

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов по материалам
VII Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 27 февраля 2015 года

ЧАСТЬ VII

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов
по материалам
VIII Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 27 февраля 2015 г.

В семи частях
Часть VII



Белгород
2015

УДК 001
ББК 72
Т 33

Теоретические и прикладные аспекты современной науки :
Т 33 сборник научных трудов по материалам VIII Международной научно-практической конференции 27 февраля 2015 г.: в 7 ч. / Под общ. ред. М.Г. Петровой. – Белгород : ИП Петрова М.Г., 2015. – Часть VII. – 160 с.

ISBN 978-5-9906355-9-3

ISBN 978-5-9906520-6-4 (Часть VII)

В сборнике рассматриваются актуальные научные проблемы по материалам VIII Международной научно-практической конференции «Теоретические и прикладные аспекты современной науки» (г. Белгород, 27 февраля 2015 г.).

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

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

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

УДК 001
ББК 72

ISBN 978-5-9906355-9-3
ISBN 978-5-9906520-6-4 (Часть VII)

© Коллектив авторов, 2015
© ИП Петрова М.Г. (АПНИ), 2015

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	6
<i>Азаркова А.Ю.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АКТИВНЫХ ТУРОВ В КОРОЧАНСКОМ РАЙОНЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	6
<i>Алексеева Т.В., Родионов А.А., Калгина Ю.О., Зяблов М.М.</i> МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ВНЕДРЕНИЯ МУЧНЫХ КУЛИНАРНЫХ ИЗДЕЛИЙ С ОБОГАЩАЮЩИМИ РАСТИТЕЛЬНЫМИ ДОБАВКАМИ	8
<i>Ахмадеев Р.Г.</i> НАЛОГОВЫЙ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ В РАМКАХ ДЕОФШОРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	11
<i>Баикатов В.В., Кочерга А.Н., Шеновалова М.С.</i> ПРОБЛЕМЫ СБЛИЖЕНИЯ НАЛОГОВОЙ И БУХГАЛТЕРСКОЙ СИСТЕМ УЧЕТА ПРИ НАЧИСЛЕНИИ АМОРТИЗАЦИИ	15
<i>Беляева Е.Р.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У БАКАЛАВРОВ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К СЕМИНАРУ ПО ТЕМЕ «РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ»	19
<i>Вандрикова О.В., Попов М.Н.</i> ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ ВУЗОВ... ..	22
<i>Гончарова Л.Б., Петрушко Е.Н., Турьянский А.А.</i> ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ	25
<i>Гуляева Л.А., Фёдорова Л.Н.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ О МЕХАНИЗМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ	32
<i>Гурова И.П.</i> ТОРГОВЫЙ БАЛАНС И ТОРГОВАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ В РЕГИОНЕ СНГ	37
<i>Додорина И.В.</i> АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ К СТРАХОВАНИЮ НАСЕЛЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	41
<i>Евграшина И.А.</i> ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА МОЛОДЕЖИ	46
<i>Евдашева Д.Н., Ермакова Н.Ю.</i> МЕТОД ОЦЕНКИ ТОВАРОВ-КОНКУРЕНТОВ – ТЕСТОВЫЙ МАГАЗИН	49
<i>Елхина И.А.</i> РАЗВИТИЕ КОНВЕРГЕНТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	51
<i>Зеркин Д.Г., Бойкова М.В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ	54
<i>Косов М.Е.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	58
<i>Куляпин А.И., Мансков С.А., Халина Н.В.</i> ЭКОНОМИКА ЗНАНИЯ: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СТАТУС ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ФОРМЫ «ДИССЕРТАЦИОННЫЙ СОВЕТ» В ОБЩЕСТВЕ ЗНАНИЯ	66
<i>Ларин С.Н., Юдинова В.В., Юрятина Н.Н.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СХЕМ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ДЛЯ ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ	71
<i>Ларина Т.И.</i> СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	76

