого показателя означает, что доходы от рассматриваемой инвестиции достаточно высоки, чтобы компенсировать риск и, следовательно, инвестиционное предложение целесообразно реализовывать);

- внутренняя норма доходности, представляющая собой ожидаемую норму доходности от реализации проекта, которая должна быть равна инвестиционным затратам в проект (внутренняя норма прибыли должна быть выше, чем стоимость инвестиционных ресурсов);

- дисконтированный срок окупаемости проекта, то есть срок, за который окупятся первоначальные затраты на реализацию проекта за счет доходов, дисконтированных в соответствии с заданной нормой прибыли на текущий момент времени.

Основной проблемой, возникающей при применении метода дисконтирования для оценки привлекательности проектов, является разнонаправленность выводов о целесообразности реализации этих проектов при использовании разных методов расчета.

Оценка, проведенная с использованием вышеперечисленных методов, дает информацию о различных сторонах проекта, в связи, с чем необходимо проводить совокупность расчетов, способствующих получить наиболее полные сведения касательно инвестиционной привлекательности проекта.

Список литературы

1. Данилова Л.Г. Проблемы оценки инвестиционной привлекательности бизнеса (проекта) частным инвестором // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2013. – 282 с.
2. Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 384 с.
3. Носов С.А. Управление инвестиционной привлекательностью проекта на стадии его разработки // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов. – 2010. – № 2.

4. Понедельников В.В., Недвижай С.В. Разработка альтернативных форм и методов финансирования инвестиций // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – т.6. №1, часть 2. - г. Ростов-на-Дону, 2008.- 396с.

5. Понедельников В.В., Недвижай С.В. Экономическая оценка инвестиционной привлекательности инновационных проектов // Вестник Института Дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством.- №3(11) .- Ставрополь, 2009.- 144с.

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КРАУДСОРСИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА*

Немченко О.А.

старший преподаватель кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ»,
канд. экон. наук,
Россия, г. Белгород

Тарасенко А.В.

доцент кафедры экономических и социально-гуманитарных дисциплин БУКЭП,
канд. экон. наук,
Россия, г. Белгород

В статье уточнены отдельные теоретические аспекты краудсорсинга, определены особенности краудсорсинговой технологии региона. Выделены и раскрыты показатели краудсорсингового потенциала региона, обоснована специфика внедрения краудсорсинга в государственном региональном секторе в масштабе региона.

Ключевые слова: краудсорсинг, краудсорсинговые технологии, субъект, креативная среда, интернет-сообщество, социальные проекты.

Поиск и использование качественно новых технологий - один из самых актуальных вопросов развития регионального управления. Краудсорсинг относится к их числу и является одним из наиболее эффективных средств достижения целей. В процессе управления регионом применение технологии краудсорсинга становится основой высоких темпов развития, так как традиционные методы управления в этой сфере исчерпали свой потенциал. В связи с этим все большую необходимость вызывает применение новых теоретических разработок, инновационных социальных технологий и основанных на них практических действий.

Одной из основных особенностей краудсорсинговой технологии в регионе является взаимодействие и соучастие заинтересованных потребителей государственных услуг в управлении территорией, что предполагает участие в постановке целей, принятии конкретных управленческих решений, а также решении ряда проблем (политических, экономических, социальных и др.).

Внедрение краудсорсингового подхода для повышения эффективности механизма государственного управления приведет к формированию граждан-

* Статья опубликована при финансовой поддержке РГНФ. №14-13-31006/14. Тема проекта «Технологии краудсорсинга в региональном управлении: возможности и риски». Руководитель: Бабинцев В.П.

ского экспертного сообщества. Это может стать источником формирования как кадрового резерва управленческих кадров, так и неиссякаемым резервом для идей по модернизации экономики.

Способность и готовность субъекта к краудсорсинговой деятельности, его социальная активность взаимоувязана с инновационным, интеллектуальным и научным потенциалом самого субъекта – участника краудсорсинговой деятельности. И если в регионе создаются необходимые и достаточные условия для субъектов, осуществляющих краудсорсинговый проект, то от этого зависит развитие самодеятельной креативной среды с широким диапазоном интересов и предложений. На этой почве неизбежно развивается новая виртуальная, дистанционная форма производства идей будущего продукта – краудсорсинг. Акторы, имеющие ресурсы для участия в определенной краудсорсинговой деятельности, направленной на формирование потребности или решения общественно значимой проблемы, сами развивают краудсорсинговый потенциал региона и страны в целом.

В структурном отношении краудсорсинговый потенциал региона может рассматриваться как интегральный показатель состояния регионального сообщества, который включает в себя его способность и готовность субъектов к краудсорсинговой деятельности, их информированность о содержании краудсорсинга и его механизмах, а также степень их организованности.

На формирование краудсорсингового потенциала влияет развитие инновационной сферы региона, что выражается в существенных различиях в финансовых затратах на образование и науку, материально-технической оснащенности этих отраслей, объемах выпуска квалифицированных специалистов, степени внедрения информационно-коммуникационных и инновационных технологий. В связи с этим возрастающую актуальность приобретает применение методик оценки, позволяющих выявлять и отслеживать ключевые тенденции инновационного потенциала региона. Оценка краудсорсингового потенциала региона должна осуществляться комплексно, с учетом внедряемых инновационных идей и решений в отношении оценки систем регионального управления.

Мы считаем, что методика оценки краудсорсингового потенциала региона должна строиться на строгом определении показателей краудсорсинговой деятельности.

Как следует из определения краудсорсингового потенциала региона, такими показателями являются:

- способность субъекта к краудсорсинговой деятельности;
- готовность субъекта к краудсорсинговой деятельности;
- информированность субъекта о содержании краудсорсинга и его механизмах;
- степень организованности субъектов краудсорсинга.

1. Способности к краудсорсинговой деятельности.

1.1 Владение навыками командной работы над проектами.

Командная работа является реальным средством в достижении конкурентных преимуществ. Владение навыками командной работы над проектами означает умение общаться и налаживать конструктивный диалог по поводу раз-

работки проекта и способов его реализации с любым членом команды. Для создания эффективного коллективного механизма необходимо умение слушать, слышать, задавать вопросы, аргументировано убеждать.

1.2. Владение навыками решения социальных проблем.

Решение социальных проблем в своей сущности предполагает овладение основными навыками различных социальных технологий. Данные навыки заключаются в необходимости проведения социального анализа и социального исследования ситуации, а также в применении технологии социального воздействия, которые предполагают организацию и осуществление деятельности по непосредственному решению конкретной проблемы.

1.3. Владение навыками дистанционного обучения специалистов по краудсорсингу.

С точки зрения потребностей обучения, краудсорсинг стоит на пересечении проектной деятельности и технологий интерактивного обучения, активных методов обучения. Владение данными навыками заключается в умении проводить дидактические игры, анализировать конкретные ситуации, направленные на решение проблемных задач. Краудсорсинг, примененный в образовательном процессе, дает возможность строить процесс обучения в форме, максимально приближенной к будущей практической деятельности.

1.4. Владение навыками работы с интернет-сообществом.

Основным навыком работы в интернет-сообществах является установление положительных взаимоотношений и коммуникации внутри группы. Главной целью данного взаимодействия в коллективе является принадлежность к общему делу и забота об общих интересах.

2. Готовность к краудсорсинговой деятельности.

2.1. Понимание значимости краудсорсинга.

Важность краудсорсинга для граждан заключается в том, что он становится новым инструментом для активизации и лоббирования интересов сообщества. Процесс обучения краудсорсингу полностью зависит от понимания его значимости для личности и общества в целом.

2.2. Намерение включения в социальные проекты.

Часто социальным проектом называют включение граждан в различные формы социальной работы, когда участники проектов на добровольных основаниях либо в силу социальной лояльности, либо институциональной или общественной принадлежности участвуют в решении социально значимых задач и проектов. Намерения включения в социальные проекты предполагает определенную мировоззренческую установку участника, его позиционное самоопределение, которое может осуществляться в пространстве двух альтернатив: изменение (развитие) или сохранение социальной действительности.

2.3. Желание откликаться на вызовы, адресованные от общества и государства.

Активное участие в общественной жизни общества несет за собой необходимость постоянного ответа за вызовы от общества и государства, которые заключаются в лоббировании собственного мнения для обсуждения общественно значимых вопросов, а также оказание помощи и предоставление услуг

для разрешения сложившихся ситуаций, выражающей тем самым активную политическую и жизненную позицию.

3. Информированность о содержании краудсорсинга и его механизмах.

3.1. Знание краудсорсинговых технологий.

Сегодня и в прогнозируемом будущем невозможно упорядочить управленческую деятельность и систему государственного контроля без разработки и освоения современных технологий по всем важнейшим аспектам его организации и функционирования. Краудсорсинговые технологии - это социальные технологии, реализуемые субъектами гражданского общества в общественных и государственных интересах. Активное применение знаний краудсорсинговых технологий на практике связано, прежде всего, с развитием современных информационных и коммуникационных технологий, социальных сетей и различных диалоговых интернет-площадок. Знание краудсорсинговых технологий позволяет органам публичной власти принимать более эффективные управленческие решения с учетом мнений, требований, предложений населения (городов, области, страны).

3.2. Представление об источниках необходимой информации.

В настоящее время механизмы краудсорсинга используются практически во всех областях деятельности, за исключением некоторых сфер, требующих специальных знаний и особых профессиональных навыков. Источники необходимой информации о содержании краудсорсинга и его механизмов могут складываться как в виде ежедневного мониторинга поступающих от общества предложений на волнующие вопросы, так и в форме постоянного диалога с экспертами, путем поддержания их заинтересованности, обеспечении прозрачности результатов обсуждения.

4. Представление о способах генерации идей с их последующей реализацией и превращением в готовый инновационный продукт.

Краудсорсинг позволяет агрегировать информацию, опыт, мнения, прогнозы, предпочтения и оценки и выработать решения на основе широкого обсуждения. При этом используется коллективный интеллект и синергия взаимодействия большого количества людей.

Понимание сопричастности к происходящему в региональном сообществе. В масштабе региона внедрение краудсорсинга в государственном региональном секторе будет содействовать созданию солидарного общества, в котором активность граждан, общественная экспертиза и народный контроль станут представлять неотъемлемые характеристики процесса принятия важных государственных решений. Данная технология позволит обеспечить прозрачность деятельности государственных органов, объединит население вокруг общих целей, создаст условия для проявления общественной инициативы, а также сформирует инструменты обратной связи с активными гражданами, которые готовы и способны внести свой вклад в развитие региона. Региональный краудсорсинг представляет собой технологию вовлечения потребителей региональных властных услуг (население, бизнес и др.) в процесс социального взаимодействия с органами управления.

При оценке краудсорсингового потенциала региона важно учитывать опыт мировой практики, который показывает, что в любых коллективных творческих работах лучшими (креативными, продуктивными, результативными и т. д.) оказываются около 6 процентов участников. Следовательно, в будущем в России может быть идентифицирован реальный креативный класс в количестве нескольких миллионов человек. Именно этот настоящий креативный класс может стать главным источником формирования новой российской элиты, а его лучшие представители могут составить конкурентный кадровый резерв для институтов государственного управления. Так возникнет реальный инструмент обновления и повышения качества контингента государственных управленцев.

Широкое и регулярное применение новой модели государственного управления приведет к улучшению социальной атмосферы в стране. Наиболее активные и талантливые получают возможность самореализации и попадания в социальные лифты.

Государственная политика, основанная на широком применении новой модели, приведет к фундаментальным социальным сдвигам. Сократится дистанция и снизится отчужденность между властью и обществом. Появится возможность карьерного роста для талантливых управленцев в прозрачной системе социальных лифтов. Усилится ответственность институтов государственного управления за достигнутые результаты, изменится морально-этический климат внутри этих институтов.

Список литературы

1. Бабинцев, В.П. Социальные технологии в управлении региональным развитием [Текст] / В.П. Бабинцев // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 2. – С. 19-27.
2. Гончарова, М.А. Инновационная технология управления социально-экономическим развитием региона: краудсорсинг [Текст] / М.А. Гончарова // Регион: системы, экономика, управление. – 2012. – № 4 (19). – С. 102-104.
3. Усманов, Б.Ф. Краудсорсинг: инновационные технологии для местной инициативы [Текст] / Б.Ф. Усманов // Знание. Понимание. Умение. – 2013. – № 3. – С. 80-85.

СТРУКТУРА ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ВУЗОВ ЦФО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Николаенко Е.А.

научный сотрудник Центра прикладных экономических исследований и разработок ИРО ИнОбр НИУ ВШЭ,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается конфигурация доходов высших учебных заведений на примере вузов, расположенных на территории Центрального федерального округа, роль высших

учебных заведений как субъектов экономической деятельности в условиях инновационного развития экономики России¹.

Ключевые слова: доходы вузов, образовательная деятельность, научная деятельность, бюджетные доходы, внебюджетные средства.

Одной из задач, стоящих перед российскими вузами, является задача интеграции в мировое образовательно-исследовательское пространство. Одним из условий достижения этого - устойчивое финансовое положение, характеризующее сбалансированной структурой доходов учреждений высшего образования. Финансовые доходы вузов должны позволить им не только обеспечивать образовательные программы, но и инвестировать часть средств в их дальнейшее развитие. Сбалансированности структуры доходов способствует их диверсификация, привлечение дополнительных доходов из новых или из существующих источников финансирования. Вряд ли финансовые трудности вузов в будущем уменьшатся: сокращается бюджетное финансирование, не стабильны доходы за обучение, растет оплата за услуги, в том числе зарплата преподавательского персонала. Это приводит к необходимости для каждого учреждения высшего образования искать новые возможности источников доходов. Но перед тем как привлекать дополнительные средства необходимо оценить существующее положение, провести анализ институционального потенциала, особенности и возможности вуза, и при сопоставлении с показателями внешней среды составить характеристику вуза как субъекта региональной экономики.

Институтом развития образования Национального исследовательского университета Высшей Школы Экономики был проведен анализ структуры доходов высших учебных заведений Центрального федерального округа, подведомственных Министерству образования и науки Российской Федерации, с учетом данных Росстата по экономическому потенциалу развития этих регионов в 2011 году. Центральный федеральный округ с ключевым городом Москва, административное формирование в западной части России, занимает 3,8% территории РФ, население федерального округа составляет почти 27% численности населения России (данные на 1 января 2013 г.). В состав округа входят 17 областей и г. Москва как отдельный субъект Федерации.

На территории Центрального федерального округа (ЦФО), по данным Министерства образования и науки РФ (МОН РФ), в 2011 году насчитывалось 99 подведомственных министерству высших учебных заведений или 33,9% всех вузов МОН России. В них обучалось 811,5 тысяч студентов, в том числе около 409 тысяч человек за счет бюджетных средств (28,8% и 29,4% соответственно от всех студентов вузов, подведомственных МОН РФ)[1]. В 49 московских вузах обучалось больше половины студентов ЦФО (более 54%). Больше половины студентов обучалось за счет бюджетных средств (50,4%), однако по сравнению с московскими вузами доля бюджетных студентов в провинциальных высших заведениях была чуть больше (51,9%).

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2013 году.

Доходы вузов складываются из доходов от образовательной деятельности, доходов от научной деятельности и прочих доходов (таблица 1 и рисунок 1).

Таблица 1

Структура доходов вузов регионов ЦФО в 2011 году, %

	Доход от образовательной деятельности	Доход от научной деятельности	Прочие доходы
г. Москва	62,5	20,1	17,4
Московская область	47,8	26,1	26,0
Брянская область	84,9	3,0	12,1
Владимирская область	77,9	10,9	11,2
Ивановская область	84,0	8,9	7,1
Тверская область	73,7	9,2	17,1
Калужская область	97,1	2,9	0,0
Костромская область	94,3	3,8	1,9
Орловская область	85,4	4,6	10,0
Рязанская область	74,0	14,5	11,5
Смоленская область	92,9	2,5	4,6
Тульская область	82,9	6,8	10,3
Ярославская область	76,4	17,9	5,7
Белгородская область	64,2	16,9	18,9
Воронежская область	83,8	12,3	4,0
Курская область	84,6	13,3	2,1
Липецкая область	94,9	3,5	1,6
Тамбовская область	86,5	8,9	4,6
ЦФО	66,8	17,7	15,4
ЦФО без г. Москвы	76,1	12,7	11,2

Вузы ЦФО главным образом ориентированы на образовательную деятельность и их доходы формировались в основном за счет этого вида деятельности. От образовательной деятельности высшие учебные заведения в 2011 году получили более 66% своих доходов. Вузы г. Москвы за счет образовательной деятельности получили меньше доходов (60%). В Московской области доля образовательных доходов вузов еще меньше (47,8%), но это скорее связано тем, что и вузы, расположенные в области, дополняли вузы г. Москвы. Доходы от образовательной деятельности в 2011 году в вузах Белгородской, Рязанской и Ярославской областей, составляли более низкую часть доходов, чем в вузах большинства регионов ЦФО, однако соотношение оставшихся доходов вузах этих регионов различно. Если вузы Белгородской области большую часть остальных доходов получали за счет прочих поступлений, то вузы Рязанской и особенно Ярославской областей – за счет научной деятельности. В остальных же областях вузы заняты только образовательной деятельностью, подготовкой кадров для других отраслей. То есть, экономическое развитие этих регионов, в том числе рост в новых отраслях, напрямую связано с ориентацией вузов на образовательную деятельность, в том числе на подготовку специалистов по но-

вым программам. Хотя нельзя точно определить количество выпускников, остающихся работать в регионе.

По доходам от научной деятельности в положении лидера находились московские вузы (20%), однако по доли этих доходов их опережали вузы Московской области (более 26%). В основном за счет Пущинского государственного естественно-научного института и расположенного в области Московского физико-технического института (государственного университета). Можно сказать, что это в некоторой степени новый потенциал экономического развития региона. Значительные доходы от научных разработок получали вузы Ярославской (18%) и Белгородской областей (17%). Доля доходов от прочей деятельности высших учебных заведений ЦФО составляла 15%, в вузах г. Москвы – 17%, в остальных – 11%. Однако доля доходов от научной деятельности все равно существенно ниже, для того чтобы претендовать на попадание в международные рейтинги университетов.

В структуре ведущих мировых частных университетов доходы от платы за обучение составляют около 20%, а в государственных – еще меньше. Образовательная деятельность ведущих мировых университетов неоспорима, однако доля средств, получаемых университетами от научных исследований, составляет от 30% [2] до 60% [3], причем значительная часть научных исследований финансируется государством.

Прочие доходы университетов включают работы (услуги), выполняемые (оказываемые) с использованием ресурсов образовательного учреждения; вне-реализационные доходы, а также иные поступления. Но за счет них конкурировать с ведущими мировыми университетами или стать мощными драйверами развития регионов невозможно.



Рис. 1. Структура доходов вузов ЦФО в 2011 году, %

Если рассматривать структуру доходов от образовательной деятельности вузов во всех регионах ЦФО, то она примерно одинакова (Таблица 2). Во всех вузах больше половины доходов вузы получали за счет бюджетных средств, а основную долю во внебюджетных доходах составляли средства, собираемые вузами с населения (80%-99%). Однако в некоторых регионах ЦФО структура внебюджетных доходов несколько отличалась от средних показателей. Так, например, в Калужской области 55% внебюджетных средств от образовательной деятельности поступала за счет организаций (в области только один вуз Министерства образования и науки РФ - Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского). Вузы Московской области на 28% формировали

внебюджетные доходы за счет средств, поступающих от сторонних организаций, главным образом, в МФТИ (28,9%). Также за счет средств организаций обучение студентов велось в небольших вузах области – Пушинском государственном естественно-научном институте и Московском государственном университете леса. В вузах Орловской и Смоленской областей доля организаций во внебюджетных доходах составляла почти 20%. Но в целом внебюджетные средства - простое экстенсивное наращивание средств и дополнение к бюджетам вузов. Можно сказать, что вузы просто собирают деньги за обучение с населения и умеют работать с организациями по образовательным программам.

Таблица 2

Структура доходов от образовательной деятельности учреждений высшего образования Центрального федерального округа в 2011 году, %

	Бюджет	Внебюджет	Доля доходов от организаций во внебюджетных доходах	Доля доходов населения во внебюджетных доходах	Доля прочих внебюджетных доходов
г. Москва	58,7	41,3	7,7	85,4	6,9
Московская область	76,0	24,0	27,9	72,1	0,0
Брянская область	65,9	34,1	3,8	94,3	1,9
Владимирская область	69,4	30,6	17,0	61,2	21,9
Ивановская область	77,4	22,6	5,2	93,1	1,8
Тверская область	64,2	35,8	2,9	97,1	0,0
Калужская область	72,6	27,4	55,1	44,9	0,0
Костромская область	76,8	23,2	0,2	99,8	0,0
Орловская область	80,7	19,3	19,9	80,1	0,0
Рязанская область	62,9	37,1	2,4	97,6	0,0
Смоленская область	88,5	11,5	19,0	81,0	0,0
Тульская область	70,6	29,4	8,8	91,2	0,0
Ярославская область	75,8	24,2	4,4	93,5	2,1
Белгородская область	60,1	39,9	2,0	98,0	0,0
Воронежская область	64,1	35,9	6,3	93,7	0,0
Курская область	64,3	35,7	5,1	94,9	0,0
Липецкая область	83,5	16,5	8,4	91,6	0,0
Тамбовская область	73,5	26,5	0,0	92,9	7,1
ЦФО	63,2	36,8	7,9	86,6	5,5

На рисунке 2 представлена структура доходов от образовательной деятельности вузов г. Москвы и вузов остальных регионов ЦФО. И хотя доля бюджетных средств на образовательную деятельность в вузах г. Москвы меньше, чем в других вузах региона (58,7% против 71,1%), разница в структуре внебюджетных доходах совсем незначительна. И в вузах г.Москвы (более 85%), и в вузах остальных регионов ЦФО (около 90%), основную часть внебюджетных доходов составляли средства, получаемые от населения. Стратегия всех вузов для привлечения дополнительных доходов одинакова – сбор средств с населения, а не за счет организаций. Доля внебюджетных средств, получаемых от организаций во всех вузах ЦФО - менее 10%.

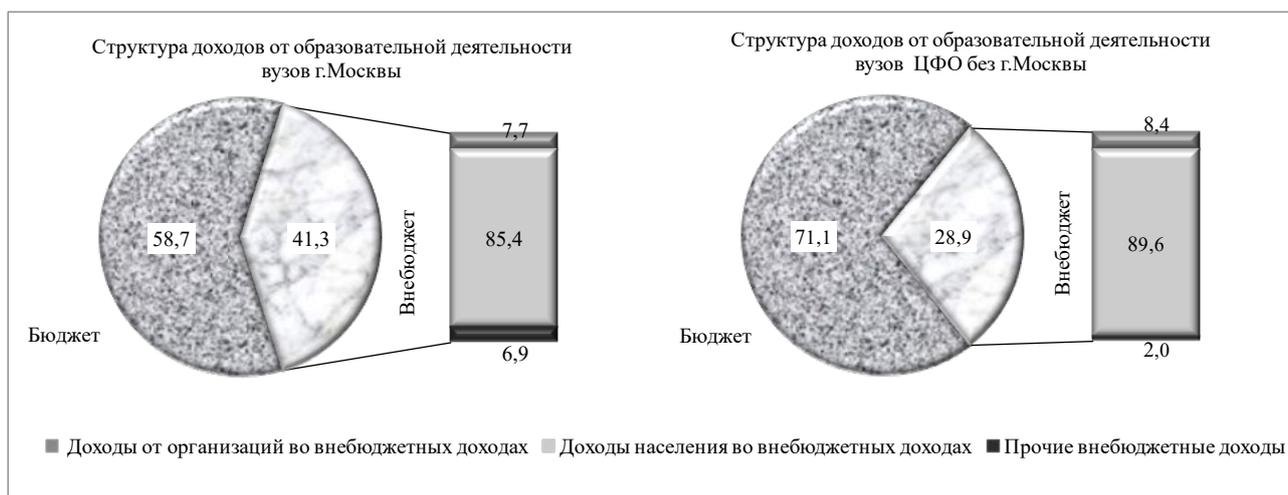


Рис. 2. Структура доходов от образовательной деятельности вузов ЦФО в 2011 году, %

Соотношение бюджетной и внебюджетной составляющей доходов высших учебных заведений ЦФО - четыре к одному. В московских вузах доля внебюджетных средств чуть больше, чем в вузах других регионов округа: 23% против 14%

Если в доходах от образовательной деятельности внебюджетные средства в г. Москве составляют около 40% , в региональных вузах - около 30%, то в доходах от научной деятельности внебюджетные средства преобладают. За счет внебюджетных средств в московских вузах получают более 85% доходов от научной деятельности. Это значительно больше, чем в немосковских вузах (56%). То есть, научная деятельность в вузах поддерживается в гораздо меньшей степени, чем собственно образование. И чем богаче регион, тем в меньшей степени считается, что есть смысл направлять ресурсы вуза на развитие научных исследований. Такая стратегия прямо противоположна Шанхайской, которая предполагает концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях, в том числе на научные разработки. Прочие доходы в вузах ЦФО примерно поровну делятся на бюджетные и внебюджетные средства. Таким образом, если в образовательной деятельности вузы научились генерировать ресурсы, хотя и за счет населения, то в научной деятельности, которая и по объему для вузов гораздо менее значима, на поддержку бюджетных средств они не могут рассчитывать.

Если сгруппировать высшие учебные заведения по типам в зависимости от вида реализуемых образовательных программ, то все типы вузов - технические и технологические, классические университеты, педагогические, экономические, архитектурно-художественные, гуманитарные, вузы права и сервиса – также в основном формировали свои доходы за счет образовательной деятельности (рисунок 3). Наибольшая доля доходов от научной деятельности приходилась, конечно, на технические и технологические вузы в независимости от места их расположения – 22%, и основную их часть вузы получали от их внебюджетной деятельности. Немного им уступали университеты. Для этих типов вузов доходы от научных исследований и прочих доходов еще что-то значат,

так как доходы от образовательной деятельности технических и технологических вузов составляли 60% и для университетов – 66%. Все остальные типы вузов позиционируются как чисто образовательные учреждения, которые получают доходы в основном от образовательной деятельности (90% и более).

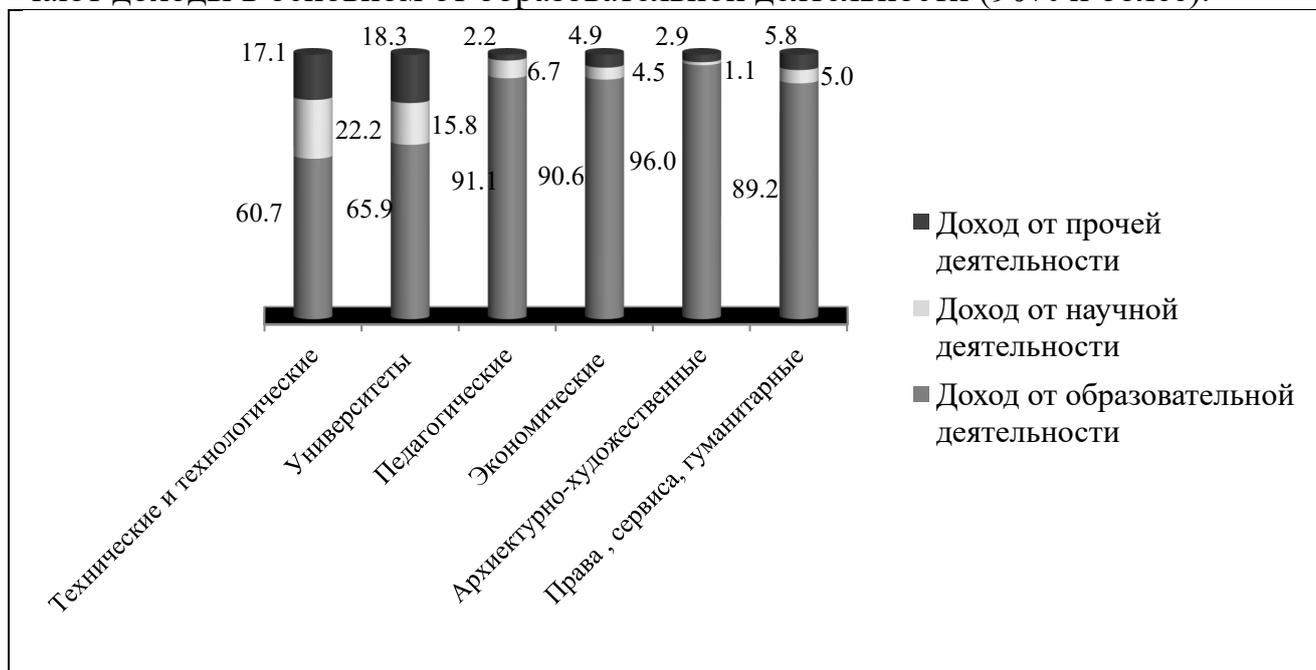


Рис. 3. Структура доходов вузов ЦФО в 2011 г. по типам вузов, %

Технические и технологические вузы и университеты, то есть вузы, связанные с современными секторами экономики, значительную часть доходов получают за счет внебюджетных поступлений. Но в лидерах по внебюджетным средствам - экономические вузы, которые получают их главным образом за счет платных студентов, так как основная часть обучается именно в этих вузах. Наименьшую долю внебюджетных доходов в 2011 году получали педагогические вузы (рисунок 4).

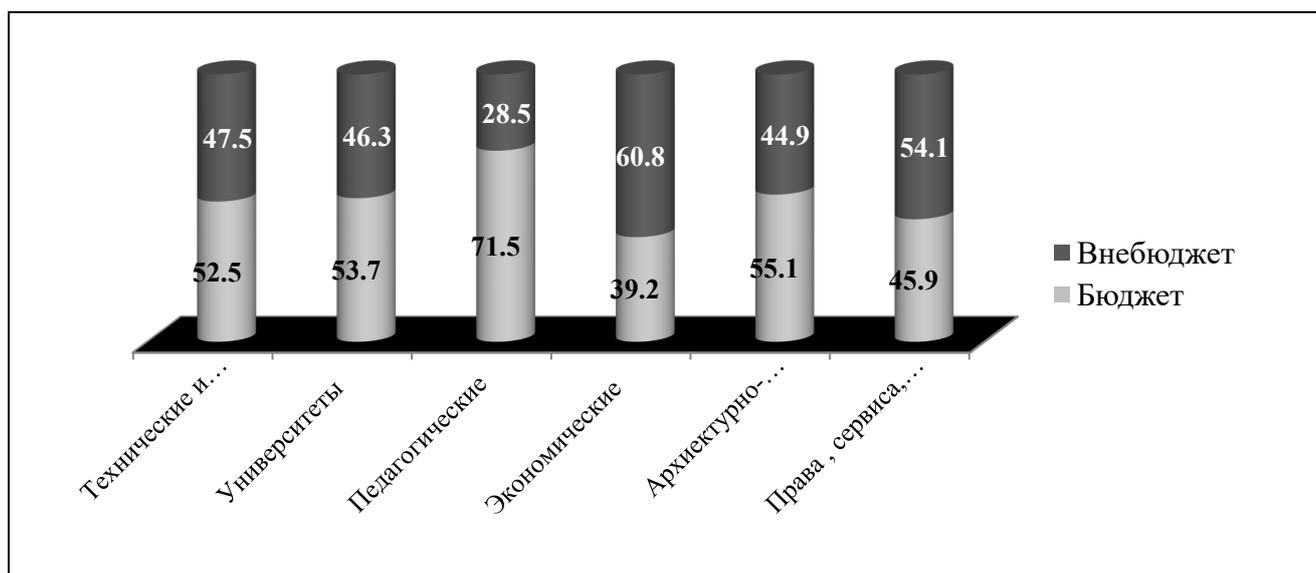


Рис. 4. Структура бюджетных и внебюджетных доходов вузов ЦФО в 2011 г. по типам вузов, %

За счет внебюджетной научной деятельности значительные доходы (84%) получали только технические и технологические вузы ЦФО. В остальных типах вузов бюджетные средства в доходах от научной деятельности составляли примерно одну треть доходов от этого вида деятельности. Кроме архитектурно-художественных вузов, где структура доходов от научной деятельности прямо противоположна структуре доходов технических и технологических вузов. Но следует учесть, что доля научных исследований в этих типах вузов ниже, чем в технических и технологических.

Структура доходов национальных исследовательских университетов (НИУ) Центрального федерального округа иная, чем у всех вузов округа. (Из 29 национальных исследовательских вузов России, расположенных в Центральном федеральном округе, 11 НИУ подведомственны Министерству образования и науки России, их них только 1 вуз - немосковский, Белгородский государственный университет). Доля их доходов от образовательной деятельности почти на 20% меньше, чем по всем вузам ЦФО, а доли доходов от научной деятельности и прочих доходов больше, соответственно, на 6% и 13%.

Значительное увеличение прочих доходов связано не столько с возможностью сдачи в аренду помещений и оборудования, сколько с увеличением объемов работ, выполняемых с использованием ресурсов образовательного учреждения, в том числе, консалтинговых услуг с изготовлением определенной продукции (рисунок 5).

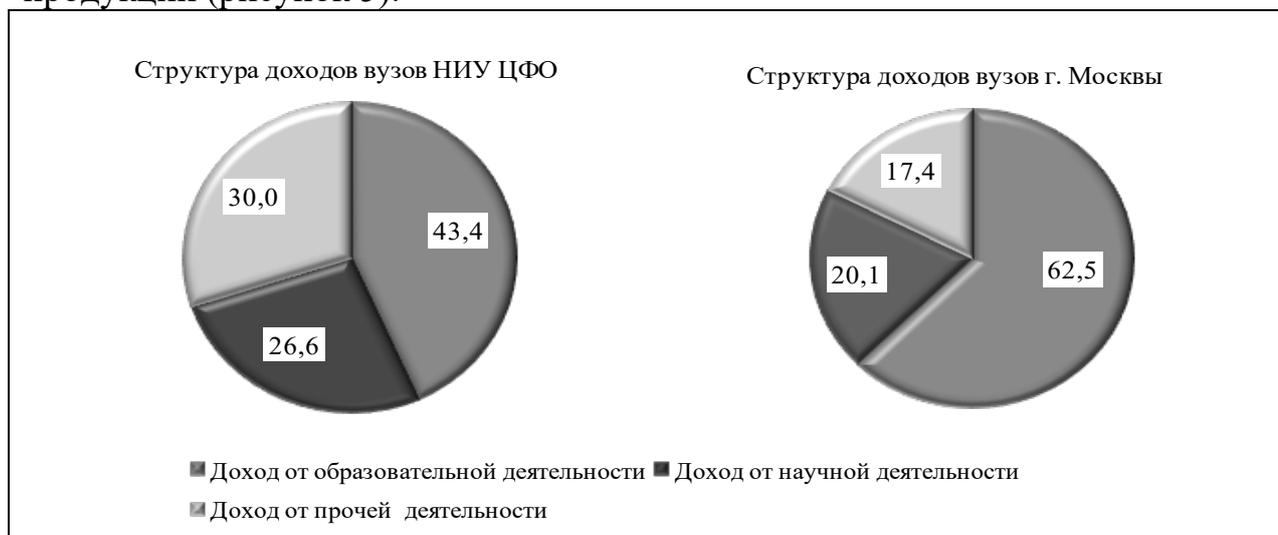


Рис. 5. Структура доходов НИУ и вузов ЦФО в 2011 г., %

Структура доходов от образовательной деятельности национальных исследовательских университетов также отличается от структуры доходов вузов ЦФО. Так как НИУ – одни из самых крупных и наиболее престижных вузов в России, обучение в них поддерживается государством в первую очередь. Доля бюджетных доходов в образовательной деятельности НИУ на 10% больше, чем в вузах г.Москвы.

Хотя во внебюджетных доходах от образовательной деятельности НИУ поступления денежных средств населения также существенны, как и во всех вузах ЦФО, их доля в структуре несколько ниже (73% против 85%). Предприя-

тия и организации более охотно вкладывают свои средства в обучение в национальных исследовательских университетах. А доля прочих доходов образовательной деятельности больше почти в два раза, чем во всех вузах ЦФО (от переподготовки и повышения квалификации, от платных курсов по подготовке для поступления в высшие учебные заведения; курсов по изучению иностранного языка, курсов русского языка для иностранных граждан и т.д.).

Бюджетные доходы от научной деятельности НИУ выше, чем во всех вузах г.Москвы (соответственно 18% и 14%), однако все равно недостаточно, чтобы говорить о Шанхайской стратегии развития региона. Эта стратегия обращена в первую очередь в сторону инноваций. Она предполагает создание новых интеллектуальных ресурсных центров и технопарков за счет регулирования людских потоков. Все это должно привлекать молодых людей, что позволяет формировать новые возрастные пропорции населения. Шанхайская стратегия развития формирует новые рабочие места, оборачивается поддержкой формирующегося нового рабочего класса, интеллектуальным развитием молодёжи.

Для того чтобы университет стал ведущим в мировом масштабе, он должен иметь мощную науку, средства на фундаментальные исследования. В России серьезные средства на НИР имеют только несколько вузов, и то это лишь чуть более 10% от их бюджета. В доходах зарубежного исследовательского университета не менее половины бюджетных средств приходится на научные исследования.

Результаты исследования, проведенного на базе вузов ЦФО, показали инерционность экономики вузов в регионах, проблемы при переходе к новым моделям хозяйствования. Вузы в регионах нередко настроены на лоббирование «предыдущих правил игры». Между тем, эти правила изменились. Высшие учебные заведения не всегда успевают в развитии за регионами. Раньше сильный регион продуцировал сильный университет, теперь эта логика работает не всегда. С другой стороны, и регионам нередко нужна «перезагрузка».

Анализ структуры доходов вузов на базе данных вузов Центрального федерального округа выявил существенные отличия по сравнению с ведущими мировыми вузами, ориентированными не только на образовательную деятельность, но и на развитие научных исследований. Снижение доли доходов от платного образования в структуре доходов вузов, увеличение их доходов от исследовательской деятельности возможно как при увеличении бюджетного финансирования, так и за счет развития собственного, в первую очередь инновационного, предпринимательства.

Кроме того, результаты анализа доходности вузов показали, что рассматривать их в качестве субъектов экономической деятельности как единое целое невозможно. Высшие учебные заведения являются абсолютно разными по своим характеристикам и направлениям деятельности. Вузам, рассматриваемым государством в качестве лидеров российского научно-образовательного пространства, требуются увеличение государственного финансирования программ развития и инновационных проектов.

Список литературы

1. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2012 г.
2. Stanford Facts 2013: Research. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://facts.stanford.edu/research/>
3. University of Copenhagen. Facts and figures, 2012. Finance and premises. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://introduction.ku.dk/facts_and_figures/finance/income/

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ЭКОЛОГИЯ»)

Нистеренко А.Г.

магистрант ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте РБ»,
Россия, г. Уфа

В данной статье приводятся общий анализ и конкурентные условия отрасли, в которых действует изучаемая нами компания. Прослеживается, какие факторы влияют на разработку оптимальной стратегии развития с учетом меняющихся условий.

Ключевые слова: внешняя среда, оптимальная стратегия отрасли, инвестиционная привлекательность, экономические характеристики отрасли.

Отрасли значительно разнятся по своим экономическим характеристикам, условиям конкуренции и перспективам получения прибыли. Экономические характеристики, условия конкуренции и их предполагаемые изменения помогают спрогнозировать прибыльность этих отраслей. Многое зависит от состояния отрасли: сильные компании в непривлекательных отраслях порой с трудом добиваются удовлетворительного уровня прибыльности, в то время как даже относительно слабые компании в привлекательных отраслях демонстрируют отличные результаты [6].

Для анализа общей ситуации и конкурентных условий отрасли разработаны методики и приемы, с помощью которых создается оптимальная стратегия и оценивается ее инвестиционная привлекательность. Анализ предполагает исследование деятельности компании в контексте внешней среды. Цель анализа – оценить семь ключевых факторов внешней среды.

1. Основные экономические характеристики отрасли.
2. Формы и интенсивность конкуренции.
3. Причины изменений в структуре конкуренции и внешней среде.
4. Самые сильные (слабые) конкуренты.
5. Вероятные последующие действия конкурентов.
6. Ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе.
7. Общая привлекательность отрасли и перспективы достижения прибыльности выше среднеотраслевой.

Характеристика всех этих факторов представляет собой оценку среды, в которой действует компания. Они создают базу для разработки стратегии с учетом меняющихся условий конкуренции и отрасли.

Итак. Основные экономические показатели фирмы «ПромЭко», которая была создана в 2006-м году и нацелена на защиту жизни и здоровья граждан, физических и юридических лиц, государственного или муниципального имущества, а также охрану окружающей среды, стабильны и имеют стойкую тенденцию к росту, так как ежегодно увеличивается число потребителей услуг фирмы.

Если два года назад объем выполненных работ охватывал примерно 30 учреждений и организаций, то сейчас эта цифра утроилась и составляет около 100 охваченных услугами организаций и фирм. Конкуренция с другими подобными организациями не актуальна, так как подобных фирм в Уфе практически нет. С этой точки зрения отрасль выглядит весьма привлекательной и не обремененной конкурентной борьбой. Что касается конкурентного окружения за пределами нашей республики, то она имеет место. Однако интересов «ПромЭко» эта конкуренция не затрагивает. Скорее наоборот, интенсивное изучение практики Москвы, Московской области, Республики Татарстан показывает, что данная деятельность необходима, и даже на плановой основе. Анализ пожаров в Москве, других городов и регионах показал, что распространение огня по зданиям в основном происходит из-за неправильной работы и несвоевременного обслуживания вентиляционного оборудования [1].

Уже начало деятельности с применением инспекционного оборудования показало важность и необходимость работы в данном направлении фирме «ПромЭко».

Инспекции таких предприятий как «Национальный Банк РБ», ТДК «Гостинный двор», ОАО «УМПО», ОАО ГК «Россия», ТРК «Семья», ООО «Башстройсервис», РК «Огни Уфы», Детские сады и школы Советского, Октябрьского, Орджоникидзевского, Кировского, Демского районов г. Уфы обнаружили значительную запыленность воздухопроводов, а в структурах общественного питания еще и наличие жировых отложений, систем кондиционирования и вентиляции воздуха.

Идея создания фирмы была связана с требованиями пожарной безопасности, обязательными для применения и исполнения органами государственной власти, органами местного самоуправления, организациями независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности (далее - организации), их должностными лицами, предпринимателями. Для создания и укрепления позиций вновь созданного предприятия был проанализирован имеющийся рынок услуг с целью выяснения, есть ли в данной нише конкурентная среда. Данные мероприятия осуществлялись в течение 1,5-2 лет. После проведения этих мероприятий объем выполняемых услуг позволил выйти на стабильные показатели.

Таким образом, стратегический анализ отрасли и конкурентных условий показал, что основные экономические показатели фирмы «ПромЭко» стабильны и имеют стойкую тенденцию к росту, так как ежегодно увеличивается число потребителей услуг фирмы. С этой точки зрения отрасль выглядит весьма привлекательной и не обремененной конкурентной борьбой.

Список литературы

1. Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов - М.: Финансы и статистика, 2008. - 265 с.
2. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА - М., 2007. – 214 с.
3. Войтоловский, Н.В. Комплексный экономический анализ предприятия / Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. - СПб.: Питер, 2009. - 576 с.
4. Гольдштейн, Г.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000.

АМОРТИЗИРУЕМОЕ ИМУЩЕСТВО. ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Овчинникова О.А.

доцент кафедры учета и финансов
ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет»,
канд. экон. наук,
Россия, г. Курск

Стоимость таких объектов внеоборотных активов, как основные средства, нематериальные активы, традиционно погашается посредством начисления амортизации. Амортизация – это основной элемент затрат и статья калькуляции, от величины которой зависит себестоимость выпускаемой продукции и, соответственно, сумма получаемой прибыли. От того, насколько грамотно сформирована амортизационная политика предприятия, зависит финансовый результат его деятельности. В статье обосновываются отличия понятий «амортизация», «износ», характеризуются подходы финансового и налогового учета к процессу начисления амортизации.

Ключевые слова: амортизация, износ, амортизационная политика, амортизируемое имущество, основные средства, нематериальные активы.

В соответствии с ст. 256 Налогового кодекса РФ [1], амортизируемым имуществом признаются имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у налогоплательщика на праве собственности, используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации. Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 40 000 рублей. Таким образом, амортизируемым имуществом считаются объекты основных средств и нематериальных активов. Основные средства являются наиболее значимой составной частью имущества предприятия, так как именно они определяют производственную мощность предприятия, необходимую ему для обеспечения развития производственного процесса. Нематериальные активы – это активы, которые не имеют физического выражения, но все же представляют существенную ценность для предприятия. Зачастую по стоимости нематериальные активы превосходят материальные и являются основным ресурсом компании в конкурентной борьбе. Это справедливо в первую очередь для предприя-

тий, имеющих устойчивую деловую репутацию, владеющих известными товарными знаками или работающих на рынке наукоемкой продукции [2, с. 107].

Не смотря объединение основных средств и нематериальных активов в категорию «амортизируемое имущество», с экономической точки зрения существуют различия в сущности износа, амортизации указанных объектов.

Износ основных средств – это потеря ими первоначальных физических и моральных характеристик (отсюда и понятия физического и морального износа) под влиянием естественных сил природы, старение и обесценивание основных средств. Иными словами, процесс износа – физический, влияющий на экономику предприятия только в том смысле, что после потери определенной доли первоначальных характеристик объект должен быть списан, а на его место следует приобрести иной объект, иначе производство просто остановится.

В соответствии п.17 ПБУ 6/01 [3], стоимость объектов основных средств погашается посредством начисления амортизации. Амортизация основных средств – процесс, вызванный отнюдь не физическими, а экономическими причинами: с одной стороны, это перенесение стоимости основных средств на себестоимость вырабатываемой продукции, а с другой – целевое накопление денежных средств для возмещения изношенных объектов.

Бессмысленно говорить о политике управления износом – трением, сопротивлением материалов и иными законами природы управлять нельзя. Для уменьшения износа необходимо соблюдать условия эксплуатации, осуществлять уход за основными средствами (чистку, смазку и т.д.), своевременно заменять изношенные части. Что касается амортизационной политики – это совершенно другое дело, она является составной частью общей политики формирования собственных финансовых ресурсов и заключается в управлении ими с целью реинвестирования в производство. Поэтому довольно часто накопленные на основе амортизации собственные средства, предназначенные для замены объектов основных средств, называют амортизационным капиталом. Степень амортизации показывает, какая доля стоимости объекта перенесена на себестоимость готовой продукции и включена в амортизационный капитал организации, а степень износа – сколько процентов первоначальных характеристик уже потеряно данным объектом и как скоро потребуется его замена. В отличие от степени амортизации, степень износа нельзя рассматривать как источник чего-либо, она характеризует только потерю работоспособности, истечение ресурса работы объекта.

По МСФО, амортизация – это систематическое распределение стоимости актива на протяжении срока его полезного использования [6, с. 86]. Амортизируемая стоимость – фактические затраты на приобретение актива или другая величина, отраженная в финансовой отчетности в качестве стоимости актива, за вычетом его ликвидационной стоимости. Этот порядок отличает предписания МСФО от порядка, определяемого российскими нормативными актами, согласно которым базой для начисления амортизации основных средств и нематериальных активов служит их первоначальная (восстановительная) или остаточная стоимость (ПБУ 6/01, ПБУ 14/07). Согласно МСФО (IAS) 16, ликвидационная стоимость актива – это расчетная сумма, которую организация получила бы на

текущий момент от реализации актива за вычетом предполагаемых затрат на выбытие, если бы данный актив уже достиг того возраста и состояния, в котором, как можно ожидать, он будет находиться в конце срока полезного использования. Иными словами, расчетная оценка ликвидационной стоимости определяется исходя из стоимости подобных активов, которые на дату проведения данной расчетной оценки уже достигли конца своего срока полезного использования. Амортизируемая стоимость объекта списывается систематически на протяжении срока его полезного использования. Метод амортизации должен отражать схему, по которой компания потребляет выгоду, получаемую от актива. Амортизационные отчисления признаются в качестве расхода (если только не включаются в балансовую стоимость другого актива).