Лебедева И.Д. ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ ХАНТЫ-МАНСЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ.....	78
Лимонина И.Г., Сафина С.С. ПРОБЛЕМЫ ТУРИСТСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В МИРОВОЙ СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВА.....	81
Малыш Е.В. СИСТЕМНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ТРЕНД РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ	87
Маньков В.В., Крутько В.В. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОКОЛЕНИЙ XX ВЕКА	89
Махсуталиев А.Х., Имонидинов Х.С., Фозилжонов И.С., Каримов М.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ КАЗНАЧЕЙСТВА В БАНКЕ.....	93
Найденова Т.А. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	96
Новиков А.В., Новикова Т.Е., Фоломкина С.А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ	102
Новокишнова Е.Н. РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	108
Носкова П.А. ОТКУДА БЕРУТСЯ ДЕНЬГИ – ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ	112
Пирогова О.А. НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	115
Погорелова Т.Г., Приказчикова Н.К. УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК МЕТОД НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ	120
Пономаренко К.В., Чернова Е.В. РАЗРАБОТКА ПЛАНА ОБЕСПЕЧЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ПРОЕКТНЫХ УСЛУГ	123
Рамзаева Е.П. ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА БАЗЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	125
Сидорова Д.В., Еременко Н.В., Орел Ю.В. ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	129
Соколовская М.О. РАЗВИТИЕ РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ В РОССИИ.....	132
Суханов А.Ю. УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА	133
Троценко А.Н. АНАЛИЗ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СТУДЕНТОВ УРОВНЕМ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УНИВЕРСИТЕТОВ ПРИМОРСКОГО КРАЯ	135
Тюрин А.Ю. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ДОСТАВКОЙ ТОВАРОВ В ПИЩЕВОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ	140
Тюрин А.Ю. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ВЫБОРА ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ ПИЩЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	144
Чугунов В.И., Сарайкина В.Н. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	147

Шакирова Р.К. СООТНОШЕНИЕ ПРИОРИТЕТОВ РОССИЙСКОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И МЕР НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД	152
Шамбеталиева Ш.М., Темиргалиева М.К. ПРИКЛАДНОЙ БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА	154
Юртаева И.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД	157

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АКТИВНЫХ ТУРОВ В КОРОЧАНСКОМ РАЙОНЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Агаркова А.Ю.

магистр кафедры туризма и социально-культурного сервиса факультета бизнеса и сервиса Института экономики Белгородского государственного национального исследовательского университета (НИУ «БелГУ»),
Россия, г. Белгород

В статье рассмотрены перспективы развития активных туров на территории Корочанского района Белгородской области, способствующие развитию туристской инфраструктуры в районе. Проанализированы туристические экскурсионные программы, действующие на территории Корочанского района Белгородской области. Описаны факторы, способствующие развитию в районе нового перспективного направления, как экологический туризм.

Ключевые слова: сельский туризм, активные виды отдыха, туристская инфраструктура, туристско-рекреационный потенциал, экскурсионный тур.

Одной из распространенных форм отдыха в туристической сфере, которая завоевывает все большую популярность среди потенциальных потребителей, являются активные виды туризма.

Под активными видами туризма понимают: пешие, водные, конные туры, охота, рыбалка, горнолыжные туры, прыжки с парашютом, туры на воздушном шаре, велосипедные туры. Активные виды отдыха привлекают туристов возможностью полноценного отдыха на природе в сочетании с познавательными экскурсиями, имея, прежде всего прямое отношение к природе и спорту.

По уровню предоставления туристических услуг, основываясь на неравномерности распределения туристско-рекреационных ресурсов в Белгородской области, а также учитывая степень развития туристской индустрии и квалифицированность кадрового потенциала занятых преимущественно в сфере туризма, Корочанский район является районом, который обладает значительным туристическим потенциалом для долгосрочного перспективного развития сферы туризма [1, с. 68].