Положения Международных стандартов взаимосвязаны с действующим национальным стандартом – ПБУ 10/99 «Расходы организации», в котором «расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемых в виде амортизационных отчислений» [4, п. 5]. Иными словами, амортизационные отчисления признаются в качестве расхода и прямо или косвенно вычитаются из дохода. Следовательно, сумма начисленной амортизации влияет на величину налогооблагаемой прибыли и размер уплачиваемого в бюджет налога на прибыль.

Амортизация начисляется до полного погашения стоимости объекта основных средств или его списания в установленном порядке со счетов бухгалтерского учета в связи с прекращением права собственности. Прекращается ее начисление в части учета объектов основных средств в следующих случаях:

- проведения работ по восстановлению объекта основных средств, продолжительность которых превышает 12 месяцев;
- нахождения объектов на реконструкции и модернизации по решению руководителя организации;
- перевода объекта на консервацию по решению руководителя организации на срок более 3-х месяцев.

Амортизационная политика организации заключается, в основном, в выборе скорости переноса стоимости основных средств на себестоимость продукции и одновременно скорости накопления фондов для их замены. Иными словами, это выбор оптимального соотношения между ростом затрат на производство, сопровождающееся снижением его рентабельности и инвестиционной привлекательности, и возможностью быстрее сформировать источник средств, а значит, быстрее обновить эксплуатируемые объекты. Необходимость увеличить прибыль путем снижения себестоимости заставляет применять *замедленную амортизацию* – метод, позволяющий отклониться от средних параметров воспроизводства основных средств путем уменьшения величины амортизационных отчислений и адекватного увеличения сроков службы, что означает замедление процесса их обновления. Практически замедленная амортизация реализуется путем применения понижающих коэффициентов к нормам амортизации. Если руководство предприятия не боится снижения рентабельности и заинтересовано в ускоренном обновлении основных средств (чаще всего это име-

ет место в новых, высокотехнологичных отраслях – связь и телекоммуникации, точное машиностроение и приборостроение, компьютерные технологии и т.п.), оно выбирает *ускоренную амортизацию*, которая начисляется исходя из условия, что в начале срока службы объекта размер его амортизации больше, чем этот же показатель в конце срока службы.

Ускоренная амортизация применяется только для активной части основных средств и на практике реализуется в двух вариантах – применением повышающих коэффициентов к линейным нормам амортизации и использованием нелинейных способов амортизации.

Часто под ускоренной амортизацией понимается перенос стоимости амортизируемого имущества на себестоимость продукции быстрее, чем истечет нормативный срок их службы. Однако это условие соблюдается только для линейной амортизации. Если же амортизация начисляется нелинейным способом, то полный перенос стоимости объекта может совпадать с окончанием их нормативного срока службы (способ амортизации по сумме чисел лет использования), либо вообще не состояться, так как при окончании срока службы объект будет самортизирован не полностью (способ уменьшающегося остатка). При нелинейных способах суть ускоренной амортизации именно в том, как мы ее определили выше: в начале срока службы размер амортизации больше, чем этот же показатель в конце срока службы, то есть основная часть амортизационного капитала формируется сразу, и это дает возможность расходования средств на обновление амортизируемого имущества гораздо быстрее, чем при обычной амортизации.

Однако, далеко не все объекты внеоборотных активов предприятие может амортизировать.

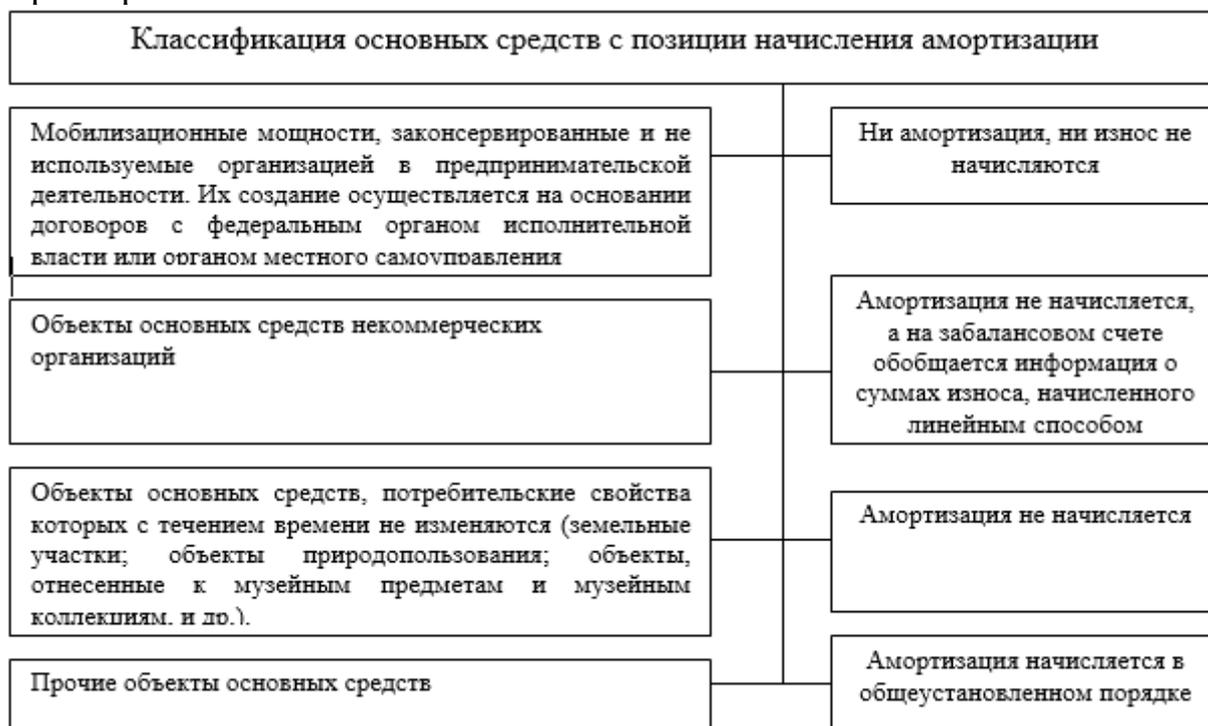


Рис. Амортизируемые и неамортизируемые объекты основных средств

Не подлежат амортизации следующие виды амортизируемого имущества:

- имущество бюджетных организаций, кроме имущества, приобретенного в связи с осуществлением предпринимательской деятельности;
- имущество некоммерческих организаций, полученное в качестве целевых поступлений или приобретенное за счет средств целевых поступлений и используемое для осуществления некоммерческой деятельности;
- имущество, приобретенное (созданное) с использованием бюджетных средств целевого финансирования;
- объекты внешнего благоустройства;
- приобретенные издания, произведения искусства. Стоимость изданий включается в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией, в полной сумме в момент приобретения;
- имущество, приобретенное (созданное) за счет средств, полученных безвозмездно;
- приобретенные права на результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, если по договору на приобретение оплата должна производиться периодическими платежами в течение срока действия договора.

Из состава амортизируемого имущества исключаются основные средства:

- переданные (полученные) по договорам в безвозмездное пользование;
- переведенные на консервацию продолжительностью свыше 3 месяцев;
- находящиеся на реконструкции и модернизации свыше 12 месяцев.

При расконсервации объекта основных средств амортизация по нему начисляется в порядке, действовавшем до момента его консервации, а срок полезного использования продлевается на период нахождения объекта основных средств на консервации.

Погашение стоимости отдельных видов НМА также может не производиться. Как правило, это активы, стоимость которых со временем не уменьшается, либо активы, использование которых приносит постоянную и неубывающую прибыль, - товарные знаки и некоторые другие. Амортизация не начисляется также по НМА некоммерческих организаций.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) [Электронный ресурс] / «Парламентская газета», № 151-152, 10.08.2000 в ред. от 03.05.2012 № 47-ФЗ // Режим доступа <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=128860;dst=0;ts=160A30BA382A2B9D35DEF6326273D72C>
2. Овчинникова, О.А. Концепции о нематериальных активах и интеллектуальном капитале в экономической теории и практике [Текст] / О.А. Овчинникова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2013. – № 4. – С. 107-112.
3. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» [Электронный ресурс] // Режим доступа <http://www.cko-info.ru/valuationfund5/>
4. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 31.05.1999 № 1790) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011) [Электронный ресурс] / «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», № 26,

28.06.1999 (в ред. Приказов Минфина РФ от 30.12.1999 N 107н, от 30.03.2001 № 27н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н) // Режим доступа <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=107297;dst=0;ts=FAAF5CFFBC73DAD0AC0D6319A2694EA4> «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)» от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 23.07.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.09.2013).

5. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2008 № 10975) [Электронный ресурс] / «Российская газета», № 22, 02.02.2008 в ред. Приказов Минфина РФ от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н // Режим доступа <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111054;fld=134;dst=4294967295;rnd=0.7525941511157778;from=63465-0>

6. Сиднева, В.П. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст] / В.П. Сиднева. – М.: КНОРУС, 2007. – 216 с.

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ УСЛУГИ КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В СФЕРЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Оленникова О.В.

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

В статье уделяется внимание актуальной проблеме повышения качества услуг в сфере розничной торговли. Автор уточняет сущность понятия “услуги”, адаптирует его применительно к сфере розничной торговли; акцентирует внимание на необходимости достижения сбалансированности интересов субъектов розничной и оптовой торговли, а также производителей товаров в целях повышения эффективности работы всех участников торгового процесса.

Ключевые слова: розничная торговля, сфера торговли, качество услуг, торговые услуги.

Торговая сфера сегодня является одним из наиболее динамично развивающихся секторов российской экономики, оказывая значительное влияние на другие отрасли, задействованные в цепи товародвижения, включая производителей, закупщиков и дистрибьюторов.

В последнее время темпы роста розничной торговли в России (рис.1) опережают темпы роста ВВП почти в полтора раза. При этом рост объемов розничной торговли опережает рост реальных доходов населения [8].



Рис. 1. Динамика роста объемов розничной торговли в России

По прогнозам аналитиков, в связи с наличием перспектив развития рост оборота розничной торговли в России продолжится в размере 10% как минимум до 2017 года. Однако, для реализации данного прогноза и распространения положительной динамики в последующие годы необходимо формирование эффективных организационно-экономических механизмов управления качеством услуг розничной торговли, являющихся залогом успешного функционирования данной сферы, с реализацией которых возможно расширение перспектив развития и других связанных отраслей, что предопределяет приоритетную значимость данной задачи.

Несмотря на стремительное развитие сферы услуг и усиление её роли и значения, в экономике до сих пор нет выработанного общепринятого определения термина «услуги». В.Д. Маркова отмечает, что «услуга» есть не что иное, как «особая потребительская стоимость, которую обеспечивает труд, только не с позиции вещи, а с позиции деятельности» [7, с.14].

В последние годы широкое распространение получило определение услуг, предложенное американским специалистом Т. Хиллом [11, с.315]. По его мнению, «услуга - это изменение состояния лица или товара, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой». Такое определение позволяет рассматривать услугу как конкретный результат экономически полезной деятельности, проявляющейся в виде товара, либо непосредственно в виде деятельности.

Предприятия сферы торговых услуг характеризуются рядом специфических особенностей, которые обусловлены, во-первых, спецификой товара, т.е. торговой услуги, которая формируется, реализуется и потребляется покупателем в общем случае по месту ее производства, что обуславливает приближенность предприятий сферы торговых услуг к потенциальному потребителю, во-вторых, имеют немаловажное значение социальные функции, выполняемые предприятиями сферы торговых услуг, такие как содействие повышению качества жизни населения, в-третьих, играет роль характер воспроизводственных процессов в сфере услуг и их влияние на конечные результаты отраслей народного хозяйства, в-четвертых, имеет значение высокий уровень трудозатрат в

сфере торговых услуг и важность трудовых отношений в организационной деятельности торговых предприятий.

Торговая услуга - это продукт труда, который обладает потребительской стоимостью и удовлетворяет нужды потребителей, но, как правило, не имеет вещественной формы. Потребительская ценность услуги во многом определяется личностными и профессиональными качествами продавца услуги или лица, ее оказывающего. Иными словами, определяющим фактором качественных характеристик и стоимости услуг является живой труд.

Основными отличительными свойствами торговой услуги как товара являются:

- неосвязаемость (нематериальный характер);
- неразрывность производства, реализации и организации потребления услуги, т. е. производитель услуги выступает и ее продавцом;
- изменчивость качества услуги в зависимости от личностных характеристик продавца услуги, сложности ее стандартизации в каждом индивидуальном случае, субъективности восприятия ее покупателем;
- невозможность оказания услуги на перспективу и обеспечения ее хранения;
- определенное непостоянство услуги в процессе ее предоставления;
- сложность определения соответствия качества услуги нормативным требованиям;
- неотделимость услуги от ее производителя (исполнителя), который оказывает ее в основном в процессе непосредственного контакта с покупателем.

Привлекательность торговой услуги и ее конкурентоспособность определяются имиджем предприятия, безопасностью услуги, ее комплексностью и возможностью возмещения ущерба в случае оказания услуги ненадлежащего качества. Эти параметры следует учитывать при формировании конкурентных преимуществ предприятий торговой сферы. При определении оптимального ассортимента торговых услуг необходимо учитывать их совместимость, комплексность и взаимодополняемость. В основу классификации торговых услуг можно поставить следующие принципы:

1) по значимости в хозяйственной деятельности торгового предприятия:

- основная услуга, которая определяет основной вид деятельности торгового предприятия;
- сопутствующие услуги, обеспечивающие комплексность процесса обслуживания покупателя при реализации основной услуги или товара; они часто оплачиваются отдельно или их стоимость может быть включена в цену основной услуги или товара;
- дополнительные услуги, которые не связаны напрямую с основным видом деятельности торгового предприятия, но оказание которых обеспечивает дополнительные доходы;

2) в зависимости от материализации:

- услуги, связанные с продвижением товаров от продавца к покупателю (транспортные, рекламные, посреднические и т. д.);

- услуги, обеспечивающие деятельность кредитно-финансовой системы (организация безналичных расчетов через банковскую систему);

3) по форме контакта продавца и покупателя:

- при непосредственном контакте;

- с использованием коммуникационных каналов, в том числе телефонной и факсимильной связей, Интернета и т. д.;

4) по времени исполнения и потребления:

- исполнение, реализация и потребление не разделены во времени и пространстве, т. е. услуги продаж и потребления осуществляются в один момент времени;

- между исполнением и реализацией есть небольшой отрезок времени;

- между оплатой услуги и ее реализацией существует значительный промежуток времени.

Такая классификация позволяет использовать адекватные методы и приемы эффективного производства и реализации торговых услуг, продвижения их на рынке, определять приоритетные направления в развитии торговых услуг и обеспечивать их ресурсами, формировать дееспособный механизм управления процессом предоставления услуг.

При всей важности ассортиментной политики в торговой сфере, первоочередной по значению характеристикой услуги является ее качество.

Так как услуга характеризуется множеством свойств, способных удовлетворять потребительский спрос, однозначное толкование понятия качества услуги весьма затруднительно.

Ведущий американский специалист по системам качества Джозеф Джуран считает, что «качество - это пригодность к использованию» [13, с.379]. Данное понятие включает в себя четыре элемента:

- восприятие потребителем дизайна товара;

- степень соответствия товара спецификациям;

- доступность товара для приобретения и его надежность;

- доступный торговый сервис.

Таким образом, в менеджменте качества торговых услуг ожидания и удовлетворенность потребителя занимают центральное место, что предопределяет важность взаимодействия между покупателем и продавцом в торговом процессе. Для обозначения данного взаимодействия используют различную терминологию. Например, широко известно понятие «service encounter», что означает сервисный контакт или точка соприкосновения.

К. Гронроос для обозначения сервисных контактов использует термин «buyer-seller interactions» - взаимодействие покупатель-продавец [12, с.77].

Закон РФ «О защите прав потребителей» и гражданский кодекс РФ не дают исчерпывающего определения категории "качество товаров, работ, услуг". Однако сегодня российские исследователи уделяют пристальное внимание сущности данной категории.

Качество товаров, работ, услуг большинство отечественных исследователей определяют как совокупность сущностных свойств, которые обеспечивают

полезность товара (работы, услуги) для потребителя и способность быть использованным (использованной) по целевому назначению.

Под качеством конкретно услуги большинство исследователей понимают ее безопасность, комплексность при обеспечении ряда условий ее предоставления:

- гарантии формирования и предоставления услуги в строгом соответствии соглашению (письменному или устному), заключенному между клиентом и исполнителем;

- незначительный уровень потребительского риска при покупке и потреблении услуги;

- создание партнерских отношений между исполнителем услуги и клиентом;

- оформление договора на оказание услуги, предусматривающего, своевременное урегулирование всех неблагоприятных ситуаций в пользу клиента.

В. Зейтамль, А. Парасураман и Л. Берри выделили следующие основные критерии, по которым потребители судят о качестве услуг:

- надежность как гарантия выполнения обещанной услуги точно в срок;

- отзывчивость как желание персонала оказать нужную услугу;

- взаимопонимание с покупателем [10].

Ф. Котлер для оценки качества услуг в целях повышения эффективности взаимоотношений между поставщиком услуг и их потребителями, выделяет следующие критерии:

- степень доступности, характеризующая то, насколько просто получить своевременный доступ к услуге;

- репутация компании, являющаяся индикатором доверия к компании;

- уровень знаний исполнителя услуг, показывающий действительно ли нужды клиента понимаются им правильно;

- уровень компетенции персонала, отражающий наличие у сотрудников необходимой квалификации и знаний для предоставления высококачественной услуги;

- уровень надежности, отражающий степень готовности исполнителя услуг оказать в требуемый срок услугу нужного качества;

- уровень безопасности, гарантирующий то, что производство и потребление услуги не связано с опасностью и риском;

- уровень коммуникации, характеризующий то, насколько хорошо компания донесла до потребителя суть оказываемой услуги;

- обходительность сотрудников, выражающаяся в том, насколько сотрудники внимательны, вежливы и тактичны с потребителями [5, с.96].

При всей важности качества услуг в торговой сфере в целом, следует иметь в виду, что процесс обращения товаров завершается в розничной торговле. Поэтому проблема повышения качества услуг в розничной торговле особенно актуальна.

Термины и определения основных понятий в области розничной торговли раскрывает ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения». Согласно данному ГОСТу, «розничная торговля - это вид торговой деятельности, связан-

ный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности» [3, с.2].

Розничная торговля функционирует на основе сочетания в себе интересов продавца в получении доходов и потребностей покупателя в получении высококачественных товаров и услуг.

Розничную торговлю принято считать социальным выражением качества жизни общества. Именно торговля, осуществляя реализацию произведенной потребительской стоимости, связывает производство с потреблением и поддерживает равновесие между спросом и предложением.

Применительно к сфере розничной торговли понятие «качество услуг» следует рассматривать в широком аспекте. Предпринимая попытку толкования понятия «качество услуг» в розничной торговле, следует исходить из требований, которые покупатели предъявляют к данной сфере. Покупатели, посещая розничные магазины, желают видеть разнообразный ассортимент товаров, обладающих приемлемым для них гарантированным качеством, и высокий уровень сервисного обслуживания. Таким образом, качество услуг сферы розничной торговли определяется в совокупности:

- 1) широтой ассортимента товаров;
- 2) качеством товаров;
- 3) качеством сервисного обслуживания покупателей, которое объединяет высокий уровень корпоративной культуры обслуживания в розничной сети и наличие гарантии возврата товаров ненадлежащего качества.

Обеспечение названных требований к качеству услуг розничной торговли предполагает необходимость совершенствования организационно-экономического механизма торгового процесса, в который должны быть вовлечены как субъекты розничной торговли, так и субъекты оптовой торговли и производители товаров. При этом субъекты розничной торговли, контактирующие с конечными покупателями, занимают ведущую роль в реализации данного механизма. Находясь в непосредственной близости к потребителю, субъекты розничной торговли, имеют большую возможность в изучении рыночных потребностей, что предопределяет их компетентность по вопросам формирования маркетинговой политики. Ориентироваться на торговую деятельность розничных предприятий должны субъекты оптовой торговли, формируя необходимый ассортимент поставляемых товаров, и производители товаров, формируя свои производственные программы, направленные на спрос конечных потребителей.

Безусловно, повысить эффективное сотрудничество названных субъектов в торговой сфере можно только с помощью обеспечения гармонизации интересов всех участников.

Важным аспектом проблематики формирования торговой услуги является рассмотрение ее как объекта коммерческой деятельности. Специфической особенностью такой коммерции в торговой сфере является то, что получаемый доход имеет два вида источников: непосредственный и косвенный источники. Непосредственный источник проявляется в оплате услуги покупателем. Нали-

чие косвенного источника обусловлено возможностью повышения конкурентоспособности предлагаемого к продаже товара за счет оказания предпродажных и послепродажных услуг, что предопределяет повышение привлекательности предлагаемых к продаже товаров.

Разнообразие качественных характеристик торговой услуги предопределяет сложность ее объективной оценки. Зачастую определяющую роль в оценке качества торговой услуги играют субъективные факторы, связанные с личностью клиента или исполнителя услуги. В процессе целенаправленного формирования системы гарантии качества торговых услуг и упорядочения их оказания, необходимо опираться на основные позиции менеджмента качества и систему мотивации персонала торговых предприятий.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая, статьи 454-524, 1095-1101 от 26.01.1996 №14-ФЗ (действующая редакция от 30.01.2014).
2. Гафарова Г.Р. Защита прав потребителей: учебное пособие. - М.: Юстицинформ, 2011.-168с.
3. ГОСТ Р 51303-2013 Торговля. Термины и определения. М.; Стандартиформ, 2014.-36с.
4. Закон РФ "О защите прав потребителей" от 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 02.07.2013).
5. Котлер. Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.-222с.
6. Кошелев А.Н. Эффективная мотивация торгового персонала. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. - 224с.
7. Маркова В.Д. Маркетинг услуг. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 126с.
8. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. - [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru).
9. Флеминг Дж. Управление качеством услуг: Метод Human sigma/Джон Флеминг, Джим Асплунд; Пер.с англ.-М.: Альпина бизнес Букс, 2009. - 218с.
10. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учеб. пособие; 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство «ГНОМ и Д», 2001.-304с
11. Hill T. On goods & services // Rev. of income & wealth. W., 1977. Ser. 23. № 4. p. 338.
12. Gronroos C. Service management and marketing. – West Sussex, 2009.- p. 117.
13. Joseph M. Juran. Architect of Quality. The autobiography of Dr. Joseph M. Juran. McGraw-Hill, 2004.-429.

ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Перекрестова Л.В.

профессор кафедры теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
д-р. экон. наук,
Россия, г. Волгоград

Иризенкова М.Ш.

доцент кафедры теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
канд. экон. наук,
Россия, г. Волгоград

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Оценка эффективности региональной системы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса (на примере Волгоградской области)» № 14-12-34029 а/В. Предлагаемая авторами система показателей оценки эффективности региональной системы налогообложения предприятий малого и среднего бизнеса позволяет оценить влияние региональной налоговой политики на развитие малого бизнеса и структуру налоговых доходов регионального бюджета. В данной статье получены следующие результаты: 1) разработаны показатели, характеризующие систему налогообложения малых предприятий: налоговая квота по малым предприятиям, уровень налогообложения малых предприятий, доля поступлений от применения специальных налоговых режимов в налоговых доходах от малых предприятий; 2) сформирована совокупность показателей для оценки функционирования региональной системы налогообложения малого бизнеса.

Ключевые слова: алгоритм, малый бизнес, методика, налог, налоговый режим, оценка, показатель, регион, система, целевая эффективность.

Региональные системы налогообложения малых предприятий (РСНМП) различаются между собой как по своему элементному составу, так и по эффективности функционирования. Наиболее эффективной РСНМП может быть признана система, стимулирующая дальнейшее развитие малого бизнеса, дающая значительный вклад в налоговые доходы регионального бюджета и способствующая увеличению доли оборота малых предприятий в структуре валового регионального продукта. РСНМП зависят от многих природных, экономических и политических факторов. Следовательно, важно сформировать научно-обоснованную совокупность показателей, чувствительных к изменениям в элементах РСНМП.

Выделим среди показателей, общепринятых в налоговой статистике, основные, которые могут в совокупности характеризовать эффективность функционирования региональной системы налогообложения субъектов малого бизнеса [1, 2, 3, 4]. Эти показатели представлены в таблице 1 (порядковые номера 1, 3, 4, 6). Кроме того, используя метод аналогий, мы разработали дополнительно еще несколько показателей (табл. 1, порядковые номера 2, 5, 7, 8). Совокупность показателей таблицы 1 предлагается нами к использованию как система оценочных коэффициентов.

Таблица

Система показателей оценки эффективности региональной системы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса

№ п/п	Показатель	Формула расчета	Обозначения
1	Среднедушевая налоговая квота	$КНЗ = НД / ЧЗН$	КНЗ - среднедушевая налоговая квота; НД - налоговые доходы;

			ЧЗН - численность занятого населения.
2	Среднедушевая налоговая квота по региональным предприятиям, относящимся к малому и среднему бизнесу	$КНЗ_{мсб} = \frac{НД_{мсб}}{ЧЗН_{мсб}}$	КНЗ _{мсб} - среднедушевая налоговая квота по региональным предприятиям, относящимся к малому и среднему бизнесу; НД _{мсб} - налоговые доходы от предприятий малого и среднего бизнеса; ЧЗН _{мсб} - численность населения, занятого в малом и среднем бизнесе.
3	Валовой региональный продукт на душу населения	$КВРП = \frac{ВРП}{ОЧН}$	КВРП - валовой региональный продукт на душу населения; ВРП - валовой региональный продукт; ОЧН - общая численность населения.
4	Показатель налоговой нагрузки	$Н_{нагрузка} = \frac{НД}{ВРП}$	Н _{нагрузка} - налоговая нагрузка.
5	Показатель налоговой нагрузки на малый и средний бизнес	$Н_{нагрузка_{мсб}} = \frac{НД_{мсб}}{ВРП}$	Н _{нагрузка_{мсб}} - налоговая нагрузка на малый и средний бизнес.
6	Коэффициент уровня налогообложения	$К = \frac{КНЗ}{КВРП}$	К - коэффициент уровня налогообложения
7	Коэффициент уровня налогообложения малого и среднего бизнеса	$К_{мсб} = \frac{КНЗ_{мсб}}{КВРП}$	К _{мсб} - коэффициент уровня налогообложения малого и среднего бизнеса.
8	Удельный вес налоговых доходов от применения специальных налоговых режимов в налоговых доходах	$К_{снр} = \frac{НД_{снр}}{НД}$	К _{снр} - удельный вес налоговых доходов от применения специальных налоговых режимов НД _{снр} - налоговые доходы от специальных налоговых режимов
9	Показатели структуры налоговых доходов	$K1 = \frac{\Sigma УСН}{НД};$ $K2 = \frac{\Sigma ЕНВД}{НД};$ $K3 = \frac{\Sigma ЕСХН}{НД};$ $K4 = \frac{\Sigma Патент}{НД};$ $K5 = \frac{\Sigma СРП}{НД};$ $K6 = \frac{\Sigma НОбщР}{НД}$ $K7 = \frac{\text{Прочие налоги}}{НД}.$	$\Sigma УСН$ - сумма налоговых поступлений от применения УСН; $\Sigma ЕНВД$ - сумма налоговых поступлений от применения ЕНВД; $\Sigma ЕСХН$ - сумма налоговых поступлений от применения ЕСХН; $\Sigma Патент$ - сумма налоговых поступлений от применения патентной системы ИП; $\Sigma СРП$ - сумма налоговых поступлений в результате применения системы налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции; $\Sigma НОбщР$ - сумма налоговых поступлений в результате применения общей системы налогообложения. Прочие налоги - налоги, уплачи-

			ваемые налогоплательщиками вне зависимости от вида применяемой системы налогообложения (транспортный налог, налог на землю, на имущество и др.).
10	Абсолютное влияние налоговой базы на изменение суммы налога (рассчитывается для каждого вида налога)	$dH_B = (B_1 - B_0) * C_0$	dH_B - абсолютное влияние налоговой базы на изменение суммы налогов; B_1 и B_0 – размер налоговой базы в отчетном и базисном периоде соответственно; C_0 – уровень налоговой ставки в базисном периоде.
11	Абсолютное влияние налоговой ставки на изменение суммы налога (рассчитывается для каждого вида налога)	$dH_C = (C_1 - C_0) * B_1$	dH_C - абсолютное влияние налоговой ставки на изменение суммы налогов; C_1 и C_0 – размер налоговой ставки в отчетном и базисном периоде соответственно; B_1 – уровень налоговой базы в базисном периоде.
12	Абсолютное изменение объема налоговых отчислений по одному виду налога (рассчитывается для каждого вида налога)	$dH = H_1 - H_0 =$ $= dH_C + dH_B$	dH - абсолютное изменение объема налоговых отчислений по одному виду налога в отчетном периоде по сравнению с базисным за счет двух факторов (изменения объема налоговой базы и изменения налоговой ставки); H_1 и H_0 – объем налоговых отчислений в отчетном и базисном периоде соответственно
13	Доля дополнительных отчислений в бюджет за счет изменения объема налоговой базы (рассчитывается для каждого вида налога)	$d\Delta H_B$ $= dH_B / dH * 100\%$	$d\Delta H_B$ – дополнительные отчисления в бюджет за счет изменения объема налоговой базы.
14	Доля дополнительных отчислений в бюджет за счет изменения налоговой ставки (рассчитывается для каждого вида налога)	$d\Delta H_C$ $= dH_C / dH * 100\%$	$d\Delta H_C$ – дополнительные отчисления в бюджет за счет изменения объема налоговой ставки.

Источник: составлено авторами

Показатели с №1 – по №8 являются основными в общей совокупности, с №9 – по №14 характеризуют структуру и динамику налоговых доходов и выступают в качестве дополнительных.

Предложенная совокупность показателей может быть применена для оценки эффективности функционирования региональной системы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса. Однако нетрудно заметить, что данная система включает показатели, характеризующие не только

результаты функционирования малого и среднего бизнеса в регионе, а всех налогоплательщиков региона (показатели №1, №4, №6). Возникает вопрос о необходимости их включения в общую совокупность, ответ на который положителен, поскольку эти показатели необходимы для парных сравнений с аналогичными им показателями №2, №5, №7, характеризующими малый бизнес региона.

Анализ показателей, представленных в таблице 1, позволил выделить особую роль двух основных показателей: коэффициента уровня налогообложения (К) и коэффициент уровня налогообложения малого и среднего бизнеса (Кмсб). Сравнение этих показателей позволит характеризовать степень влияния региональной налоговой политики на развитие малого бизнеса в регионе и таким образом экономическую и бюджетно-налоговую эффективность. Показатели структуры налоговых доходов являются дополнительными к показателям К и Кмсб, т.к. больше показывают бюджетно-налоговую эффективность от применения региональной системы налогообложения малого предпринимательства.

Заметим, что для комплексной оценки функционирования системы налогообложения малого бизнеса необходимо использовать все эти показатели в совокупности, т. к. отдельно взятый из них характеризует лишь определенные факторы, влияющие на состояние налоговой системы, и не дает совокупной оценки. Однако, мы считаем, что данная совокупность показателей может быть дополнена другими показателями при возникновении новых задач оценки эффективности функционирования налоговых систем и не является окончательной.

Список литературы

1. Дианов, Д. В. Статистика финансов и кредита: учебник [Текст] / Д. В. Дианов, Е. А. Радугина, Е. Н. Степанян; под ред. Д. В. Дианова. – М. : КНОРУС, 2011.
2. Елисеева, И. И. Статистика: учебник [Текст] / под ред. И. И. Елисеевой. – М. : Высшее образование, 2006.
3. Назаров, М. Г. Статистика финансов: учебник [Текст] / под ред. М. Г. Назарова. – М. : Омега-Л, 2008.
4. Фишер, О.В. Оценка эффективности налогового стимулирования инновационной деятельности в России [Текст] / О.В. Фишер, Л.В. Перекрестова, Т.П. Ломакина, М.Ш. Иризепова // Налоги и налогообложение. – 2014. – № 2(103). – С.156-173. doi: 10.7256/1812-8688.2014.2.11120.

ЭВОЛЮЦИЯ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ

Полушкина Т.М.

проф. кафедры «Государственное и муниципальное управление»
ФГБОУ ВПО МГУ им. Н.П. Огарева,
д.э.н.,
Россия, г. Саранск

В статье рассматривается роль государства в периоды становления и дальнейшего развития экономических отношений. Анализируются обстоятельства, повлиявшие на эволюционное изменение экономических функций государства в тот или иной исторический про-

межуток времени. Сделан вывод о том, что существует причинно-следственная связь – изменения в материальном производстве (увеличение его объемов и усложнение экономических связей), усиление человеческого фактора в его развитии приводят к усилению государственного вмешательства в экономику.

Ключевые слова: функции государства, общественные институты, экономические отношения, гражданское общество, национальное производство, глобализация.

Как особая общественная подсистема государство возникло для выполнения определенных функций. Как известно, в ходе эволюции по мере усложнения общества возникали, развивались, закреплялись различные подсистемы (язык, мораль, культура и пр.) и их институты. Очевидно, что на каком-то этапе эволюции (в период возникновения частной собственности и классов) у некоторых сообществ людей выделился и укрепился институт государства, располагающий средствами законного принуждения в отношении населения, проживающего на его территории.

Возникновение государства, таким образом, как, впрочем, любого другого общественного института, – это одновременно результат сознательной целенаправленной деятельности людей и итог процессов самоорганизации в эволюции общества, что дает возможность закрепить законодательно нормы взаимоотношений граждан, которые становятся обязательными для исполнения и поддерживаются силовыми структурами общества. Постепенно формируется система государственного принуждения, где регулятором взаимоотношения людей являются уже не обряды и обычаи, а право. Первые государства обеспечивали не только внутренний порядок, выполняя нормотворческую, координирующую и контролирующую функции, но и взаимодействие с внешним миром [3, с. 20–21].

Отметим один существенный момент, касающийся эволюции роли государства в экономике. Сложное всегда связано с субординацией уровней, иерархическим принципом построения. Это, безусловно, относится к обществу в рамках отдельно взятого государства. Экономика, оставаясь на протяжении всей истории человечества материальной основой жизнедеятельности общества, тем не менее не всегда, как считают многие исследователи, стояла на вершине иерархии его подсистем. К примеру, во времена античности и феодализма все стороны жизнедеятельности людей были пронизаны государственным или политическим началом, более того, социальная, экономическая, политическая сферы были практически слиты в единое целое. Роль государства в экономике ограничивалась статусом института политической власти как выразителя интересов господствующего в экономическом отношении класса. К. Поланьи об этом говорит следующее: «ни при родовом, ни при феодальном, ни при меркантилистическом хозяйственном строе независимая экономическая система попросту не существовала. Общество XIX в., в котором экономическая деятельность была впервые обособлена и увязана с явно выраженными экономическими мотивами, стало по существу исключением» [7, с. 13]. «Как правило, экономическая система оказывалась включенной в более широкую социальную систему...» [7, с. 10]. Отзвуки этого явления можно найти и в современном мире.

«Во многих экономически слаборазвитых странах действуют традиционные, или основанные на обычаях экономические системы... Наследственность и касты диктуют экономические роли индивидов...» [6, с. 48].

В разные исторические периоды та или иная подсистема общества, находясь на вершине общественной иерархии, стремилась отождествить себя с обществом в целом. «На определенном этапе эволюции общества... политическая система имела приоритет и отождествляла себя со всем обществом. В дальнейшем приходит черед функционального приоритета системы хозяйства, которая отождествляет себя с обществом» [8, с. 11]. Подводя итоги, можно сделать следующий вывод: общество, являясь нелинейной системой обладает интегрирующим системообразующим фактором. Причем в разных системах роль этого фактора могут играть неодинаковые подсистемы, в том числе не всегда экономическая сфера [2, с. 101].

К середине XVII в. «вершителями судеб» в экономике становятся рынок и свобода выбора. Последняя нуждалась в законодательной защите прав частной собственности и самостоятельности принятия решений. С середины XVII в. до середины XIX в. экономическая роль государства сводилась в основном к охране этих первичных прав: обеспечению безопасности граждан, сохранности их имущества, созданию необходимой правовой базы для взаимоотношений хозяйствующих субъектов, контролю за выполнением контрактов. Рыночно-капиталистическое хозяйство уже могло воспроизводиться не только и не столько посредством силы и открытого вмешательства государства, сколько за счет господствующей системы экономических отношений. Отсюда тезисы государства – «ночной сторож частной собственности» или «laissez-faire (свобода действий) плюс констебль».

Идеи экономического либерализма в рыночной экономике впервые наиболее полно обосновал А. Смит в «Исследовании о природе и причинах богатства народов». Согласно его учению идея «естественного порядка» вытекает из самой природы человека, рынок ведом к экономической эффективности как бы невидимой рукой, направляемой эгоистическими действиями людей на общественно полезный путь. Одна из центральных идей учения А. Смита заключалась в том, что экономика будет функционировать эффективнее, если исключить ее регулирование государством, для которого лучший вариант – это придерживаться политики ничем не ограниченного рыночного механизма (*laissez-faire*, фр., полностью *laissez-faire, laissez passer*). Последователей А. Смита относят к так называемой классической школе, связанной с именами Д. Рикардо, Ж. Б. Сэя, Д. Милля, А. Маршалла [2, с. 214–251]. Причем классические воззрения на роль государства в экономике не являются достоянием истории. Идеи современных неоклассиков (монетаризм, теория рациональных ожиданий) также исходят из классических представлений.

Происходит смена центра притяжения – своеобразного «аттрактора» эволюции общества – смена лидера в иерархии общественных подсистем. На ее вершине оказывается экономика. «Капитализм немыслим без активного пособничества общества... Ибо необходимо, чтобы в известном роде все общество более или менее сознательно приняло его ценности... Капитализм торжествует

лишь тогда, когда идентифицирует себя с государством, когда сам становится государством» [1, с. 68–69]. Или: «...все человеческое общество постепенно превратилось в придаток экономической системы» [7, с. 17].

В целом на уровне общественной системы также происходят процессы самоструктурирования: наиболее динамичная подсистема – экономика быстро перестраивала общественную систему в соответствии со своими целевыми ориентирами. Постепенно с распространением рыночных механизмов практически на все общественные отношения, главенство экономики закреплялось соответствующей системой институтов, как неформальных, так и формальных, т.е. на уровне законодательства. В XIX в. была создана система буржуазного права, выражающая прежде всего и интересы господствующего класса.

Отметим ряд существенных обстоятельств, повлиявших на дальнейшее изменение экономических функций государства в этот исторический промежуток времени. Первое – это становление гражданского общества, благодаря чему во многом в конце XIX в. в наиболее развитых странах все более отчетливо стали высказываться идеи о необходимости создания государства, не только осуществляющего охрану правопорядка, но и проводящего политику в интересах всех членов общества [5, с. 30].

Второе – национальное производство достигло невиданных масштабов. Конец века ознаменовался скачком в научно-техническом развитии и появлением ряда новых отраслей, углублением в общественном разделении труда. Данные обстоятельства порождали потребность в координации, в поддержании пропорций на макроуровне, в антициклическом регулировании.

Третье – на рынке сформировались монопольные структуры, возникла потребность в антимонопольном регулировании. Экономисты США вообще связывают начало государственного регулирования в своей стране с серией антимонопольных законов конца XIX в.

Четвертое – усиление государственного регулирования диктовалось также целями подготовки к войнам, поддержанием обороноспособности. Разрабатывалась целая система мер, включающая принудительное картелирование (Германия), протекционизм (Япония). Формировались военно-промышленные комплексы (ВПК), тесно связанные с правительствами. Не случайно своим происхождением термин «ВПК» обязан президенту США Д. Эйзенхауэру.

Наконец, последнее обстоятельство – в мире происходят значительные социальные потрясения: Октябрьская революция 1917 г., Великая депрессия 1929–1933 гг., распад после Второй мировой войны империй, созданных европейскими государствами. Все это побуждает государства уже как институты макроэкономического регулирования начать активное вмешательство (естественно в интересах господствующих классов) в регулирование экономики. В этот период государство принимает активное участие в развитии ключевых отраслей промышленности, создании экономической и социальной инфраструктуры. Наряду с бюджетно-налоговой, для регулирования макроэкономических пропорций широко используется денежно-кредитная политика, направленная на стимулирование капиталовложений, решение социальных проблем.

К этому этапу можно отнести настоящий переворот в классических воз-

зрениях на рыночную экономику, обусловленный опубликованной в 1936 г. «Общей теорией занятости, процента и денег» Дж. Кейнса [4], с именем которого связано рождение нового направления экономической мысли – кейнсианства. Дж. Кейнс, а вслед за ним и другие представители этой школы отказались от рассмотрения рынка как идеального саморегулирующегося механизма, ибо он не может обеспечить «эффективный спрос». В соответствии с этим была доказана необходимость государственной политики как средства, способного выводить экономику из кризисного состояния. Отсюда следуют выводы: государству надлежит выполнять функцию «встроенного стабилизатора», ликвидируя (или сглаживая) неустойчивость как экономическую, так и социальную.

Отметим еще один факт: большое влияние на западную экономическую мысль этого времени в вопросах о месте и роли государства в экономике, особенно на некейнсианство и институционализм оказал марксизм [9, с. 50–51]. Считая государственную власть экономической силой, марксизм раскрыл способность государства воздействовать на экономику, помогая или препятствуя ее развитию. На основе этих идей формировались влиятельные политические партии и общественные движения, выстраивалась государственная идеология многих стран мира, в том числе СССР. В Китае упрощенная версия марксизма выполняет эту функцию и сегодня.

Постепенное расширение экономических функций государства (периоды Первой мировой войны, Великой депрессии, Второй мировой войны) в дальнейшем подготовило необходимую материальную почву для следующего этапа в развитии роли государства в экономике – социального государства (вторая половина XX в.). Была сформулирована новая концепция – ответственности правительства за благосостояние нации, значительная и постоянно растущая часть ответственности за обеспечение достойного уровня жизни людей перешла к государству. Кроме того, было призвано стать своеобразным бастионом на пути различного рода социалистических идей.

Несмотря на то, что термин «социальное государство», обычно определяемый как социальное правовое государство, в котором гарантирована возможность осуществления личной свободы с помощью государственно-правового регулирования, перераспределения и контроля над общественным богатством и социальным влиянием имущих, появился в программных документах многих политических партий, а также конституциях трех государств Западной Европы (ФРГ – 1949 г., Франции – 1958 г., Испании – 1978 г.) только в середине XX в., первые рассуждения о государстве всеобщего благоденствия (Welfare State) относятся к началу XIX в. Уже к этому времени возрастание роли собственно социальных функций государства стало настолько очевидным, что теории его социальной сущности (утописты) и социальных регуляторов развития государственности (К. Маркс) оказались эвристически недостаточными, появилась необходимость в фиксации возникшего нового качества государства и в его социальной атрибутике. Такой фиксацией стало понятие «социальное государство», введенное в науку в 1850 г. Лоренцом фон Штайном [11, с. 286–288]. Он отмечал, что государство обязано поддерживать абсолютное равенство в правах для всех различных общественных классов, для отдельной самоопределяющей-

ся личности посредством своей власти.

К создателям же собственно концепции социального государства, а также модели социального рыночного хозяйства мы с полным основанием можем отнести шведского экономиста и государственного деятеля Г. Мюрдаля, немецких экономистов В. Ойкена, А. Мюллера-Армака, Л. Эдхарда, считавших, что социальный порядок должен быть первичным по отношению к экономическому, что в свою очередь может быть достигнуто определенными методами влияния государства на экономику; например целенаправленным проведением политики, ориентированной на рост экономики и не ограничивающей экономическую свободу, обеспечением полной занятости, установлением порядка конкуренции, свободы внешней торговли, обеспечением стабильности государственного бюджета и пр. [10, с. 570–572]. В центре внимания сторонников теории социального государства всегда находится человек, обладающий неотъемлемыми фундаментальными правами, прежде всего правом на человеческое достоинство и свободное развитие личности в условиях рыночной системы. Отметим, что данные умозаключения носят для нас весьма важный характер с точки зрения проведения дальнейшего исследования.

Государство всеобщего благоденствия, ассоциируемое с «большим правительством», включает целый комплекс институтов, призванных осуществлять вмешательство в социальную и экономическую жизнь ради обеспечения полной занятости населения, достойной заработной платы, стабильных цен, высокого качества жизни, а итоге – социального согласия в обществе [10, с. 570–572]. Составной частью деятельности такого государства являются разработка и реализация широкого комплекса социальных программ, направленных на оказание помощи группам населения с низкими доходами. Одна из главных целей государств на этом этапе развития их роли в экономике – расширение демократии, предоставление членам общества не только юридических, политических, но также социальных прав путем справедливого перераспределения доходов. Государство стало рассматриваться как надежный гарант обеспечения социальной справедливости и один из факторов общественного согласия. Это заложило основу для превращения государства из орудия господства одного класса в средство достижения общественного компромисса, смягчения и снятия социальных противоречий, что соответственно нашло отражение в экономических функциях государства.

Согласно идеологии государства всеобщего благосостояния в индустриально развитых странах уже достигнуто всеобщее благоденствие, социальная политика позволила стабилизировать общество, остальные страны рано или поздно также должны встать на этот путь. Однако данный этап закончился уже в середине 1970-х гг., когда разразился очередной мировой экономический кризис (1974–1975 гг.), показавший ошибочность ряда положений теории, и привел к ее пересмотру. В 1980-х гг. усилилось недовольство государством всеобщего благоденствия, многие утверждали, что оно приводит к социальному иждивенчеству, к падению эффективности экономики («дырявое ведро» А. Оукена) [10, с. 570–572], к риску утраты политических свобод, что стимулировало очеред-

ное неоконсервативное наступление.

Действительно, государство взяло на себя функции регулирования важнейших экономических и социальных процессов, это неизбежно развивало тенденцию к централизации власти, которая в свою очередь входила в противоречие с принципом рассредоточения и способствовала постепенному стиранию граней между государством и гражданским обществом и разрушению последнего.

В итоге во второй половине 1970-х и в 1980-е гг. во многих развитых странах Запада формируются противоположные тенденции. В условиях чрезмерного расширения роли государства в экономической и социальной сферах выявилась его «перегрузка», что, по мнению многих исследователей, стало отрицательно сказываться на эффективности функционирования всего механизма государственного регулирования. Кроме того, непомерно возросшие социальные программы со временем превратились в фактор, по сути подрывающий личную инициативу и предприимчивость людей. Государство в его экономических функциях снова стало перед выбором: равенство или эффективность. Выбор был сделан в пользу последней, начался переход от политики социального государства к политике эффективного государства.

Ради возрождения истинных ценностей (индивидуальной свободы, ограниченного правительства, свободного рынка), считают приверженцы эффективного государства, необходимо вернуться к здоровому гражданскому обществу, описанному Т. Пейном и А. Де Токвилем, возродив при этом все его функции, узурпированные государством. Собственно об этом же еще в 1950-е гг. писал Р. Нисбет, обеспокоенный растущим противоречием между усиливающейся центральной властью государства и ослабленными им институтами гражданского общества [10, с. 572–575].

Сторонники общества всеобщего благосостояния все чаще исходят из принципа «помоги себе сам» сострадательного консерватизма М. Оласки. Особое внимание акцентируется не только на личной свободе, но и личной ответственности гражданина за свою собственную жизнь. Доказывается, что больший эффект достигается, когда деньги тратят сами граждане, а не государство. Оно должно выступать не как источник экономического роста, а как партнер, катализатор и помощник – в этом заключается главный смысл «эффективного государства».