В настоящее время Корочанский район представляет собой важнейший промышленно-сельскохозяйственный регион на территории Белгородской области, а так же относится к районам, которые обладают значительным потенциалом для развития туризма. Большое разнообразие природного, исторического и архитектурного наследия на территории района, а так же высокий уровень культурного потенциала определяют долгосрочные перспективы развития туристско-рекреационного комплекса на территории Корочанского района.

Рассматривая перспективы развития сферы туризма на территории района, необходимо отметить огромный туристско-рекреационный потенциал территории, который определяет развитие наиболее привлекательных туристских направлений. Корочанский район имеет свои уникальные достопримечательности, различные туристические объекты культурно-исторического, природного, архитектурного и археологического характера.

В Корочанском районе в настоящее время разработано свыше 12 экскурсионных маршрутов и зарегистрировано в реестре 25 экскурсионных объектов разной направленности (исторические, архитектурные, природные, культурные объекты), которые представляют интерес для туристов [2, с. 16].

Наибольшей популярностью среди туристов пользуются следующие экскурсионные программы: – экскурсионный тур «Заветные места города Короча», который предусматривает обзорную пешеходную экскурсию по городу, производственную экскурсию на предприятии «Белогорье и К» с посещением кондитерского цеха и дегустацией местной продукции (конфеты, вафли и т.д.), посещение родника «Ясный колодец» и музейно-просветительного дворика «Интересный двор уездный» с организацией чаепития (каша и чай); – экскурсионный тур «Село плоское как территория гармоничных отношений человека с природой», который предусматривает посещение следующих экскурсионных объектов: храм Казанской Иконы Божией Матери, церковная мастерская батюшки Николая, экскурсия по рекреационному комплексу «Белоречье» (осмотр подкормочной площадки и охотничьей вышки), организация пикника в зоне отдыха и рекреации «Дубрава» с. Плоское (полевая каша, травяной чай); – экскурсионный маршрут «Цветущие сады и наливные яблочки», включающий в себя посещение следующих объектов туристского показа: «Музей яблока» с. Поповка, яблоневые сады (Корочанский плодopитомник) Поповское с/п, школа садовых рабочих г. Короча, Корочанский историко-краеведческий музей (Интересный двор уездный) и т.д.

В районе проводятся туристические маршруты с посещением нескольких районов Белгородской области (например, экскурсионный маршрут «Вдоль Изюмского шляха», который затрагивает Корочанский и Чернянский районы).

На сегодняшний день на территории города Короча и в каждом сельском поселении района обустроены парки и рекреационные зоны отдыха, которые пользуются большой популярностью среди жителей и гостей Корочанского района. Природно-рекреационный потенциал состоит из нескольких элементов: водные объекты, леса и дубравы, охотничьи комплексы и уникальный живописный ландшафт. Данные факторы способствуют развитию в районе такого нового перспективного направления, как экологический туризм.

Именно природно-рекреационный потенциал может стать отличной базой для разработки и проведения активных туров (велосипедный, водный) на территории района [3, с. 71].

Список литературы

1. Гудвин, Н.Р. Перспективы развития сельского туризма в регионах [Текст]: учебное пособие / Н.Р. Гудвин. – М.: РГГУ, 2011. – 636 с.
2. Дроздов, Н.И. Сельский туризм: основа, сущность [Текст]: учебное пособие / Н.И. Дроздов. – М.: РГГУ, 2012. – 303 с.
3. Савицкая, Г.В. Организация сферы туризма [Текст] : учебное пособие / Г.В. Савицкая. – М.: ИП «Экоперспектива», 2010. – 450 с.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ВНЕДРЕНИЯ МУЧНЫХ КУЛИНАРНЫХ ИЗДЕЛИЙ С ОБОГАЩАЮЩИМИ РАСТИТЕЛЬНЫМИ ДОБАВКАМИ

Алексеева Т.В.

доцент кафедры сервиса и ресторанного бизнеса Воронежского государственного университета инженерных технологий, к. тех. наук, доцент,
Россия, г. Воронеж

Родионов А.А.

аспирант кафедры сервиса и ресторанного бизнеса
Воронежского государственного университета инженерных технологий,
Россия, г. Воронеж

Калгина Ю.О.

студентка кафедры сервиса и ресторанного бизнеса
Воронежского государственного университета инженерных технологий,
Россия, г. Воронеж

Зяблов М.М.

студент кафедры машины и аппараты пищевых производств
Воронежского государственного университета инженерных технологий,
Россия, г. Воронеж

В статье рассматриваются перспективы внедрения функциональных мучных продуктов с применением жмыха зародышей пшеницы на российский рынок. Проведены маркетинговые исследования целевой аудитории по ряду вопросов, доказана целесообразность введения продуктов глубокой переработки низкомасличного сырья в рецептуры мучных кулинарных изделий.

Ключевые слова: функциональные продукты, жмых зародышей пшеницы, маркетинговые исследования.

Функциональные продукты питания на сегодня являются самым быстрорастущим сегментом мировой пищевой отрасли. Темпы роста индустрии здорового питания превосходят темпы развития пищевой промышленности в целом. Развитие производства функциональных продуктов в нашей стране стало результатом реализации Концепция государственной политики в обла-

сти здорового питания на период до 2020 года. Концепция в качестве приоритетной задачи выдвигает создание условий для развития отечественного производства продуктов для здорового питания, в том числе функциональных [3].

Отечественное производство продукции функционального назначения развивается в настоящий момент в направлении обогащения традиционных продуктов питания витаминами, минеральными веществами, пищевыми волокнами на фоне общей тенденции к уменьшению их калорийности. В основе технологий функциональных продуктов питания лежит изменение традиционных рецептов, обеспечивающее повышение содержания полезных ингредиентов до уровня, соотносимого с физиологическими нормами их потребления (10-15 % от средней суточной потребности).

Перспективным объектом для формирования ассортимента продуктов функциональной направленности является группа мучных изделий, так как они являются одним из ежедневных компонентов пищевого рациона в силу сложившихся традиций в структуре питания населения России [2].

Целью исследования являлась разработка рецептов мучных кулинарных изделий функциональной направленности с применением жмыха зародышей пшеницы и проведение маркетинговых исследований по их использованию.

Продукция, содержащая жмых зародышей пшеницы, рекомендуется для предприятий, организующих питание для школьников, спортсменов, студентов, санаторно-профилактических учреждений, для работников промышленных предприятий с неблагоприятными условиями труда. Продукты могут быть рекомендованы для обеспечения сбалансированного рациона питания для всех групп населения с целью обогащения пищи макро- и микроэлементами, ненасыщенными жирными кислотами, витаминами.

В ходе работы были проведены маркетинговые исследования. В частности, был выбран опрос, позволяющий получить данные о поведении предполагаемого потребителя в настоящий момент и оценить перспективы вывода готовой продукции на рынок сегмента функциональных продуктов питания.

Участникам опроса был предложен перечень тех полезных для человеческого организма свойств, которыми обладает изучаемая категория продуктов, из которых респондентам следовало выбрать одну позицию в качестве основной. Предпочтения респондентов распределилась следующим образом: снижение воздействия неблагоприятных условий окружающей среды (21 %); омолаживающее действие (16 %); восстановление энергетического баланса (15 %); профилактика и лечение болезней желудочно-кишечного тракта (12 %); профилактика сердечно-сосудистых заболеваний (8 %); профилактика и лечение хронических болезней кожи (4 %) [1].

Полученные данные позволили выяснить, с какой долей добавления ЖЗП мучные кулинарные изделия респонденты приобретали бы его чаще всего. Согласно полученным данным, практически половина участников исследования (47 %) чаще всего приобретали блюдо с 30-40 %-ной раститель-

ной добавкой, при которой вкус традиционного блюда изменился бы незначительно (рис. 1).