Обобщая сказанное, отметим следующее: на всех этапах эволюции четко прослеживается причинно-следственная связь – изменения в материальном производстве (увеличение его объемов и усложнение экономических связей), усиление человеческого фактора в его развитии приводят к усилению государственного вмешательства в экономику. Единственный этап, который несколько выпадает из общего контекста – это политика общества всеобщего благосостояния. Причем уменьшение государственного влияния на экономическое развитие, стремление переложить часть функций, которые недавно выполняло государство, на других экономических субъектов трудно объяснить с позиции тех изменений, которые произошли в последнее время в системе материального производства. Напротив, они свидетельствуют о необходимости усиления госу-

дарственного регулирования экономики. Однако выводы подчас делаются совершенно противоположные, что заставляет говорить о наличии в современном мире иных, нежели изменения в материальном производстве, причинах эволюции экономических функций государства. Эти изменения, как видится, во многом связаны с разрушением институтов гражданского общества. Причина этого процесса связана с глобализацией мировой экономической системы.

В последнее время мы стали свидетелями уникального сочетания грандиозных по масштабам явлений и процессов, каждый из которых в отдельности можно было бы назвать эпохальным с точки зрения его последствий для всего мирового сообщества. Особенность современного этапа состоит не только в том, что постиндустриальная эпоха сменяется информационной, но и в том, что процесс изменений затронул, наряду с экономической, политическую, социокультурную и духовную сферы. Наиболее очевидное проявление этих процессов – глобализация как объективный процесс сближения, интернационализации, взаимозависимости во всех сферах жизни стран и народов планеты.

Мы пока еще не можем окончательно оценить итоги глобализации, ее влияния на мировые социально-экономические процессы. Пока с полной уверенностью можно говорить лишь о нарастающей динамике и все большей непредсказуемости глобальной мировой экономики. Современные экономисты не только не успевают обобщать изменения и профессионально реагировать на них, гибко адаптироваться к быстро меняющимся условиям, но нередко оказываются не в состоянии даже осмысливать их. Выход капитала за национальные рамки и функционирование его в мировом масштабе, пренебрежение национальными границами ведут к тому, что государство как средство достижения общественного компромисса внутри страны постепенно разрушается. Соответственно меняются и его экономические функции.

Снижается роль любой правительственной стратегии социально-экономического развития страны. Государство не может сохранять за собой прежний контроль за многими направлениями ее социально-экономического и политического развития. Противоречие, которое возникло между деятельностью правительства, обремененного необходимостью обеспечивать традиционные функции, и интересами представителей крупного международного бизнеса, сконцентрировавшего огромные финансовые активы и рассматривающего регулируемую роль государства как препятствие для успешного ведения дел, стало практически всеобщим. Кроме того, определенной преградой на пути к устойчивому глобальному развитию являются неизбежные различия в мышлении государств и наций. На это обращал внимание еще Гете, который писал, что не может быть и речи о единомыслии наций, все они должны понимать друг друга.

Таким образом, «баланс интересов», который был достигнут благодаря созданию институтов гражданского общества внутри отдельных стран и в связи с чем государства большинства стран превратились в социальные, сегодня вследствие глобализации существенно подорван, что в итоге явилось одной из главных причин замены ориентации на общественное благополучие ориентацией на индивидуальную ответственность.

Глобализация экономической жизни существенным образом усилила позиции мирового капитала, чему не способно противостоять даже самое сильное государство. В этом смысле изменение его экономических функций представляется величиной, зависящей от значительно большего количества переменных, а не только от изменений в системе материального производства, прежде всего в области мировой политики и экономики.

Список литературы

- 1 Бродель Ф. Динамика капитализма / Ф. Бродель. – Смоленск: Полиграмма, 1993. – 124 с.
- 2 Гамаюнов С. От истории синергетики к синергетике истории / С. Гамаюнов // Обществ. науки и современность. – 1994. – № 2. – С. 101.
- 3 Государственное регулирование рыночной экономики: учеб. пособие / [И. И. Столяров, И. И. Мысляев, О. В. Катихин и др.]. – М.: Дело, 2002. – 280 с.
- 4 Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 480 с.
- 5 Кормишкина Л. А. Макроэкономика (экономическая политика) для статистов: учеб. пособие / Л. А. Кормишкина. – 2-е изд. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2008. – 248 с.
- 6 Макконел К. Р. Экономикс / К. Р. Макконел, С. Л. Брю. – М.; Л.: Республика, 1995. – Т. 1. – 400 с.; Т.2. – 400 с.
- 7 Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары : труд, земля и деньги / К. Поланьи // THESIS. Весна. 1993. – Т. 1, вып. 2. – С. 10 – 17.
- 8 Посконина О. В. Общественно-политическая теория Н. Лукаса: методологический аспект / О. В. Посконина. – Ижевск, 1997. – 181 с.
- 9 Сажина М. А. Научные основы экономической политики государства: учеб. пособие / М. А. Сажина. – М.: Норма, 2001. – 224 с.
- 10 Социально-экономические модели в современном мире и путь России / Междунар. ассоц. академ. наук РАН. – М.: Экономика, 2005. – 911 с.
- 11 Чичканов А. В. Социальная функция государства и механизм ее реализации: теоретико-социологический аспект А. В. Чичканов. – М.: Экономика, 2007. – 399 с.

Опубликовано при поддержке гранта РГНФ 14-12-13025 «Инструменты преодоления угроз развитию сельского хозяйства региона в условиях членства России в ВТО»

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЛОЯЛЬНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Понявина М.Б.

доцент кафедры «Маркетинг и коммерции» МЭСИ,
канд. экон. наук,
Россия, г. Москва

В статье подробно рассматриваются особенности удержания торговыми предприятиями лояльных клиентов и предложена технология превращения потенциальных потребителей в группу лояльных клиентов. Факт наличия у компании лояльных клиентов представляется крайне важным для компаний, обеспечивая ей ряд преимуществ, в том числе тот факт, что лояльный потребитель менее чувствителен к изменению цен, действиям конкурентов.

Ключевые слова: лояльность, конкуренция, привлечение и удержание клиентов, лояльные клиенты.

Современная ситуация острой конкурентной борьбы за внимание и доверие потребителей вынуждает руководство компаний постоянно учитывать особенности взаимоотношений с уже имеющимися и потенциальными клиентами. Ключевая задача, которая сегодня стоит перед большинством предприятий, сводится к удержанию первой категории потребителей, т.е. лояльных клиентов.

Анализируя взаимоотношения предприятия с клиентами, очевидным видится тот факт, что долгосрочные отношения являются на порядок более выгодными, т.к. гарантируют регулярные закупки, требуют меньших затрат на одного покупателя а благодаря рекомендациям постоянных клиентов являются одним из наиболее эффективных способов привлечения новых клиентов.

В сложившейся ситуации руководство российских предприятий стало также обращать внимание на такой показатель, как «лояльность покупателей». Тем не менее, к настоящему времени российские компании испытывают определенные затруднения в установлении партнерских взаимоотношений с клиентами. Был проведен анализ внедрения программ лояльности в российские предприятия. Он показал, что регулярная оценка уровня удовлетворенности проводится лишь в 26% компаний, и в 42% компаний не могут оценить уровень эффективности данной программы[1]. Из-за того, что организации не уделяют должного внимания проблеме удовлетворенности своих потребителей, они теряют большинство из них. В связи с этим происходит сокращение темпов роста продаж и как результат снижается прибыль.

В результате проведенного исследования данного понятия, автор пришел к выводу, что логичным представляется выделение нескольких видов «лояльности покупателей».

Первый самый очевидный вид лояльности можно условно назвать «истинная лояльность», когда подразумевается, что потребитель полностью удовлетворен данной маркой и приобретает только ее. Такой сегмент можно считать самым надежным для компании, где потребители не учитывают предложения конкурирующих компаний.

Следующий вид – «ложная лояльность». В эту группу попадают потребители, которые приобретают товары компании не из-за удовлетворенности маркой или какой-то эмоциональной приверженности. Напротив данный сегмент приобретает данную марку из-за ценовых преимуществ, предлагаемых данной маркой, а также в виду невозможности покупки марки постоянного пользования, неосведомленностью о других предложениях на рынке. Представители данного сегмента не лояльны к марке, и при любом изменении будут готовы сменить торговую марку.

Последний вид – «латентная лояльность»: покупатель высоко оценивает предлагаемую марку, часто не имея опыта пользования, а лишь ориентируясь

на имидж, но не приобретает ее по различным причинам. Например, высокая стоимость, отсутствие возможности покупки и др.

Очевидным представляется тот факт, что сегмент, обладающий истинной покупательской лояльностью, должен представлять повышенный интерес для руководства компании.

Покупательская лояльность – это тип поведения покупателей, строящийся на функциональных и эмоциональных выгодах, получаемых при установлении взаимоотношений с торговым предприятием, который выражается в приверженности к нему [3].

Цель предприятия – сформировать долгосрочные отношения с наиболее привлекательным для него сегментом потребителей. Условием таких отношений является постоянное и неоднократное взаимодействие сторон. При этом каждая сторона имеет некоторые обязательства друг перед другом, которые основываются на доверии. Формирование лояльности напрямую зависит от качества торговой услуги. Для клиента важно, чтобы товар обладал необходимыми для него свойствами. Следовательно, совокупность свойств, присущих торговой услуге и способных выделить ее из всего предлагаемого ассортимента формируют способность удовлетворять ту или потребность покупателя. Торговая марка в данном случае является совокупностью полезных свойств для покупателя, что и делает торговую услугу товаром.

Можно выделить факторы, наиболее существенно влияющие на лояльность покупателей.

В первую очередь, следует отметить месторасположение торговой точки. Здесь следует учитывать, как близость расположения к месту осуществления покупок клиента, так и хорошее транспортное сообщение, наличие автомобильной парковки.

Далее необходимо учитывать, широту и глубину торгового ассортимента. Важно прийти к компромиссу количества наименований в линейке товаров, чтобы с одной стороны, обеспечить потребителя широким выбором, а с другой – не оттолкнуть его, предложив слишком большой выбор.

Третий фактор – обстановка, атмосфера в торговой точке. Здесь правильно придерживаться известных правил мерчандайзинга, постоянно совершенствуя выкладку товаров, делая ее удобной для потребителей.

Немаловажным представляются также дополнительные услуги торговой точки, к которым можно отнести, к примеру, нарезку, упаковку, доставку товаров.

Пятое – это внешний вид торговой точки, что часто формирует первое впечатление о магазине: витрины, вход, ухоженность прилегающей территории.

Шестой фактор – компетентность персонала. Естественно, это уровень обслуживания, понимания клиентов, внешний вид сотрудников, их приветливость и доброжелательность.

Предпоследний, восьмой фактор, подразумевает под собой навигацию. Охват торгового пространства, наличие указателей, с помощью которых покупатель может без труда найти интересующий его товар.

И последний, но не по своей значимости, девятый фактор – это безопасность. Клиент должен чувствовать себя в безопасности, находясь на предприятии, этому способствует не только наличие охраны, но и видео камеры, охраняемые стоянки.

Таким образом, подытоживая все изложенное выше, представляется возможным сделать вывод о том, что лояльность клиентов очень важна для компании, и обеспечивает ей множество преимуществ. Лояльный потребитель менее чувствителен к действиям конкурентов, т.е. такого клиента не так легко переориентировать на другого производителя. Он так же может рекомендовать данную компанию своим родственникам/коллегам/друзьям, что обеспечит приток новых, позитивно настроенных клиентов. Следовательно, компаниям необходимо сконцентрировать свои усилия на поддержании лояльности потребителей.

Список литературы

1. Журнал правовых и экономических исследований, г. Гатчина, 2013, №1: 172-176.
2. Пикалова М. Эффективность вложения в маркетинг [Электронный ресурс] / Пикалова М. – Режим доступа: http://old.e-xecutive.ru/publications/ratings/article_2514/
3. Цысарь А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления / Маркетинг и маркетинговые исследования, 2013, № 5. С. 55-61.

СИСТЕМА БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЁТОВ В РОССИИ

Рубцова Д.С.

студентка 4 курса

Волгоградского государственного технического университета,
Россия, г. Волгоград

Полуюфта Л.В.

аспирант Волгоградского государственного технического университета,
Россия, г. Волгоград

В современных условиях деньги являются неотъемлемым атрибутом хозяйственной жизни. Поэтому все сделки, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами. Денежные расчеты могут принимать как наличную, так и безналичную форму. Организация денежных расчетов с использованием безналичных денег гораздо предпочтительнее платежей наличными деньгами, поскольку достигается значительная экономия на издержках обращения. Широкому применению безналичных расчетов способствует разветвленная сеть банков, а также заинтересованность государства в их развитии, как по причине экономии, так и с целью изучения и регулирования макроэкономических процессов.

Ключевые слова: безналичный расчет, деньги, денежные расчёты, банки.

Безналичные расчеты представляют собой денежные расчеты путем записей по счетам в банках, когда деньги списываются со счета плательщика и

зачисляются на счет получателя. Безналичные расчеты в хозяйстве организованы по определенной системе, под которой понимается совокупность принципов организации безналичных расчетов, требований, предъявляемых к их организации, определенных конкретными условиями хозяйствования, а также форм и способов расчетов и связанного с ними документооборота. Безналичные расчеты – главная составляющая (90%) всех денежных расчетов – являются жизненно важным элементом рыночной экономики [2].

С каждым годом в России растет процент безналичных сделок. Конечно, Российская Федерация еще далеки по этому показателю от Европы, но все, же показатели растут, принимаются новые законы, и пластиковые карты все активнее входят в современную жизнь российского общества. Ведущие аналитики страны провели исследование, которое выявило, в каких городах России ситуация с безналичным расчетом обстоит лучше всего.

Система безналичных расчётов в РФ постоянно развивается, в таблице представлены показатели деятельности платежных систем в России.

Таблица

Показатели деятельности платежных систем в России [2]

Название платежной системы	Количество эмитированных карт на 01.01.2013	Количество клиентов на 01.01.2013	Объем операций за первое полугодие 2013, в %
Visa	68 090	51 579	60,36
MasterCard	56 348	46 307	25,53
Золотая Корона	7 669	6 629	3,96
ОПС	3 699	3 220	5,57
STB Card	3 486	2 828	0,74
Union Card	1 509	1 404	1,23
Другие	3 599	3 224	2,60

Исследование проводилось в 180 российских городах и показало, где находится наибольшая доля компаний, позволяющих оплатить свои товары и услуги, не прибегая к использованию наличных денег. Как ни странно, но ни в Москва, ни Санкт-Петербург не вошли даже в первую десятку, а на первых позициях расположились довольно неожиданные города [1].

Исследования показали, что в каждом четвертом магазине можно расплатиться, используя пластиковую карту. Кроме него, в первую пятерку попали Воронеж, Ижевск, Архангельск и Нижневатовск. В какой-то степени теперь эти города можно считать самыми продвинутыми в России. Москва заняла двенадцатую позицию, а Санкт-Петербург можно найти лишь на семнадцатой. Конечно, такие результаты объясняются тем, что и предприятий в этих городах больше, но все же, результаты для многих стали неожиданными.

Эксперты объясняют такое положение дел еще и тем, что в городах, расположенных на севере зарплаты намного выше, а значит, выплачивать их наличными может быть достаточно сложно. Именно поэтому прогресс там движется семимильными шагами, банки, активно лоббируют развитие, чтобы жителям приходилось меньше использовать наличность.

Что интересно, большинство компаний, принимающих к оплате пластиковые карты, работает в сфере продажи женской одежды. Кроме того, безналичные платежи пользуются большой популярностью в аптеках, обувных магазинах и салонах сотовой связи.

Самой популярной платежной системой в России предсказуемо остается VISA, на ее долю приходится 150 тысяч организаций. Немного отстает MasterCard – ее карты принимают в 134 тысячах организаций [4]. Безналичные расчеты в РФ осуществляются через платежную систему Банка России и частные платежные системы. Значимой в платежной системе РФ является платежная система Банка России, которая обеспечивает осуществление расчетов по платежам в рублях с использованием средств, хранящихся на счетах в Банке России. Банк России разработал стратегию развития платежной системы страны. Мероприятия по ее реализации включают создание системы расчетов в режиме реального времени, развитие негосударственных расчетных и клиринговых систем; создание условий для внедрения расчетов пластиковыми карточками. Для выполнения этих задач Банк России осуществляет целенаправленную деятельность по расширению использования электронных расчетов, что дает определенные результаты.

По данным 2013 года лидером среди банков по количеству пластиковых карт в обращении является Сбербанк, который выпустил в обращение 51 389 920 карт. Второе место занимает ВТБ24, однако объем эмиссии ВТБ24 ниже объемов эмиссии Сбербанка более чем в 7 раз. В число лидеров по обращению входят такие крупнейшие банки, как Альфа-Банк, Русский Стандарт, Уралсиб, Росбанк и т.д. [3].

Тем не менее, Россия все еще сильно уступает Европе по объемам безналичных платежей. Доля наличности в российской экономике почти в три раза выше, чем в европейской. Правительство активно разрабатывается законы, которые могли бы способствовать увеличению количества сделок без использования наличности. Уже предстоящим летом Минфин выпустил проект, согласно которому, все сделки на сумму выше 600 тысяч рублей должны проводить только безналичным путем с 1 января 2013 года.

Российские власти уже несколько лет не могут определиться: стоит ли давать «зеленый свет» «безналу», постепенно ограничивая наличные платежи, или подождать, пока разовьется инфраструктура и механизмы обеспечения безопасности. Однако, скорее всего, за это время рынок безналичных платежей отрегулируется без вмешательства властей.

Одной из проблем внедрения пластиковых карт в платежный оборот является их высокая стоимость, тем не менее банки идут на эти затраты, причем за счет собственных средств. Получается, что банки реализовывают политику государства, направленную на снижение оборота наличности, за счет собственных средств. Поэтому, необходимо создать благоприятные экономические условия банкам по внедрению пластиковых карт, для чего, к примеру, ввести налоговые льготы, закрепив их на законодательном уровне.

Теоретически переход на безналичный расчет выгоден всем: и клиентам, и компаниям, и кредитным организациям, и государству. По данным Европей-

ского центрального банка, безналичный платеж обходится дешевле наличного примерно в два раза, а при должном уровне контроля за операциями он еще и безопаснее. «Наличные неудобны для всех, но по разным причинам, – считает председатель Совета Ассоциации «Электронные деньги».

Список литературы

1. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. 4-е изд. перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика. 2011.
2. Иода, Е.В., Унанян, И.Р. Основы организации деятельности коммерческого банка. - Тамбов: ТГТУ, 2009.
3. Российская версия официального сайта платежной системы Visa - [Электронный ресурс]. - www.visa.com.ru.
4. Сайт платежной системы MasterCard [Электронный ресурс]. - www.mastercard.com.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Рухляда Н.О.

доцент кафедры «Финансы и денежное обращение»
ФГАОУ ВО Санкт-Петербургский политехнический университет,
канд. экон. наук,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются особенности управленческого учета и основные принципы его применения на предприятии малого бизнеса. Целью публикации является обоснование необходимости организации управленческого учета на малом предприятии для эффективного управления его деятельностью.

Ключевые слова: малое предприятие, систематический учет, управленческий цикл, бюджет, себестоимость, учет затрат, контроль.

Роль управления предприятием постоянно возрастает на современном этапе развития российской экономики. Причиной этого является то, что с эффективным управлением производственной деятельностью неразрывно связана стабильная деятельность любого предприятия, а особенно малого, и это в конечном итоге воздействует на социально-экономическую среду, уменьшая количество безработных и снимая посредством этого социальную напряжённость в обществе.

Эффективность управления производственной деятельностью на предприятии, повышение производительности труда, улучшение качества выпускаемой продукции (услуг), повышение конкурентоспособности напрямую зависят от проводимого на предприятии управленческого учёта и анализа, так как он является связующим звеном между процессами, происходящими внутри организации и процессом управления [5, с. 21].

Одно из наиболее удачных определений управленческому учету дает российский ученый Кондраков Н.П. По его мнению, управленческий учет – это

установленная руководством организации экономическая система, включающая в себя учет, анализ, контроль, планирование, регулирование и прогнозирование расходов и доходов предприятия, оценку результатов производственно-хозяйственной деятельности в разрезе, необходимом для управления объектами внутри организации и принятия на этой основе своевременных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов ее деятельности [6, с. 214].

Таким образом, можно подчеркнуть, что ведение управленческого учета является важным аспектом в деятельности предприятия, и малые предприятия не являются здесь исключением. Малое предпринимательство функционирует в среде рыночной неопределённости и риска. В этих условиях успешная деятельность субъекта малого предпринимательства в общем и целом зависит от достижения поставленных перед ним целей, от следования принятым установкам и намеченным ориентирам, от его устойчивости с финансово-экономической и правовой точек зрения, а также от устойчивости его положения среди конкурентов на рынке. Обеспечение выполнения перечисленных требований и является задачей управления предприятием и ведения грамотного управленческого учета на нем.

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24.04.2007 года численность любого малого предприятия составляет максимум сто человек [1, с. 3].

Среди принципов, применяемых при реализации функций управленческого учета на любом предприятии, в том числе и малом, есть следующие: комплексность (управленческий учет предполагает учет, планирование, контроль, анализ и регулирование), достоверность (применяемая информация правдива и обоснована) и полезность (обоснованность введения управленческого учёта, экономические выгоды от его внедрения должны намного превосходить затраты). Также к принципам относятся релевантность (адекватность и своевременность предоставляемой информации с большим разбросом вариантов) и прогнозирование (анализ всей имеющейся информации для прогноза дальнейшего развития экономической ситуации на предприятии) [3, с. 2].

Как показывает опыт, основные неудачи малых фирм в основном вызваны менеджерской неопытностью или профессиональной некомпетентностью собственников малых предприятий. В этом отношении довольно интересны результаты исследования, проведенные Ресурсным центром малого предпринимательства в рамках проекта технического содействия Европейского Союза экономическим преобразованиям в Российской Федерации (программа Тасис). В ходе проведенных исследований было выявлено, что в процессе формирования у предприятий рыночно ориентированного поведения у них меняется отношение к задачам управления. Происходит понимание необходимости изменений и осознание неудовлетворительности имеющегося арсенала средств управленческой деятельности. Так, 76% руководителей предприятий испытывают затруднения в решении управленческих задач, в частности, самые уязвимые места деятельности малых предприятий – это управление, управление за-

тратами и производственным процессом. Поэтому на таких предприятиях следует особое внимание уделить таким элементам управленческого учета как учет себестоимости и учет продаж.

Управление затратами на предприятии предусматривает выполнение всех функций, которые присущи управлению любым объектом, т.е. разработку, принятие и реализацию решений, а также своевременный контроль за их выполнением. Реализацию функций управления затратами можно представить в виде следующей цепочки элементов управленческого цикла [4, с. 131]:



Рис. 1. Элементы управленческого цикла.

Руководители несут ответственность за организацию управленческого учета в организациях.

На малом предприятии бухгалтер подготавливает отчет по управленческому учету и предоставляет его своему руководителю.

В средних организациях в состав службы управленческого учета есть возможность включить следующие группы: планирования, материальная группа, учет затрат труда и его оплаты, производственно-калькуляционная группа, учет продажи продукции, аналитическая группа [4, с. 133]. На малом предприятии реализацией задач данных групп занимается бухгалтер. Следовательно, ему необходимо для реализации задачи планирования - составить главный бюджет, охватывающий основную деятельность организации, бюджеты структурных подразделений организации и другие частные бюджеты (бюджеты продаж, закупок, производственный и т.п.). Также следует составить операционный бюджет, который детализирует через частные бюджеты статьи доходов и расходов и представляется в виде прогноза прибылей и убытков, финансовый бюджет, прогнозирующий денежные потоки организации на планируемый период и специальные бюджеты для отдельных видов деятельности или программ.

Бухгалтеру для исполнения обязательств материальной группы необходимо: осуществить выбор поставщиков материальных ресурсов, контроль над поступлением, хранением и использованием этих ресурсов, разработать нормы расхода сырья и материалов на осуществление производственной деятельности, нормы запасов сырья и материалов на складах.

Для учета затрат труда и его оплаты главный бухгалтер на малом предприятии осуществляет нормирование труда, определяет расценки оплаты труда, контролирует использование фонда заработной платы.

В качестве исполнителя функций производственно-калькуляционной группы бухгалтер определяет перечень центров затрат и центров ответственности, устанавливает статьи затрат по каждому центру затрат. Также он осуществляет калькулирование себестоимости продукции по центрам затрат и по

организации в целом и контроль за эффективным использованием производственных ресурсов.

По широте охвата информацией видов деятельности, организационной структуры предприятия, продукции выделяют полные системы, которые состоят из совокупности систематического и проблемного учета, а также системы с целевым набором из составных частей. Систематический учет предусматривает (рис. 2) наличие автономии, собственных объектов и методов их отражения, понятий и последовательной структуры процедур, объединенных в единое целое [4, с. 133].



Рис. 2. Элементы систематического учета.

В текущем аспекте управленческого учета выделяются два его элемента – затраты и контроль. Затраты могут быть классифицированы на различных основах, основные из которых базируются на согласовании затрат и доходов в течение длительного периода, измерении эффективности производства определенных продуктов предполагаемых к выпуску или уже фактически выпускаемых, сопоставлении затрат на отдельные изделия с их распределением по видам деятельности.

Контроль в системе управленческого учета также является немаловажной составляющей. Необходимо отметить, что практическое суждение специалиста контроля должно быть направлено на принятие необходимых управленческих решений. Сложность организационной структуры, правовой формы, вид и масштаб деятельности, философия управляющего органа, целесообразность охвата контролем различных сфер деятельности – все это значительно влияет на формирование методики внутреннего контроля в экономическом субъекте. Также следует подчеркнуть, что внутренний контроль организуется за счет средств хозяйствующего субъекта внутри предприятия по решению руководства для повышения эффективности управления [2, с. 17].

Таким образом, в ходе проведенного анализа, можно сделать вывод о существенной роли на малых предприятиях грамотно организованного управленческого учета, что, безусловно, послужит руководителям надежным источником принятия верных и результативных управленческих решений.

Список литературы

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (ред. от 23.07.2013).
2. Алексеева Л.В. Место и роль внутреннего контроля в создании эффективной системы управления субъектом малого предпринимательства [Текст] / Л.В. Алексеева // Инициативы XXI века. – Химки: Институт бизнеса, психологии и управления, 2012. – №1. – С. 15-18
3. Зюзин О.В. Управленческий учет и его роль в процессе управления на малом и среднем предприятии [Текст] / О.В.Зюзина // Вестник транспорта Поволжья. – 2011. – № 1. – С. 30–35
4. Карасаева А.А. Отлаженная система управленческого учета – основа управления бизнесом [Текст] / А.А. Карасаева // Академический вестник. – Тюмень: ТГАМЭУП, 2008. – №4. – С. 130-134
5. Керимов В. Э. Управленческий учёт: учебник [Текст] / Керимов В.Э. – М.: Маркетинг, 2010. – 485 с.
6. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учёт: учебник 3-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Н.П. Кондракова. – М.: ИНФРА–М, 2010. – 653 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Рябинина Е.В.

доцент кафедры «Банки и банковский менеджмент»
Финансового университета при правительстве РФ, канд. эконом. наук,
Россия, г. Москва

В статье проблемы и перспективы развития проектного финансирования в России рассматриваются в основные проблемы развития проектного финансирования. Развитие проектного финансирования является альтернативным источником привлеченного капитала для реального сектора, так же как и для банков потенциально новым видом размещаемых ресурсов. На основании оценки проблем раскрываются перспективы развития проектного финансирования.

Ключевые слова: проектное финансирование, законодательная база, инвестиционный климат, государственно-частное партнерство, денежный поток.

Проектное финансирование на сегодняшний день в российской практике определяется основной чертой, согласно Базельскому комитету: источник погашения кредита в рамках структуры его финансирования – исключительно доходы, генерируемые сами проектом, в то время как при коммерческих и инвестиционных кредитах источником погашения кредита, как правило, служит общая деятельность заемщика.

Проектное финансирование в России понимают слишком примитивно в отличие от Запада, и зачастую подменяют инвестиционным кредитованием и финансированием проектов. Это одна из основных причин медленного развития проектного финансирования в России. К причинам относятся:

1. отсутствие необходимой законодательной базы проектного финансирования. В настоящее время нет единого регулирующего документа в сфере

проектного финансирования, но есть множество законов, которые касаются отдельных элементов проектного финансирования;

2. неблагоприятный инвестиционный климат в России;
3. отсутствие накопленной статистики по большинству реализованных проектов, наработанной практики, которая является причиной длительных сроков рассмотрения проектов и их анализа;
4. низкий уровень квалификации менеджмента как со стороны предприятий и банковского сектора, так и со стороны госслужащих;
5. слабая капитализация российских банков;
6. отсутствие адекватной системы гарантирования и страхования частных инвестиций, вкладываемых в государственно-частное партнерство, отсюда вытекает и недоверие государству, в результате чего часть, например, крупного производственно-инфраструктурного проекта принадлежит государству, другая - предпринимателю;
7. отсутствие опыта при финансировании инвестиционных проектов.

Проектное финансирование сопровождается большими рисками и управление ими в рамках проекта или его анализа необходимо. При анализе инвестиционного проекта возникают самые различные виды рисков, а также множество подходов по минимизации их.

Распространенными видами рисков являются: риск завершения строительства проекта; технологический риск; операционный риск; риск срыва поставок сырья; рыночный риск; процентный риск; валютный риск; риск регулирования; экологический риск; риск участников проекта (включая риск недофинансирования как один из самых значительных в проектом финансировании); риск синдицирования кредита; юридический риск; политический риск; форс-мажор.

Для того, чтобы рационально управлять рисками, необходимо корректно выявить проектные риски и объективно оценить вероятность их наступления, а также возможные последствия в целях обеспечения надлежащего покрытия с использованием адекватных технологий и инструментов для их минимизации.

Для каждой определенной цели проекта вырабатываются ключевые показатели деятельности проекта (KPI – Key Performance Indicator). Показатели позволяют увидеть сбалансированную картину достигнутых целей, финансовой и нефинансовой деятельности в рамках проекта.

Инвестиционные проекты обычно имеют различную интенсивность денежных потоков на разных этапах проекта. Например, на первоначальном этапе, денежный поток может быть отрицательным. Часто, денежный поток принимает положительное значение на эксплуатационной стадии [3, с. 122]. Инвестируемый проект считается эффективным в том случае, если IRR превышает минимальный уровень рентабельности, установленный для данного проекта [4, с. 156].

Для развития проектного финансирования в целом в России, учитывая современные тенденции, можно выделить несколько перспектив:

1. совершенствование законодательной базы проектного финансирования. 26 апреля 2013 года Государственной Думой РФ принят в первом чтении

проект ФЗ «Об основах государственно-частного партнерства в РФ». Принятие этого закона позволит создать правовые основы регулирования ГЧП на государственном уровне;

2. создание государственной системы поддержки механизмов проектного финансирования – налоговых и финансовых (например, развитие налоговых льгот);

3. повышение квалификации управленческих кадров в рамках проектного финансирования, накопление практического опыта;

4. развитие межбанковского сотрудничества в совместном финансировании проектов;

5. развитие наиболее перспективных отраслей в России. Для этого необходимо создание системы гарантийной поддержки в финансировании. Так, например, инфраструктура по оценкам экспертов является наиболее перспективной отраслью. В России требуется \$36 млрд. в год (общая потребность в финансировании до 2020 года – \$753 млрд.).

ЕМКОСТЬ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РЫНКА РОССИИ ДО 2022 ГОДА, %

Источник: InfraOne

* (к месторождениям, предприятиям, промышленным районам)

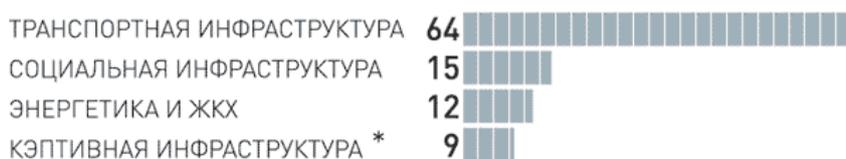


Рис. Распределение потребности в финансировании инфраструктуры [5]

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что за последние года, действительно видна динамика развития проектного финансирования, несмотря на проблематику в данной сфере, связанной в первую очередь с законодательным аспектом. Проблемы экономического и законодательного характера тормозят развитие в рамках привлечения иностранных инвестиций, что сказывается на отставании инвестиционных показателей России от аналогичных показателей развитых стран.

Список литературы

1. Йескомб, Э.Р. Принципы проектного финансирования. – М.: Вершина, 2008.
2. Никонова, И.А. Проектный анализ и проектное финансирование. - М.: Альпина Паблшер, 2012. - 154 с.
3. Комплексный экономический анализ предприятия: Учебник / Под ред. Н.В. Войтоловский, А.П. Калинина, И.И. Мазурова. – СПб.: Питер, 2010. – 576 с.
4. Клиффорд, Ф. Грей, Эрик У. Ларсон. Управление проектами: Прак. рук. / пер. с англ. – М.: Издательство «дело и Сервис», 2011. – 528 с.
5. Носкова Е. Инвесторы ищут мотив // Российская газета. 2013. № 892. 16 апреля.

ОСОБЕННОСТИ ПАТЕНТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Садриев А.Р.

доцент кафедры инноваций и инвестиций Казанского федерального университета,
кандидат экономических наук,
Россия, г. Казань

Маъруфи М.

ассистент кафедры инноваций и инвестиций Казанского федерального университета,
Россия, г. Казань

Проблема перевода мировой экономики на инновационный путь развития занимает в последнее время центральное место в жизни нашего общества. Особое внимание в проводимых дискуссиях отводится выбору таких приоритетных направлений, которые могли бы задать мощный импульс для инновационного развития экономик отдельных стран. Одним из таких приоритетных направлений выступает повышение энергоэффективности, которое способно нести в себе объединяющее начало по отношению к другим приоритетам инновационной деятельности. В статье проводится анализ российской патентной практики в области энергоэффективных технологий.

Ключевые слова: энергосберегающие и энергоэффективные технологии, инновации, патенты на изобретения, российская практика.

В условиях глобализации мировой экономики и дальнейшего обострения конкурентной борьбы на международных рынках товаров и услуг решению проблемы поиска путей повышения энергоэффективности экономик разных стран мира отводится особое место. Принятие действенных мер, способных обеспечить качественный рост эффективности производства и потребления энергетических ресурсов, требует чёткого знания и понимания сущности соответствующих мировых трендов технологического развития. Особое значение в этой связи приобретает исследование тенденций патентной активности в различных областях энергетических технологий.

Следует отметить, что анализ патентной активности может проводиться с использованием нескольких показателей. Важнейшими среди них являются количество поданных за календарный год заявок на регистрацию объектов интеллектуальной собственности и число выданных по ним патентов. Если обратиться к структуре поданных заявок на получение патентов на изобретения, то заметна устойчивая тенденция доминирования активности заявителей в двух основных областях техники – компьютерных технологиях и энергомашиностроении и энергетике.

В 2011 году на долю компьютерных технологий в мире пришлось 134272 патентные заявки, что составило 7,7 % от общего объема поданных заявок. Число заявок в области энергомашиностроения и энергетике составило 122697 заявок или 7,1 % от общего их количества. На сегодняшний день, т.е. к 2014 году, разрыв между двумя этими группами технологий сведен к минимуму. Косвенно это подтверждает статистика о поданных в 2013 г. заявках на получение

патентов на изобретения по системе Patent Cooperation Treaty (PCT). При этом наибольшая активность в подаче заявок на получение охранных документов, защищающих решения в области энергомашиностроения и энергетики, характерна, прежде всего, для пяти стран, включая Японию, США, Германию, Южную Корею и Китай. За период 2007-2011 гг. на их долю пришлось почти 80 % всех поданных заявок[3].

Обращаясь к статистике патентов на изобретения, выданных в области энергомашиностроения и энергетики в России за период 2004-2010 годы, можно обнаружить ряд закономерностей. Во-первых, позиции России в списке заявителей в данной области техники выглядят достаточно скромными – 4067 заявок в 2011 году, что составляет всего 0,73 % от общего их количества в мире. Во вторых из восьми рубрик международной патентной классификации (МПК), за указанный период времени патенты были выданы в рамках пяти.

Это означает что, решения, которые в той или иной степени затрагивают проблемы производства или потребления энергии, рассматриваются заявителями в рамках достаточно широкого диапазона областей человеческой деятельности. В-третьих, наибольшее число выданных патентов, имеющих прямое или косвенное отношение к энергетическим технологиям, характерно для двух основных рубрик МПК – рубрике «А» (удовлетворение жизненных потребностей человека) и рубрике «Н» (электричество). При этом большая часть патентов была выдана именно в рамках рубрики «А». Учитывая, что рубрика «А» является далеко не профильной по отношению к энергетическим технологиям, можно сделать вывод о том, что выданные в её рамках патенты в большинстве своем не имеют прямого отношения к энергосбережению и повышению энергоэффективности, и рассматривают эти вопросы лишь в контексте иных, более важных для этой рубрики процессов.

Из этого можно сделать вывод о том, что и без того низкая доля России в общем количестве выдаваемых в мире патентов на изобретения в области энергетических технологий реально может оказаться ещё ниже. При сохранении сложившейся в стране тенденции с созданием современных энергосберегающих и энергоэффективных решений проблему высокой энергоёмкости российской экономики преодолеть будет весьма сложно. В определенной степени ситуацию смог бы изменить импорт и последующая адаптация зарубежных энергоэффективных технологий. Однако, качественного перелома в решении указанной проблемы это вряд ли даст.

Обобщая результаты проведенного исследования можно сделать следующие основные выводы. Во-первых, проблемы технологического развития энергетики и создания энергоэффективных и энергосберегающих технологий занимают одно из важнейших мест среди проводимых в разных странах инновационных разработок. Предполагаемая сфера применения регистрируемых заявителями энергоэффективных и энергосберегающих решений весьма обширна и охватывает разнообразные области человеческой деятельности, начиная от удовлетворения жизненных потребностей человека и заканчивая прикладными аспектами химии, физики и информационных технологий.

Во-вторых, наблюдается определенная дифференциация стран по степени их вовлеченности в процессы создания и регистрации инновационных энергетических технологий. Наибольшую активность в этом демонстрируют страны с высоким уровнем жизни. С одной стороны, это объясняется системным пониманием властями таких стран важности проблемы повышения энергоэффективности на разных уровнях управления. С другой стороны, это может быть связано с возрастающей конкуренцией на международных и национальных рынках, стимулирующей появление и продвижение современных продуктов и технологий с повышенными ресурсосберегающими характеристиками. Наконец, важное значение в последние годы приобретает широкое распространение в развитых странах модели энергоэффективного поведения, которое становится нормой как для обычных граждан, так и для компаний.

В-третьих, обеспечение конкурентоспособности российской экономики требует серьезного пересмотра сложившейся организации процесса разработки и последующего трансфера современных энергетических технологий. Особое место при этом должно быть уделено реализации целого комплекса специальных мер государственной поддержки соответствующих отраслей промышленности.

Список литературы

1. Садриев А.Р., Ермолаев К.А., Камаев Б.Н., Шайхутдинов А.М. Проблемы и перспективы формирования энергетических кластеров // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. - №9(57). – URL: <http://uecs.ru>, свободный.
2. Садриев А.Р., Серкина Н.А., Белова А.А. Проблемы и перспективы использования сетевого механизма в инновационном развитии энергетических систем // Глобальный научный потенциал. – 2012. - №12. – С. 121-126.
3. World Intellectual Property Indicators - 2013 Edition. <http://www.wipo.int/ipstats/en/wipi/> (Accessed on July 1, 2014).

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Сластенов А.В.

студент направления подготовки «Прикладная экономика» магистратуры
II курса, ОЗО, Тюменский государственный университет,
Россия, г. Новый Уренгой

Автор статьи выделяет перечень основных рисков, с которыми в настоящее время сталкиваются участники инвестиционных проектов строительства объектов жилой недвижимости, а также классифицирует их. Выделение этапов жизненного цикла инвестиционных проектов позволяет его участникам разработать комплекс мер по минимизации видов рисков, что позволит существенно повысить эффективность от реализации проекта строительства объектов жилой недвижимости.

Ключевые слова: инвестиционный проект, риски, этапы жизненного цикла проекта, управление рисками.

Любая строительная деятельность в России, особенно по возведению жилых домов, относится к высокорискованной. В этой связи участники инвестиционных проектов строительства объектов жилой недвижимости должны выявлять всевозможные риски, правильно их оценивать, и предпринимать решения по их хеджированию [5, с. 59]. На территории ЯНАО к участию в строительстве объектов жилой недвижимости обычно привлекаются на договорной основе проектные и строительные компании, которые прошли отбор. Заказчиком, обычно, выступает государство в лице региональных ФЖС (фондов жилищного строительства).

Все виды строительных рисков в строительной отрасли, так или иначе, могут быть отражены финансовыми измерениями. Риски могут увеличивать затраты по проекту, что приведет к снижению его экономической эффективности. Если учесть строительную специфику инвестиционно-строительной деятельности, то можно выделить следующие виды типичных рисков в данной отрасли [1, с. 53]:

- увеличение сметной стоимости проекта (ошибки в проектно-сметной документации, ускорение графика освоения средств, неучтенные маркетинговые расходы, рост стоимости строительства);
- недофинансирование проекта (увеличение расходов при заключении инвестиционного контракта и согласованиях, срыв ряда обязательств городскими организациями, недополучение предоплат от клиентов, срыв сроков поставок комплектующих и строительства в целом);
- повышение потребности инвестора (застройщика) в доходах (изменение условий финансирования со стороны организации, предоставившей инвестиционные ресурсы, неправильное определение рентабельности проекта, влекущее за собой его удорожание);
- перераспределение доходов в пользу прочих участников проекта (изменение проекта или сокрытие доходов его инициатором, неучтенные обязательства инициатора проекта);
- сокращение доходов из-за общерыночной ситуации (продажа по цене ниже запланированной, сбыт в объемах ниже запланированного, увеличение текущих маркетинговых расходов, низкий спрос на предлагаемую продукцию со стороны покупателей);
- недостижение проекта запланированных параметров (недостатки маркетинговых исследований, недостатки инфраструктуры объекта, потребительские ограничения продукции, экологические ограничения, низкое качество комплектующих);
- недостижение доходов из-за сокращения вложений капитала со стороны ряда участников (недостатки строительства, выявленные в процессе эксплуатации, изменение политики городских властей, ужесточение контроля городских организаций, некачественное управление, низкая квалификация персонала);
- сокращение или прекращение доходов в связи с изменениями социально-политической ситуации (непредвиденные изменения законодательства,

смена администрации города, области влекущая возможность пересмотра договорных обязательств, вплоть до разрыва инвестиционного контракта).

При этом каждый проект включает в себя ряд стадий, каждую из которых сопровождают определенные группы рисков, которые могут отрицательно повлиять на итоговую прибыль от реализации проекта. В инвестиционно-строительной деятельности обычно выделяют 3 основные стадии инвестиционного проекта (планирования, инвестиционная и эксплуатационная фазы). Можно выделить последовательность этапов жизненного цикла инвестиционных проектов [2, с. 22]:

- Концептуальная стадия, на которой изучается необходимость во вложениях и принимается предварительное решение;
- Планирование. Изучение возможных вариантов реализации предполагаемого проекта. Принятие окончательного инвестиционного решения и определение источников финансирования;
- Проектирование. Выбор участников проектирования, строительства, поставки ресурсов. Разработка ТЭО (технико-экономического обоснования). Организация проектирования с разработкой разделов проекта. Утверждение проекта;
- Выполнение строительных работ. Разработка пуско-наладочных работ, выполнение СМР (строительно-монтажных работ), ввод объекта и выход на проектную мощность;
- Эксплуатация объекта. Реализация строительной или иной строительной продукции. Возврат финансовых ресурсов. Расширение и модернизация. Работы по поддержанию и ремонту.

К рискам строительства в настоящее время следует также отнести рыночные и сбытовые риски, эксплуатационные и коммуникационные риски.

К рыночным и сбытовым рискам относят риски плохой реализации квартир, удорожания стоимости строительства и, как следствие, удорожание стоимости квадратного метра жилья. Для минимизации рыночных рисков маркетологи вкладывают в стоимость одного квадратного метра жилой площади достаточный уровень маржи, чтобы покрыть риск удорожания проекта. Эксплуатационные и коммуникационные риски снижаются тем, что государство в настоящее время часть ответственности берет на себя, так как, зачастую, выступает заказчиком строительства через ФЖС [3, с. 29].

Риски, связанные с инвестиционными проектами можно определить по качественному и количественному их признакам и исчислить или измерить их вероятные прогнозные величины:

- качественный (предполагает количественный его результат, т. е. процесс проведения качественного анализа должен включать не только описание конкретных видов рисков данного проекта, выявление возможных причин их возникновения, анализа предполагаемых последствий их реализации и предложений по минимизации выявленных рисков, но и стоимостную оценку этих мероприятий);

– количественный (определение размеров и степени рисков по стадиям и проекту в целом).

Таким образом, для инвестиционных проектов строительства жилья управление рисками имеет большое значение. Особое внимание следует уделять следующему:

– созданию качественной ПСД (проектно-сметной документации), а также соблюдению всех стандартов при строительстве;

– страхование строительно-монтажных рисков;

– распределение ответственности между партнерами по бизнесу по этапам работ;

– выделение в отдельные подразделения организаций, которые будут отвечать за стабильный спрос на продукцию.

Автор данной статьи преследует цель научного обоснования основных рисков, с которыми сталкиваются строительные компании. Проведенный анализ показывает, что участники инвестиционных проектов сталкиваются с различными видами рисков на всех стадиях жизненного цикла проекта. Своевременное выявление и хеджирование рисков позволяет существенно повысить эффективность и жизнеспособность инвестиционного проекта [5, с. 424]. Автор также считает, что поддержка и контроль государства при реализации инвестиционных проектов строительства объектов жилой недвижимости является неотъемлемой частью. Государство, в данном случае, выступает гарантом своевременного исполнения строительными компаниями договорных обязательств перед населением.

Список литературы

1. Жидких, И.Н. Научно-методические основы управления рисками инвестиционных проектов промышленных предприятий: на примере строительного комплекса. М., 2009.
2. Костенко, Л.Ю. Система управления инвестиционной деятельностью в строительстве. М., 2004.
3. Островская, Э. Риск инвестиционных проектов. Пер. с польского. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 29 с.
4. Ткаченко, И.Ю. Инвестиции: учебное пособие / И.Ю. Ткаченко, Н.И. Малых. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – 59 с.
5. Управление рисками в недвижимости: учебник / под общ. ред. П.Г. Грабового. - М.: Проспект, 2012. – 424 с.

ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Солдатова А.П.

студентка 3 курса экономического факультета
Костромской государственной сельскохозяйственной академии,
Россия, г. Кострома,

Солдатова Л.И.

доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита
Костромской государственной сельскохозяйственной академии,
канд. экон. наук,
Россия, г. Кострома

В статье рассмотрен порядок документального отражения начисления оплаты труда, пособий по временной нетрудоспособности, оплаты отпускных в бюджетных учреждениях.

Ключевые слова: заработная плата, пособие по временной нетрудоспособности, МРОТ, бюджетные учреждения, график отпусков

Каждое учреждение отвечает за свою работу и само принимает решения о дальнейшем развитии. А в рыночной экономике выживает тот, кто наилучшим образом использует имеющиеся у него ресурсы. Для подавляющего большинства людей заработная плата является основным источником дохода, поэтому вопросы, связанные с заработной платой (ее величиной, формой начисления и выплаты и др.) являются одними из наиболее актуальных как для работников, так и для работодателей [4].