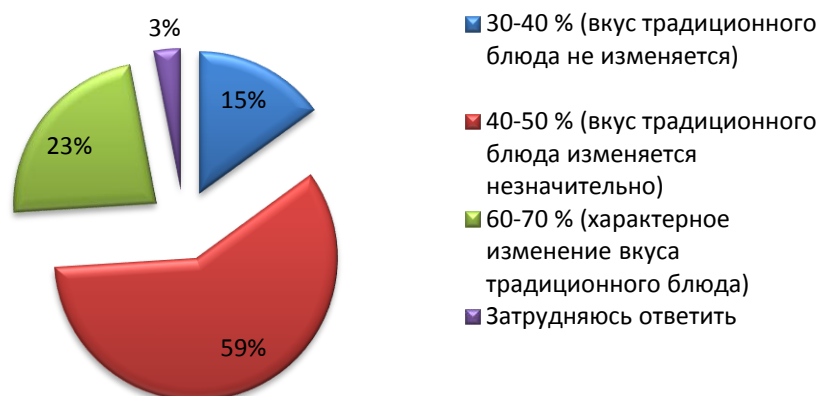


Рис. 1. Оптимальная доля добавления жмыха зародышей пшеницы

В ходе проведенного маркетингового исследования решался вопрос оптимального ценообразования на мучные кулинарные изделия с добавлением жмыха пшеницы, для чего в анкету был включен вопрос о возможном повышении цен на блюда, в рецептуру которых включался жмых зародышей пшеницы.

Установлено, что 36,2 % респондентов согласны на повышение цены в диапазоне 6-10 %, каждый пятый опрошенный (19,6 %) полагает, что повышение цены может составить 11-15 %, и лишь 2,8 % целевой аудитории считают, что увеличение цены блюд здорового питания может превышать 50 % (рис. 2).

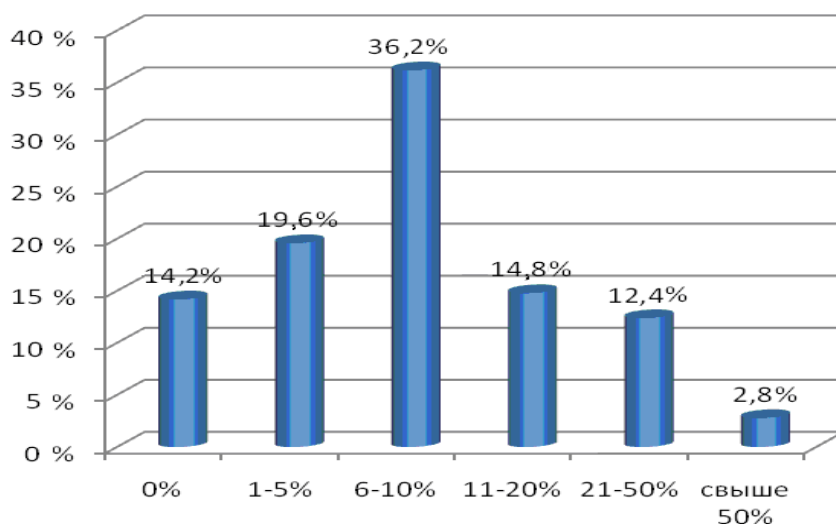


Рис. 2. Анализ мнений относительно возможного прироста цены на мучные кулинарные изделия с включением ЖЗП

В ходе работы были произведены маркетинговые исследования, в результате чего были получены данные о текущем поведении объекта исследования и намерения в будущем; определены потенциальные покупатели раз-

рабатываемой продукции. Анализ маркетинговых исследований позволил заключить, что применение продуктов комплексной переработки низкомасличного сырья в области общественного питания обладает оправданным социально-экономическим эффектом и применение продуктов комплексной переработки низкомасличного сырья предполагает расширение потенциальных возможностей в пищевой отрасли.

Список литературы

1. Алексеева Т. В. Управление качеством пищевых систем на основе жмыха зародышей пшеницы [Текст] / Т. В. Алексеева, А. А. Родионов // Экономика. Инновации. Управление качеством. – 2013. – № 5. – С. 30-33.

2. Новые перспективные биологически активные продукты [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mainb.ru/articles/razrab/>.

3. Свидетельство о государственной регистрации № 77.99.23.3.У.6335.7.06. Мука зародышей пшеницы пищевого назначения «ВИТАЗАР» – сырье. Дата введения 10.07.2006; Ветеринарное удостоверение 231 № 0008226. Кормовая добавка Мука зародышей пшеницы пищевого назначения «ВИТАЗАР» – сырье. Дата введения 30.11.2012.

НАЛОГОВЫЙ ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ В РАМКАХ ДЕОФШОРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Ахмадеев Р.Г.

доцент кафедры Налоги и налогообложение

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, к.э.н.,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается роль и место офшорных зон в экономике страны. В отдельный аспект выделены особенности взаимоотношений на уровне правовых отношений с офшорными юрисдикциями. Показан способ получения информации налоговыми органами посредством спонтанного обмена информацией, с учетом ратификации Российской Федерации Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам.

Ключевые слова: офшорные зоны, сниженные ставки по налогу, льготное налогообложение, антиофшорное регулирование, налоговое администрирование.

Правовым аспектом в целях обеспечения интересов государства в офшорных зонах является привлечение иностранных капиталов и предоставление благоприятных возможностей иностранным компаниям при ведении предпринимательской деятельности. Государство, имеющее на своей территории офшорную зону, как правило, контролирует соблюдение банковской и коммерческой тайны для ее резидентов. Облегчая или аннулируя полностью налоговые платежи, офшорная территория привлекает, таким образом, иностранные компании, которым выгодно образовывать в данной офшорной юрисдикции новые фирмы или свои филиалы. Такие выгоды состоят в следующем:

– уменьшаются налоговые платежи, что позволяет обеспечить большую прибыльность деятельности фирмы и увеличить конкурентоспособность ее продукции;

- упрощается или полностью упраздняется бухгалтерская отчетность компании;
- допускается возможность не указывать имена владельцев оффшорной компании.

Организации в своей финансово-хозяйственной деятельности применяют различные схемы по оптимизации налогообложения с привлечением соответствующей оффшорной юрисдикции с применением не только упрощенного способа налогообложения, но и преимуществ в рамках гражданско-правовых взаимоотношений.

Практика создания оффшорных зон в России в конце XX века показала неспособность административно-правового регулирования соответствующей системы субъектов РФ. В частности, были созданы специальные оффшорные зоны в форме экономического благоприятствования на территории Ингушетии. Следует отметить, действовавшие зоны были закрыты по причине многочисленных нарушений федерального законодательства, активизации криминальных структур и т.д.

Оффшорные юрисдикции можно разделить на следующие категории:

1) Оффшорные юрисдикции с льготным налогообложением. К ним относятся государства с высокими ставками налогами и системой специальных налоговых льгот. В частности, сниженная ставка применяется при вывозе и репатриации дивидендов, банковских процентов, платежей роялти. К таким зонам можно отнести Великобританию, Швейцарию, Новую Зеландию, США, Кипр. Вместе с тем, уплачивая налоги в Великобритании, компания может рассчитывать на проведение зачета иностранного налога при уплате налога на прибыль организаций в РФ, поскольку между Россией и Великобританией подписано соглашение об избежании двойного налогообложения¹.

2) Оффшорные зоны с нулевым налогообложением. К ним относятся небольшие государства, где действуют пониженные ставки налогов или вообще отсутствуют. К таким странам можно отнести: Британские Виргинские острова, Панама, Сейшельские острова, Белиз, Невис, Багамские острова.