Основным документом, регламентирующим отношения между работодателем и работником, является трудовой договор. Согласно ст. 3 Закона «О персональных данных» любая информация, относящаяся к определенному или определяемому на основании такой информации физическому лицу (субъекту персональных данных), в том числе: фамилия, имя, отчество; год, месяц, дата и место рождения; адрес; семейное, социальное, имущественное положение; образование; профессия; доходы и другая информация – являются персональными данными. Данный перечень не является закрытым, в него можно включить практически все сведения о работнике, которые получает работодатель. Помимо этого ст. ст. 10 и 11 Закона о персональных данных установлены специальные данные, в отношении которых действуют повышенные меры защиты от несанкционированной обработки и распространения [1].

После заключения трудового договора с работником издается распоряжение о приеме работника на работу. Распоряжения о приеме работника на работу принимаются на всех лиц, принимаемых на работу в учреждение. Работника (работников) с распоряжением знакомят под расписку. На основании распоряжения в трудовую книжку вносится запись о приеме на работу и открывается на каждого работника лицевой счет и личная карточка формы № Т-2. Для оформления структуры, штатного состава и штатной численности в бюджетном учреждении применяется штатное расписание. Штатное расписание содержит перечень структурных подразделений, должностей, сведения о количестве штатных единиц, должностных окладах, надбавках и месячном фонде заработной платы.

Табель учета использования рабочего времени и расчета заработной платы ведется лицами, назначенными приказом по учреждению. В конце месяца работником, ответственным за ведение табеля, определяется общее количество дней (часов) явок, дней (часов) неявок, а также количество часов по видам пе-

переработок (замещение, работа в праздничные дни, ночные часы и другие виды оплаты).

График отпусков предназначен для отражения сведений о времени распределения ежегодных оплачиваемых отпусков работникам всех структурных подразделений учреждения на календарный год по месяцам. При его составлении учитываются действующее законодательство, специфика деятельности бюджетного учреждения. График отпусков визируется руководителями структурных подразделений и утверждается руководителем учреждения или уполномоченным им лицом. При переносе срока отпуска на другое время с согласия работника и руководителя структурного подразделения в график отпусков вносятся соответствующие изменения.

Записка-расчет об исчислении среднего заработка при предоставлении отпуска, увольнении и других случаях применяется для расчета среднего заработка и исчисления сумм оплаты за отпуск, компенсации при увольнении и других случаях в соответствии с действующим законодательством. Сведения о виде отпуска, дате начала и конца отпуска, его продолжительности, периоде, за который предоставляется отпуск, заполняются на основании распоряжения. Номер записки-расчета соответствует номеру распоряжения, являющемуся основанием для предоставления отпуска. Гражданским служащим учреждения предоставляются ежегодные отпуска с сохранением замещаемой должности гражданской службы и денежного содержания. Ежегодный оплачиваемый отпуск гражданского служащего состоит из основного оплачиваемого отпуска и дополнительных оплачиваемых отпусков. Общая продолжительность ежегодного оплачиваемого отпуска для гражданских служащих, замещающих высшие и главные должности гражданской службы, не может превышать 45 календарных дней. Для гражданских служащих, замещающих должности гражданской службы иных групп не может превышать 40 календарных дней. Продолжительность ежегодного оплачиваемого отпуска работников производственного и обслуживающего персонала составляет 28 календарных дней. Нерабочие праздничные дни, приходящиеся на период отпуска, в число календарных дней отпуска не включается, и не оплачиваются. Право на использование отпуска за первый год работы возникает у работника по истечении шести месяцев его непрерывной работы в данной организации.

Средний дневной заработок для оплаты отпусков и выплаты компенсации за неиспользованные отпуска исчисляется за последние 12 календарных месяцев путем деления суммы начисленной заработной платы на 12 и на 29,3 (среднемесячное число календарных дней). Для расчета среднего заработка при определении сумм оплаты за отпуск, компенсации при увольнении и в других случаях в соответствии с действующим законодательством применяется записка-расчет об исчислении среднего заработка при предоставлении отпуска, увольнении и других случаях (ф. 0301051). Записка-расчет составляется на каждого работника учреждения. Сведения о виде отпуска, дате начала и конца отпуска, его продолжительности, периоде, за который предоставляется отпуск, заполняются на основании приказа. Номер записки-расчета соответствует номеру приказа, являющемуся основанием для предоставления отпуска. Если

имеются листы временной нетрудоспособности, они тоже сдаются в бухгалтерию до начала расчетного периода для начисления пособия по временной нетрудоспособности. Больничный лист подписывает руководитель и главный бухгалтер. Сумма выплачиваемого работнику пособия по временной нетрудоспособности не может быть меньше величины, рассчитанной исходя из одного МРОТ (с 01.01.2014 г. – 5554 руб. в месяц) [3]. При определении минимальной суммы пособия МРОТ также должен быть увеличен на районные коэффициенты, если они установлены в той местности, где трудится человек.

Кроме того, возможен расчет больничного исходя из его минимальной величины. Это делают, если сотрудник за два последних года, предшествующих болезни, не имел заработка или его фактический средний дневной заработок меньше того же показателя, рассчитанного исходя из МРОТ [2]. Причем по указанным выше работникам, которые на момент наступления болезни трудятся на условиях неполного рабочего времени, минимальный средний заработок определяется пропорционально рабочему времени.

Порядок расчета среднедневного заработка исходя из МРОТ приведен в одном из писем ФСС России. Его определяют так: **МРОТ (на дату наступления болезни) x 24 : 730**. Данный порядок применяют, если сумма выплат, учитываемых при расчете пособия, не превышает 24 МРОТ. Еще один случай, когда размер больничного определяют на основании МРОТ, – страховой стаж сотрудника не превышает шести месяцев [2]. Однако в этой ситуации сумма пособия не должна превышать МРОТ в расчете на полный календарный месяц. Если оплачиваемый период болезни меньше полного календарного месяца, то максимальный размер пособия (МРОТ) должен быть пропорционально уменьшен. Как и в первом случае, МРОТ увеличивают на районные коэффициенты, если таковые действуют на соответствующей территории. Полученная величина является максимальной суммой больничного. При расчете сумму пособия, исчисленную исходя из фактического заработка, следует сравнить с суммой пособия, найденной от МРОТ. Если размер пособия, определенного по общим правилам, окажется меньше размера пособия, исчисленного с учетом МРОТ, то выплачивается больничный, исчисленный по общим правилам. В противном случае сумму пособия определяют исходя из МРОТ. Фонд социального страхования РФ (ФСС) тестирует электронную систему оформления больничных листов, которая может быть внедрена в эксплуатацию в 2015-2016 гг.

Для проведения пилотного этапа проекта ФСС отобрал медицинские организации и работодателей в 18 регионах. При разработке системы Фонд учел опыт Великобритании, Польши, Литвы и Эстонии. По мнению руководителя департамента страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством ФСС Марины Сальниковой электронные «больничные» сократят бумажный документооборот и разгрузят врачей. В связи с тем, что процесс создания документа автоматизируется, по мнению М.Сальниковой уменьшится количество ошибок при его заполнении и риск подделки. Также граждане через свой электронный кабинет всегда будут иметь доступ к выписанным им больничным листам и смогут проверить размер начисленного пособия. Данный про-

ект находится в начальной стадии, и возможность полного отказа от бумажных больничных пока обсуждать рано.

Для определения суммы заработной платы, подлежащей выдаче на руки работникам, необходимо определить сумму заработка работников за месяц и произвести из этой суммы необходимые удержания. Эти расчеты производят обычно в расчетной ведомости (форма по ОКУД № 0301010). Расчеты по заработной плате при уходе в отпуск или увольнении, выплаты в межрасчетный период производятся по платежной ведомости или расходным кассовым ордерами. Начисленные и выплаченные суммы по расчетам в межрасчетный период (то есть по платежным ведомостям) включаются в расчетную ведомость текущего месяца. Расчетная ведомость выполняет функцию расчетного документа, и, кроме того, служит регистром аналитического учета расчетов с работниками по заработной плате. Журнал операций № 6 расчетов по оплате труда, денежному довольствию и стипендиям (Код формы 0504071) составляется на основании свода начислений, удержаний и выплат с приложением первичных документов, табелей использования рабочего времени, приказов о зачислении, увольнении, перемещении, отпусках больничных листах и др. Обороты журнала операций № 6 попадают в главную книгу.

Список литературы

1. Федеральный закон «О персональных данных» №152-ФЗ от 27.07.2006. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://iv.garant.ru> (дата обращения: 16.09.2014).
2. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством» № 255-ФЗ (ред. от 25.11.2013) принят Государственной Думой РФ 29.12.2006 г. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://iv.garant.ru> (дата обращения: 16.09.2014).
3. Федеральный закон «О минимальном размере оплаты труда» № 82-ФЗ (ред. от 02.12.2013) принят Государственной Думой РФ 19.06.2000 г. [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://iv.garant.ru> (дата обращения: 16.09.2014).
4. Солдатова Л.И., Солдатова А.П. Бухгалтерский учет пособий по временной нетрудоспособности в бюджетном медицинском учреждении [Текст] / Л.И. Солдатова, А.П. Солдатова // Бухучет в здравоохранении. – 2014. – № 8. – С. 67.

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ТРАНСГРАНИЧНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Хочуева З.М.

доцент кафедры «Финансы предприятий и инвестиций»
ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова»
канд. экон. наук,
Россия, г. Нальчик

Жемухова Д.Х.

студентка Института экономики ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В.М. Кокова»,

В статье рассматриваются проблемы и особенности трансграничного движения капитала в России на современном этапе, которые выражаются в усилении оттока капитала из страны, а также снижении темпов экономического роста. В связи с этим, особо актуальным становится исследование факторов, ухудшающих инвестиционный климат в стране, в числе которых геополитические риски, неразвитость фондового рынка, несовершенство законодательства и т.д.

Ключевые слова: отток капитала, прямые иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, геополитические риски.

Процессы глобализации и региональной интеграции, развернувшиеся в последние десятилетия, сопровождаются усилением мобильности капитала. В связи с этим, невозможно представить государство, не встроенное в систему мировых хозяйственных отношений. Однако расширение финансово-экономических и торговых связей между странами может не только способствовать росту мировой экономики, но и создавать предпосылки для возникновения масштабных финансово-экономических кризисов.

В частности, об этом свидетельствует состояние экономики России в последний год, которое отличается торможением роста ВВП и промышленного производства, а также усилением оттока капитала из страны. Так, по мнению руководства Центрального Банка РФ и Минэкономразвития, в 2014 году экономический рост может оказаться ниже 1% [2]. Ключевым фактором, повлиявшим на пересмотр прогнозов Минэкономразвития и Банка России, – усилившийся отток капитала.

Очевидно, что отток капитала на фоне неопределенности развития геополитической ситуации, снижает возможности для роста инвестиций в экономику и создает риски несбалансированности бюджетов. Так, сумма в \$63 млрд. оттока капитала в первом квартале 2014г сопоставима с объемом вывоза капитала за весь 2013 год, уровень которого составлял \$62,7 млрд. Данный процесс способен повлечь снижение темпов экономического роста, что имеет негативное воздействие на финансово-кредитный сектор: возрастает стоимость кредитования, растут цены на импортные товары, вынужденная реструктуризация некоторых компаний требует сокращения штата сотрудников, соответственно, возрастает уровень безработицы. Однако не только геополитические риски влияют на трансграничное движение капитала, но и состояние инвестиционного климата и бизнес-среды в стране, уровень развития фондового рынка и т.д.

По итогам 2011 года экспорт прямых иностранных инвестиций из РФ достиг рекордного уровня – 67,4 млрд. долларов, что на 28,2 % больше, чем в 2010г. В 2011г. она заняла 8 место в мире по объему экспорта прямых иностранных инвестиций. Доля России в глобальных потоках исходящих ПИИ возросла с 0,3 % в 2000г. до 4 %. Находясь только на 10 месте по номинальному объему ВВП в мире (ее удельный вес составлял всего 2,7 %), 9 месте по вывозу товаров (доля – 2,9 %) и на 22 позиции по экспорту услуг (удельный вес – 1,3 %), РФ стала в 2009 году нетто-экспортером капиталов.

Норма капиталовложений в экономику страны после окончания кризиса 2008г. не поднималась выше 20% (при минимально необходимом для стабильного роста уровне около 25%). При этом российские компании активно выходят на мировые рынки в качестве инвесторов. Наибольшая часть российских ПИИ – сделки по слияниям и поглощениям (M&A). А основа накопленных капиталовложений из России за рубежом - приобретенные активы, а не инвестиции в создаваемые с нуля проекты («greenfield investment»).

Необходимо также отметить еще одну особенность деятельности российского бизнеса за рубежом, которая заключается в недостаточной информационной прозрачности совершаемых операций и сделок. Так, в 2012-м в России были опубликованы показатели только по 43 % сделок по слияниям и поглощениям с участием российских компаний [3]. В России еще не сформировался эффективный механизм контроля и мониторинга за вывозом капиталов, что влечет за собой отсутствие достоверных сведений о размерах ушедших за рубеж капиталов и об их отраслевых и географических особенностях.

Что касается иностранных капиталовложений в России, то они, как правило, не выполняли в нашей стране функций движущей силы экономического роста ни по количественным показателям (максимума в 4,2% ВВП они достигли в 2007г.), ни с качественной стороны (доля ПИИ в общем притоке в 2013г. упала ниже 10%). В целом ПИИ не играют значительной роли и во вложениях в основной капитал. За последние 7 лет их доля не превышала 13 %. Согласно данным Росстата, удельный вес ПИИ в общей сумме накопленных инвестиций в последние 5 лет снижается с максимума в 50,2% в 2007г. до 38,6 % в 2013г., что является минимальным уровнем с 2004г. При этом около 90% всех иностранных инвестиций приходится не на производственный сектор, а на финансовый капитал (а точнее, на торговые и прочие кредиты). Большая часть этих денег представляет собой краткосрочные займы российским предприятиям сроком до 6 месяцев. С этой точки зрения в России сложилась парадоксальная ситуация – отечественный производитель вынужден брать кредиты на развитие своего бизнеса под высокие проценты на Западе. И в то же время часть доходов от нефтегазового экспорта наше правительство размещает под 1,5%-2% в американских облигациях [4].

В числе факторов, ухудшающих инвестиционный климат в России, отдельно стоит отметить отсутствие экономического роста и неразвитость фондового рынка. По итогам 2013 года около половины акций ММВБ показали отрицательную динамику (в том числе, и такие «гиганты» как ВТБ, Газпром, Роснефть и Лукойл) [1].

Фундаментальная проблема состоит в низкой инвестиционной привлекательности России даже на фоне стран с сопоставимым уровнем экономического развития. В соседних странах – например, в Казахстане или в Китае – созданы более привлекательные условия для предпринимательства.

Ввозу нового капитала в страну также в значительной степени препятствует недоверие иностранных компаний к российскому рынку, что связано не в последнюю очередь с высокой степенью коррупции. Так, несовершенство законодательства страны не позволяет крупным корпорациям составлять надёж-

ные прогнозы по реализации продуктов своей деятельности на территории РФ. Все вышеперечисленное сильно подрывает инвестиционную привлекательность России по сравнению с некоторыми развивающимися странами – Бразилией и Китаем, в особенности с последним, который и сам является одним из крупных инвесторов в иностранные экономики.

Таким образом, Россия не может предложить иностранным инвесторам такие же низкие издержки, как в развивающиеся страны, но не может и гарантировать такой уровень институтов, как у развитых стран. В связи с этим, становится очевидным, что сбалансированности оттока и притока капитала в России невозможно добиться без:

- повышения эффективности действующего законодательства (снижение уровня коррупции)
- снижения уровня бюрократии
- повышения прозрачности системы регулирования предпринимательской деятельности
- развития фондового рынка.

Список литературы

1. Матовников М. Отток капитала из России //№2 февраль (169) / 2013 Банковское обозрение
2. <http://vestifinance.ru/>
3. <http://www.opec.ru/>
4. <http://www.finmarket.ru/>

К ВОПРОСУ О ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ АГРАРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Шарикова И.В.

доцент Саратовского государственного аграрного университета
им. Н.И. Вавилова,
канд. экон. наук,
Россия, г. Саратов

Шариков А.В.

доцент Саратовского государственного аграрного университета
им. Н.И. Вавилова,
канд. экон. наук,
Россия, г. Саратов

В статье биржевой рынок рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов развития рынка аграрной продукции. Применение финансовых инструментов позволит сельскохозяйственным товаропроизводителям не допустить снижение цен реализации на продукцию ниже гарантированного государством уровня, будет являться залогом экономической стабильности и основой дальнейшего благополучного развития.

Ключевые слова: финансовые инструменты, товарная биржа, биржевой рынок, фьючерсные контракты.

Со времен перехода на рыночные отношения прошло уже более 20 лет. Но, по мнению многих экспертов «рынок», в его классическом понимании, в России до сих пор не сформирован. Мы ещё не достигли необходимого уровня ... «экономических отношений, возникающих на основе устойчивых экономических связей производителей товаров и услуг и потребителей». Причем, одним из основных критериев рынка являются развитые конкурентные отношения (большое число покупателей и продавцов). Отклонения от этих правил приводят к формированию различных несовершенных типов рыночной структуры например, монополия (один продавец и несколько покупателей), монополия (один покупатель и несколько продавцов), олигополия (небольшое количество доминирующих продавцов) и др. [2]

На практике между производителем сельскохозяйственной продукции и конечным ее потребителем огромная дистанция в виде различного числа разнообразных посредников. Если выразить это расстояние в процентах от цены реализуемой продукции, то по некоторым продуктам оно составит до 90%. То есть сельскохозяйственному товаропроизводителю, тому, кто непосредственно произвел товар, вырастил его, приходится около 10% стоимости этого товара. Сокращение цепи посредников или непосредственный выход сельскохозяйственного товаропроизводителя на конечного потребителя, переход с мелких местных рынков на региональные, национальные и международные рынки способен в корне изменить финансовую ситуацию большинства аграрных предприятий. Доступ на национальные и международные рынки в настоящее время не так уж и сложен – нужно принять участие в биржевых торгах, стать «Участником Биржи».

Первые упоминания о Бирже встречаются в Италии 13-15 вв. Но расцвет биржевых сделок начинается с 16 века во Фландрии, Франции, Англии и свободном городе Гамбурге. В России Биржевое дело возникает по указу Петра I, который «приневоливал» купцов осуществлять сделки через торгово-маклерские учреждения. В настоящее время этим термином обозначается юридическое лицо, создающее условия для функционирования биржевого рынка. А именно, предоставляющее место (здание), где будет осуществляться торговля; определяющее правила торговли (в том числе размер (объем) стандартного контракта, качество продукции, начальную цену на товар и др.); непосредственно проводящее биржевые торги; решающее спорные вопросы между покупателями и продавцами; выступающее гарантом выполнения взятых на себя обязательств сторонами-участниками торговой сделки; распространяющее биржевую информацию. [1]

Одной из биржевых разновидностей является товарная биржа, представляющая собой экономическую модель идеального (в плане конкуренции) гигантского оптового рынка, через которую проходит около 20% мирового товарооборота. При этом из восьми групп товаров, реализуемых через биржу, пять – приходится на продукцию сельского хозяйства. Данный способ осуществления

«купли-продажи» весьма развит в странах Западной Европы, США, Ближнего и Дальнего Востока. В нашей стране, в советский период, после свертывания «новой экономической политики» (НЭП), биржи перестали функционировать. По-видимому, этим объясняется низкий уровень активности аграрных предприятий при реализации своей продукции через биржу. В настоящее время, продукция, производимая на предприятиях аграрного сектора, реализуется в среде, мало отвечающей понятиям «рынка». Увидеть это можно в большей степени на примере реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями Саратовской области (рис. 1).

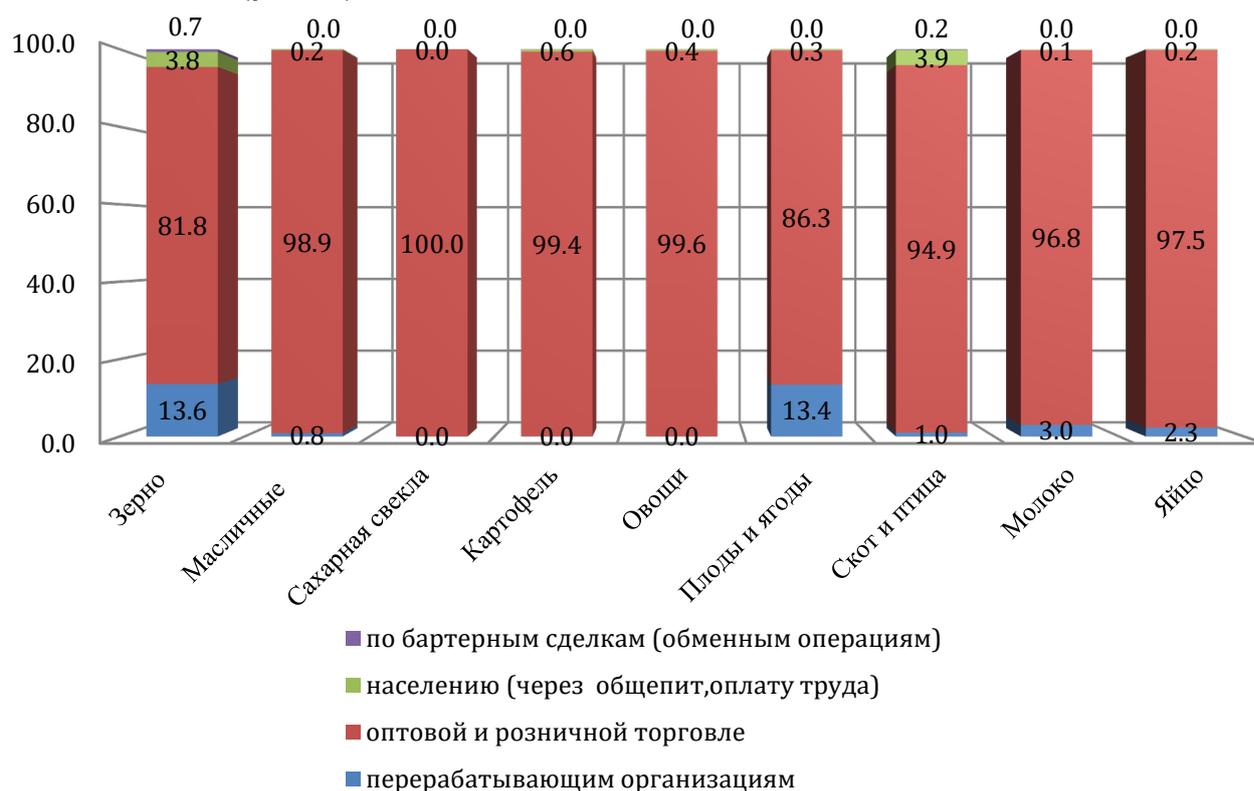


Рис. 1. Удельный вес каналов реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями Саратовской области в 2013 г., %

Доля продукции, реализуемой в «свободной» торговле, преобладает практически по всему ассортиментному списку. Однако, отсутствие детализации данных в отчетности сельскохозяйственных предприятий не позволяет четко определить объем «биржевых торгов». Но в большинстве хозяйств он или полностью отсутствует, или ничтожно мал. Справедливости ради, необходимо отметить, что «в одиночку» сельхозпредприятиям сложно обеспечить требования, предъявляемые к реализуемой продукции (в том числе и по качеству, и по транспортировке), вплоть до момента её отгрузки. Проще это сделать в коллективе. Например, через ассоциацию, кооператив или любое другое объединение. Это преимущество успешно используют перекупщики, порой за бесценок скупающие продукцию у сельхозтоваропроизводителей.