В России, как и во всем мире, при использовании оффшорных зон, организации стремятся обеспечить защиту активов, имущественное планирование и обеспечение конфиденциальности. При этом в качестве самостоятельного направления использования оффшорных компаний российскими налогоплательщиками следует выделить незаконный вывоз капиталов за рубеж и отмывание «грязных» денег [3]. Следует отметить, что чаще всего незаконный вывоз капитала и отмывание «грязных» денег являются двумя взаимосвязанными элементами одного и того же процесса.

В Российской Федерации действует перечень оффшорных юрисдикций ("черные списки"), согласованный с международными организациями: Организация экономического сотрудничества и развития, а также FATF (Financial Action Task Force) Международная группа по борьбе с отмыванием доходов.

¹ Конвенция между Правительством РФ и Правительством Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии от 15.02.1994 "Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и прирост стоимости имущества".

Основной целью таких законодательных актов является ограничение вывоза незаконного капитала из России по контрактам, обладающим признаками фиктивности. К таким документам можно отнести Указание ЦБ РФ от 12.02.1999г. № 500-У “Об усилении валютного контроля со стороны уполномоченных банков за правомерностью осуществления их клиентами валютных операций и о порядке применения мер воздействия к уполномоченным банкам за нарушение валютного законодательства”.

С 01.01.2008 г. вступил в силу Приказ Минфина от 13.11.2007 г. № 108Н «Об утверждении перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)». В данный список вошли не только классические офшоры (Британские Виргинские острова, Каймановы острова), Республика Кипр, а также европейская юрисдикция с высокой мировой репутацией Лихтенштейн. Вместе с тем полного запрета на использование операций с такими компаниями нет.

Ужесточение политики в области антиофшорного регулирования ведет к существенной декриминализации экономики, а также воспрепятствованию отмыванию доходов и их сокрытия. Вместе с тем необходимо отметить следующее.

1. Процесс деофшоризации тесно связан с борьбой против коррупции и ее негативными последствиями для развития российской экономики. Коррупция порождает отток денег в офшорные зоны. Б.А. Хейфец отмечает, что на процесс деофшоризации отрицательно воздействуют двойные стандарты государственной политики. С одной стороны, государство стремится избавиться от деструктивного влияния «налоговых гаваней», а с другой, активно идет с ними на сотрудничество. Подтверждением этого тезиса является пример совершения сделки купли-продажи государственного пакета стратегического объекта — Открытого Акционерного Общества «Ванинский морской торговый порт» кипрским офшорным компаниям в январе 2013 года. Покупателем 73,3% обыкновенных акций ОАО стала дочерняя компания «Мечел_транс», которая в последствии перепродала большую часть своих акций еще трем кипрским офшорам — Travigne Trading limited, Sedmino Investments Limited, Opern Trade Limited¹. Если государство активно борется с офшоризацией экономического блока, то следует отказаться от сделок с офшорными структурами вообще.

2. Возможность международного обмена налоговой информацией предусмотренная ст. 26 и действует в отношении 86 подписанных Российской Федерацией отдельных Соглашений об избежании двойного налогообложения. Иностранные налоговые органы не могут отказать в предоставлении информации, находящейся в распоряжении банка, другой финансовой организации, агента или доверительного управляющего либо содержащей сведения об учредителях лица. Однако в тех случаях, когда необходимо по-

¹ <http://www.kommersant.ru/doc/2122042?9f476940>

лучить информацию, составляющую коммерческую, банковскую и иную тайну, приходится ждать, пока иностранный суд вынесет решение об удовлетворении или отказе в удовлетворении полученного запроса об обмене защищенной информацией. В результате действующий порядок информационного обмена срывает не всегда. Так, в 2012 году около трети запросов ФНС России осталось без ответа, а полученные ответы являлись формальными. Вместе с тем в соответствии со ст. 6 Конвенции странам-участницам запрещено отказывать в предоставлении защищенной информации.