Участие в биржевых торгах обеспечивает сельскохозяйственному товаропроизводителю гарантированный минимальный уровень цен, утверждаемый

Министерством сельского хозяйства РФ. Так, в 2013 г. в области был получен неплохой урожай зерновых культур, и цены на зерно стали стремительно падать. Для стабилизации зернового рынка, государство предприняло товарные интервенции, позволяющие зафиксировать цены на уровне 587,9- 855,3 руб. за 1 ц. В сельскохозяйственных предприятиях Саратовской области средняя цена на зерно составила 566,2 руб. Данный факт является ярким подтверждением того, что большинство предприятий реализовали зерно по ценам значительно ниже гарантированных государством, минуя биржевые торги (рис. 2).

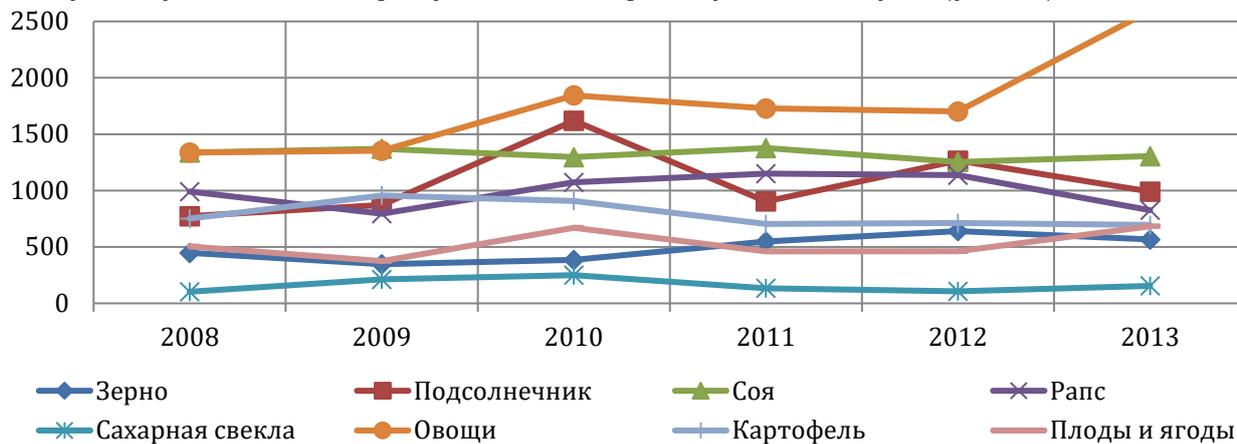


Рис. 2. Динамика цен реализации, руб. за 1 ц

Аналогичная ситуация складывается и по остальным видам аграрной продукции. К причинам «низкой популярности» маклерских сделок можно отнести «неграмотность» сельхозтоваропроизводителей; отсутствие информации, технических навыков и возможностей; нежелание менять устои, сложившиеся отношения. В тоже время, учитывая темпы распространения биржевого рынка в отечественной экономике, нельзя не признать его перспективность и на рынке аграрной продукции. Фьючерсные контракты вполне могут стать основными инструментами реализации и страхования продукции сельского хозяйства. При этом заранее в спецификации биржевого контракта обговаривается количество и качество товара. А в самом контракте указывается лишь уровень цен и сроки поставки продукции.

Список литературы

1. Биржа. Википедия. <http://ru.wikipedia.org/wiki>
2. ММВБ. <http://www.micex.ru/>

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕКУРРЕНТНОЙ ЗАВИСИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦИКЛОВ

Шинкаренко П.Е.

студентка строительного факультета,

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,

Россия, г. Пермь

В статье рассматривается рекуррентная зависимость инвестиционных циклов. Основой для образования рекуррентных связей инвестиционного цикла являются инвестиции в

основной капитал. По отношению к данному показателю отобран ряд факторов для анализа рекуррентной зависимости и сделаны выводы об их влиянии.

Ключевые слова: инвестиционный цикл, рекуррентная зависимость, факторы, инвестиции в основной капитал.

Цикличность характеризует регулярные колебания, периодически повторяющиеся спады и подъемы. То есть под цикличностью понимается неравномерность развития экономики, в результате неравномерное использование оборудования, рабочей силы, транспорта и т.д., что крайне нежелательно для производства [1]. Цикличность, как правило, вызвана действием на систему внешних факторов.

Данное исследование посвящено анализу инвестиционной составляющей межциклической рекуррентности. В качестве показателей, отражающих особенности циклической динамики с учетом рекуррентной зависимости, взяты темпы роста следующих факторов (рис. 1): 1) иностранные инвестиции; 2) инвестиции в основной капитал; 3) ввод в действие жилых домов; 4) ввод в действие основных фондов; 5) индекс цен на материалы; 6) индекс цен на квартиры; 7) ставка рефинансирования; 8) рентабельность активов; 9) рентабельность продаж; 10) коэффициент обновления основных фондов; 11) коэффициент выбытия основных фондов.

Помимо этого, были рассмотрены другие факторы (коэффициент износа фондов, ликвидность и устойчивость предприятия). Перечисленные факторы не были отражены на графике вследствие того, что, по нашему мнению, они не имеют рекуррентной зависимости.

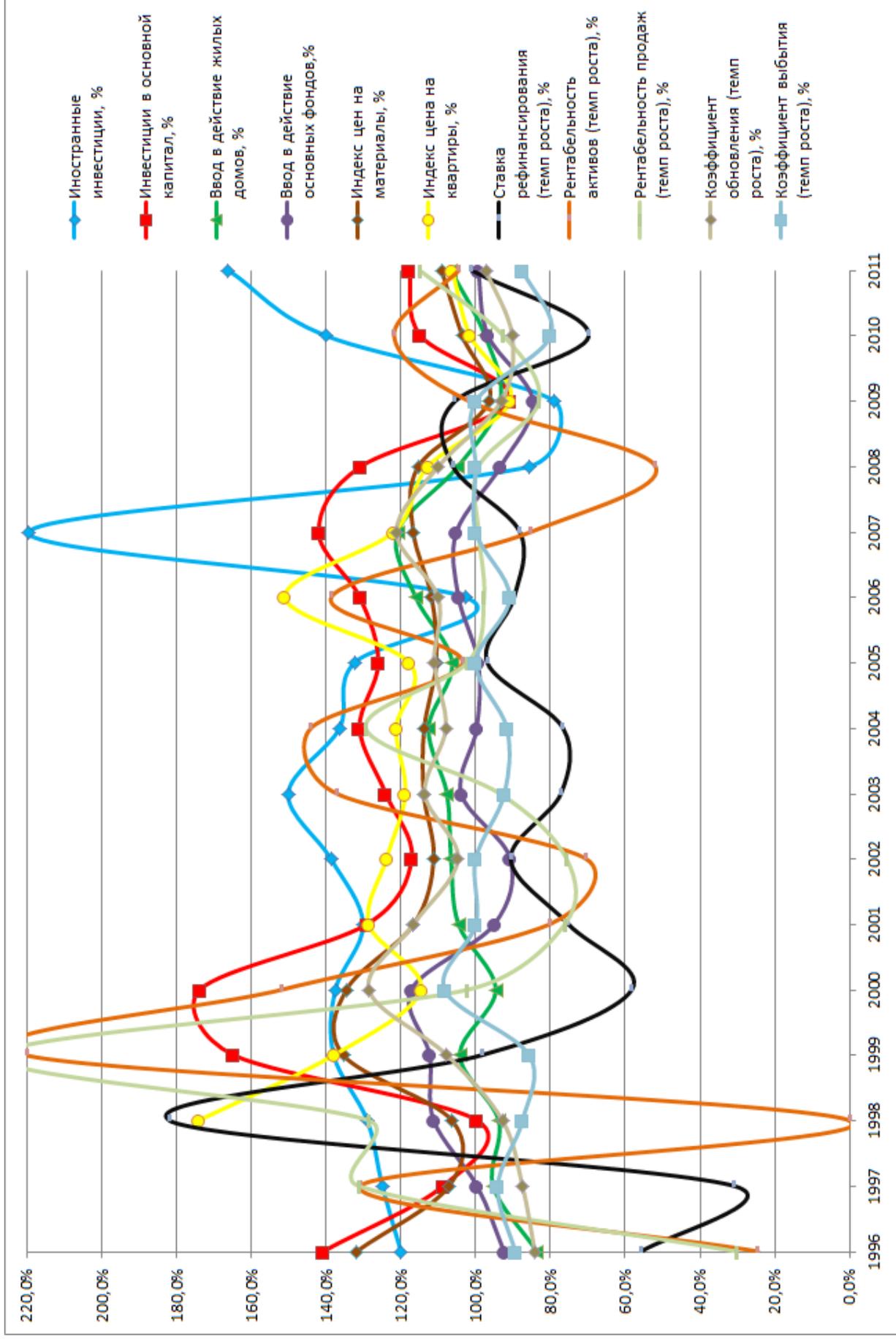


Рис. 1. Графики изменения показателей инвестиционного цикла за период 1996-2011 гг. [2]

На основании построенных графиков можно сделать следующие выводы. Во-первых, показатель темпов роста инвестиций в основной капитал является основой для образования рекуррентных связей. Во-вторых, в прямой зависимости от данного цикла находятся следующие циклы: 1) показатель темпов роста ввода в действие основных фондов; 2) показатель темпов роста коэффициента обновления; 3) показатель темпов роста индекса цен на материалы; 4) показатель темпов роста рентабельности активов и рентабельности продаж.

В-третьих, также выявлены обратные зависимости между основным показателем и остальными. Ими обладают следующие факторы: 1) показатель темпов роста индекса цен на квартиры; 2) показатель темпов роста индекса выбытия; 3) показатель темпов роста ставки рефинансирования.

Остальные показатели (иностранные инвестиции и ввод в действие жилых домов) имеют неявную зависимость от основного показателя инвестиций в основной капитал.

Список литературы

1. Факторный анализ, планирование и прогнозирование экономических и управленческих процессов в научно-исследовательской работе магистров: метод. рекомендации [Текст] / В.П. Постников, О.В. Буторина. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2014. – 111 с.

2. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main>.

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шопова А.С.

студентка специальности «Финансы и кредит» Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Россия, г. Калуга

В статье обобщаются подходы к формированию инвестиционного портфеля предприятия. На примере конкретного хозяйствующего субъекта анализируется процесс формирования инвестиционного портфеля, с использованием технологий фундаментального и технического анализа рынка ценных бумаг, а также оценивается эффективность сформированного портфеля.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный портфель, эффективный портфель.

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой целенаправленно осуществляемый процесс изыскания необходимых инвестиционных ресурсов, выбора эффективных объектов (инструментов) инвестирования, фор-

мирования сбалансированной по избранным параметрам инвестиционного портфеля и обеспечения ее реализации.

Центральной проблемой в инвестиционной деятельности является выбор портфеля, т. е. набора активов. При этом в оценке, как отдельных активов, так и их портфелей учитываются два важнейших фактора: доходность и риск.

Основной задачей в процессе оптимального формирования портфеля ценных бумаг, является задача распределения инвестором определенной суммы денег по различным альтернативным вложениям (например, различные группы акций) с целью максимизации доходности. Следует понимать, что любое вложение капитала связано не только с ожиданием получения дохода, но и с постоянной опасностью проигрыша, а значит, в оптимизационных задачах по выбору портфеля ценных бумаг необходимо учитывать риск.

Процесс формирования инвестиционного портфеля связан с подбором определенной совокупности объектов инвестирования для осуществления инвестиционной деятельности. Современная портфельная теория исходит из того, что при осуществлении инвестиционной деятельности инвесторы могут вкладывать средства не в один, а несколько объектов, формируя тем самым некую совокупность объектов инвестирования так называемый диверсифицированный портфель, т.е. портфель с разнообразными ценными бумагами.

Использование диверсифицированного портфеля устраняет разброс в нормах доходности различных финансовых активов и снижает риски. Иными словами, портфель, состоящий из акций разноплановых компаний, обеспечивает стабильность получения положительного результата. В общем случае задача оптимизации портфеля состоит в выборе такого распределения средств между активами, при котором происходит максимизация прибыли при заданных ограничениях на уровень риска.

Основная задача портфельного инвестирования улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации.

В портфель могут входить разные виды ценных бумаг от акций и их производных до недвижимости и векселей. Однако, основными ценными бумагами, составляющими большинство портфелей, остаются акции.

Инвесторы, формируя портфель, стремятся максимизировать ожидаемую доходность своих инвестиций при определенном, приемлемом для них уровне риска. Также верно предположение о том, что инвестор при определенном уровне доходности будет стремиться минимизировать риск.

Портфель, удовлетворяющий этим требованиям, называется эффективным портфелем. Если инвестор стоит перед выбором одного из эффективных портфелей, то оптимальным портфелем будет наиболее предпочтительный из них.

Рассмотрим конкретный пример по формированию и оценке эффективности инвестиционного портфеля предприятия. Для того чтобы сформировать

портфель ООО «Главрыба-Регион» был проведен анализ финансовых показателей ООО «Главрыба-Регион» с целью определить возможное вложение чистой прибыли в финансовые активы.

Рост коэффициента финансовой устойчивости свидетельствует об увеличении финансовой независимости организации, снижении риска финансовых затруднений в будущие периоды. В организации этот показатель был самым высоким в 2011 году, в 2012 году замечено снижение данного показателя. Очевидно, в результате предпринятых мер показатель к концу 2013 года увеличился.

Анализ показал, что в целом финансовые показатели направлены на перспективу, а ежегодный рост чистой прибыли составляет 22,87%. То есть в 2014 году чистая прибыль организации должна составить 2 266 тыс. руб. Так же был определен умеренно-агрессивный тип инвестора, цель инвестирования которого – длительное вложение капитала и его рост, степень риска при этом будет средней,

Для построения оптимального портфеля был использован фундаментальный и технический анализ рынка ценных бумаг.

Исследования показали, что рост акций ожидается в таких секторах, ориентированных на внутренний спрос, как мобильная связь, недвижимост, транспорт, розничная торговля и финансы.

В сегменте российских «голубых фишек» лучшую динамику продемонстрировал Сбербанк – его акции одновременно являются инструментом для ставки на рынок в целом и на рост внутреннего потребления. Поэтому часть денежных средств будет вложена в покупку акций Сбербанка.

Далее целесообразно рекомендовать для включения в портфель акции с более рискованными позициями, но, соответственно, и с большей доходностью. Фаворитами на рынке ценных бумаг являются компании, ориентированные на внутренний рынок. Основной тренд на рынке – сравнительно более позитивная динамика компаний, ориентированных на внутренний рынок, по сравнению с экспортерами добывающих отраслей. ОАО «Магнит» (который в 2013 году был в числе лидеров) сохраняет статус фаворита среди инвесторов, от компании по-прежнему ожидают высоких финансовых показателей.

В результате проведенного фундаментального и технического анализа был сформирован портфель с приемлемым уровнем риска и высоким доходом. Он состоит из акций Сбербанка (45,6%), Магнита (31,7%), также для диверсификации инвестиционного риска часть денежных средств будет вложена на вклад (22,7%) в ОАО «Сбербанк России».

Для проведения оценки рисков инвестиционного портфеля ООО «Главрыба-Регион» охарактеризуем каждый финансовый актив, входящий в его состав с позиции доходности, риска и ликвидности. Данные представим в таблице 1.

Таблица 1

**Характеристика финансовых активов, входящих в инвестиционный портфель
ООО «Главрыба-Регион»**

Актив	Доходность	Риск	Ликвидность
1. Акции ОАО «Сбербанк России»	Средняя	Средний	Высокая
2. Акции ОАО «Магнит»	Высокая	Средний	Высокая
3. Депозитный вклад в ОАО «Сбербанк России»	Средняя	Средняя	Низкая

Таким образом, по основным характеристикам сформирован портфель роста, состоящий из акций средней и высокой доходности, со средним и высоким уровнем риска, и с высокой ликвидностью.

С увеличением стоимости акции ОАО «Сбербанк России» будет возрастать в цене и акция ОАО «Магнит», соответственно падение цены на первую акцию обуславливается влиянием тех же факторов, что и на вторую. В случае положительного влияния факторов, инвестор будет богатеть значительно быстрее, однако в противоположном случае, его убытки также будут возрастать опережающими темпами.

С точки зрения ожидаемой доходности акции Сбербанка принесет 18,27% дохода, а акции ОАО «Магнит» - 90%. Однако, инвестор должен оценить величину риска, сопряженного с каждым из сравниваемых активов.

В общем итоге сумма вложения 2199784,80 рублей. Через три года инвестор получает сумму дивидендов в размере 1311080 рубля, при ожидаемой доходности 55,18%, что обеспечит доходность в среднем выше на 54 %, по сравнению с текущими тенденциями роста. Рентабельность финансовых активов составит 0,6.

Таким образом, экономическая эффективность вложения по сформированному инвестиционному портфелю выше на 20% по сравнению с вложением в безрисковый финансовый актив в виде депозита и на 40% выше вложения в ГКО-ОФЗ, что указывает на правильность сделанного выбора.

Список литературы

1. Исаев В. Портфельное инвестирование [Текст]. – М.: Вершина, 2012. – 187 с.
2. Киреев А. Практика инвестирования [Текст] / Киреев А. // «Деньги. Инвестиции. Банки», -2013. - №4. С.33-36.
3. Стэнли И. Управление инвестициями [Текст]. - М.: ИД «Вильямс», 2012.- 352 с.

**УЧАСТИЕ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В ИНВЕСТИРОВАНИИ
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

Янова П.Г.

зав. кафедрой «Экономика и финансы» Пензенского филиала
Финансового университета при Правительстве РФ,
канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Пенза

Симакова И.Н.

старший преподаватель кафедры экономической теории, истории и
политики Пензенского государственного университета,
Россия, г. Пенза

Кредитные организации в своей деятельности руководствуются главной целью – получением прибыли. Однако, наряду с этим, банковский сектор выполняет функции, значимые для процветания всего государства. Среди этих функций в периоды нестабильного развития экономики особое значение приобретает стимулирование активности ее реального сектора.

Ключевые слова: банковский капитал, реальный сектор, инвестиции, денежно-кредитная политика.

Инвестиционная активность предприятий и организаций российской экономики традиционно ставится в зависимость от перспектив банковского кредитования. Для того чтобы лучше понять степень влияния банковского капитала на развитие реального сектора экономики, необходимо проанализировать динамику и структуру инвестиций российских предприятий (табл. 1), а также динамику кредитования банками реального сектора экономики (табл. 2). Считается, что увеличение объемов кредитования предприятий способствует увеличению объемов инвестирования хозяйствующих субъектов в развитие собственного бизнеса. Однако анализ статистических данных свидетельствует об обратном [2].

Ниже представлены данные по инвестированию в нефинансовые активы предприятиями Российской Федерации. Выбор этой составляющей инвестирования в рамках данного исследования объясняется тем, что для развития экономики важно поддерживать именно финансирование операций банков, направленных на развитие бизнеса в форме инвестиций в основной капитал, в объекты интеллектуальной собственности, проведение затрат на НИОКР и технологические работы [3].

Таблица 1

Структура инвестиций предприятий в нефинансовые активы в Российской Федерации (в фактически действовавших ценах) [1], в млрд руб.

Наименование	Период					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Инвестиции в нефинансовые активы, ВСЕГО	5281,5	6794,9	6117,4	6712,1	8581,5	8922,2

Инвестиции в основной капитал	5217,2	6705,5	6040,8	6625,0	8445,2	8768,4
Инвестиции в объекты интеллектуальной собственности	28,1	30,7	23,6	23,6	39,5	48,0
Инвестиции в другие нефинансовые активы	20,5	36,9	32,5	36,7	63,3	52,5
Затраты на НИОКР и технологические работы	15,7	21,8	20,5	26,8	33,5	53,3

По итогам 2008 – 2013 годов наблюдается увеличение объемов инвестирования (табл. 1), однако в 2010 году по всем статьям инвестиций в нефинансовые активы прослеживалась отрицательная динамика, что связано с усилением кризисных явлений в экономике страны в этот период. Единственную значимую статью инвестирования представляют инвестиции в основной капитал, без которых невозможно представить расширение бизнеса: приобретение зданий, сооружений, нового оборудования, транспорта и т.д.

Среди малозначимых по объему статей инвестирования в нефинансовые активы интерес представляют затраты на НИОКР и технологические работы. За рассматриваемый период 2010 – 2013 гг. темпы прироста этого элемента составили 239% – с 15,7 млрд руб. в 2008 году до 53,3 млрд руб. в 2013 году. Это намного превышает темп роста по всему объему инвестиций в нефинансовые активы за тот же период на 69% – с 5281,5 млрд руб. в 2008 году до 8922,2 млрд руб. в 2013 году.

После оценки ситуации с инвестированием предприятий в развитие своего бизнеса необходимо сделать обзор объемов и динамики кредитования кредитными организациями реального сектора экономики. Тенденции в этой области не совсем совпадают с выделенными выше особенностями. В этой области также на протяжении 2008 – 2013 годов наблюдался рост (табл. 2), причем даже в 2010 году, который был связан с финансовыми потрясениями. Однако объемы кредитования организаций в иностранной валюте временно снижались в 2011 году, что также не соответствует положительной динамике по инвестированию предприятиями.

Таблица 2

Динамика кредитования реального сектора экономики кредитными организациями России [1], в млрд руб.

Наименование	Период					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кредиты организациям в рублях	67 758,9	101 328,1	113 105,9	117 158,6	143 804,9	179 236,4
Кредиты организациям в иностранной валюте	22 900,9	34 642,4	45 942,2	42 969,3	46 437,7	53 581,4

Кроме того, необходимо провести анализ структуры кредитования банками юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (табл. 3) в связи с проверкой гипотезы о том, что в настоящее время банки наиболее активно стремятся кредитовать те организации, которые могут предоставить качественный залог и только в краткосрочном периоде.

Таблица 3

Общие объемы кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по видам экономической деятельности (всего по Российской Федерации), в млн руб.

Вид деятельности	Год			
	2010	2011	2012	2013
Добыча полезных ископаемых	941 626	1 352 539	2 266 747	3 660 308
Обрабатывающие производства	12 439 858	17 562 632	19 931 292	20 817 613
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2 745 003	4 404 595	5 081 116	4 515 591
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2 410 785	3 013 308	3 639 458	3 734 157
Строительство	4 232 541	6 250 968	8 644 039	10 294 506
Транспорт и связь	4 000 213	3 901 999	5 767 263	8 967 488
Оптовая и розничная торговля; ремонт	18 583 039	23 301 752	31 439 363	37 937 070
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	3 630 420	4 921 971	7 316 421	8 880 689
Прочие виды деятельности	16 205 217	17 659 195	28 737 187	27 858 491
На завершение расчетов	14 308 457	19 311 250	28 616 146	36 820 725
ВСЕГО	79 499 168	101 682 219	141 441 043	163 488 650

Представленная в таблице 3 структура кредитования подтверждает это предположение: наибольшая активность кредитования наблюдалась в сфере оптовой и розничной торговли, а также на завершение расчетов. Таким образом, можно предположить, что активность использования предприятиями заемных средств именно на инвестирование в нефинансовые активы очень мала. Банки не готовы пока предоставлять крупные кредиты на развитие бизнеса, под рискованное обеспечение и без уверенности в скором возврате средств.

Список литературы

1. Информация «О системе процентных инструментов денежно-кредитной политики Банка России»: сайт Центрального Банка Российской Федерации. – 2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cbr.ru/pw.aspx?file=/press/DKP/130913_13504271.htm.
2. Янова, П. Г. Источники формирования банковского капитала [Текст] / П. Г. Янова, И. Н. Симакова // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С. 670 – 674.
3. Янова, П. Г. Перспективы развития инструментов рефинансирования Банка России в целях экономического роста [Электронный ресурс] / П. Г. Янова, Е. Н. Перепелицина // Российский экономический интернет-журнал. – 2013. – № 2. – С. 19.

Научное издание

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов
по материалам
III Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 30 сентября 2014 г.

В пяти частях
Часть V

Все материалы публикуются в авторской редакции
Оригинал-макет *Н.А. Гапоненко*
Обложка *Е.Е. Тараненко*

Подписано в печать 11.10.2014. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 13,02. Тираж 100 экз. Заказ 214
Издательский дом «Белгород» НИУ «БелГУ»
308015, г. Белгород, ул. Победы, 85
ИП Петрова М.Г., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а