Применение российскими организациями различных налоговых схем для вывода капитала в зарубежные офшорные юрисдикции требует ужесточения банковского законодательства, проведения анализа и контроля за повышением прозрачности проводимых операций налогоплательщиками, заключению различных международных договоров и соглашений [2]. В связи с этим, вопросы дальнейшего совершенствования законодательства, регулирующего налогообложение контролируемых иностранных компаний, введение понятие налогового президентства для российских налогоплательщиков, расширение действующих соглашений об избежании двойного налогообложения являются наиболее оптимальными элементами в практике системы управления офшорными юрисдикциями.

Принципиально новым способом получения информации налоговыми органами является также спонтанный обмен информацией (ст. 7 Конвенции). Такой обмен представляет собой направление иностранными налоговыми органами российской стороне без предварительного запроса известные ей сведения в следующих случаях:

- российская компания уплачивает налог по сниженной ставке или освобождается от уплаты налога на территории РФ, при этом налог уплачивается взаимозависимой или контролируемой иностранной компанией в другой стране;
- деловые операции между российской и иностранной компанией осуществляются через одну или несколько стран таким образом, что намеренно уменьшаются налоговые платежи в России;
- получение экономии за счет уменьшения налоговых платежей в результате искусственных перечислений прибылей внутри международных групп компаний.

Таким образом, иностранный налоговый орган, равно как и ФНС России, может сообщить о своих подозрениях по собственной инициативе.

Проведенная Российской Федерацией ратификация Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам¹ распространяется с 2016 года на следующие налоги: НДФЛ, налог на прибыль организаций, НДС, акцизы, НДСПИ, налог на игорный бизнес, налог на имущество организаций, налог на имущество физлиц, транспортный, водный и земельный

¹ Федеральный закон от 04.11.2014 N 325-ФЗ "О ратификации Конвенции о взаимной административной помощи по налоговым делам"

налоги, а также на специальные налоговые режимы (ЕСХН, ЕНВД, УСН и патентную систему налогообложения).

Вместе с тем необходимо отметить ограничения, установленные нашей страной по сравнению с базовыми положениями, содержащимися в Конвенции. В частности, ФНС России и иные уполномоченные организации вправе не оказывать помощь, направленную на взыскание любого административного штрафа и удовлетворение любого налогового требования в отношении взимаемых налогов.

Таким образом, после ратификации Конвенции у ФНС России возможность в отношении взимания налогов является более расширенной, поскольку такое соглашение подписали такие офшорные юрисдикции, как Белиз, Британские Виргинские острова, Каймановы острова, и страны, традиционно используемые для построения холдинговых структур (Сингапур, Нидерланды, Латвия, Литва, Лихтенштейн, Швейцария).

Вместе с тем бороться с офшорами необходимо не столько с помощью политики «закручивания гаек» [1], сколько ослабляя налоговое администрирование на бизнес посредством совершенствования налогового законодательства в России, устанавливая более благоприятный налоговый климат для всех категорий налогоплательщиков, не выделяя при этом отдельные территории опережающего развития.

Список литературы

1. Грундель Л.П., Валиев А.Т. Оптимизация налоговых обязательств посредством использования офшоров // Сборник научных статей кафедры «Налоговое консультирование» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ. 2014. С. 93-106.
2. Косов М.Е. Идеологический подход в исследовании нелегальной экономики // Вестник Московского университета МВД России. 2011. №7. С. 40.
3. Косов М.Е. Латентные тенденции динамики экономических отношений // Образование. Наука. Научные кадры. 2014. №12. С. 8-17.

ПРОБЛЕМЫ СБЛИЖЕНИЯ НАЛОГОВОЙ И БУХГАЛТЕРСКОЙ СИСТЕМ УЧЕТА ПРИ НАЧИСЛЕНИИ АМОРТИЗАЦИИ

Башкатов В.В.

доцент кафедры теории бухгалтерского учета Кубанского государственного аграрного университета, кандидат экономических наук,
Россия, г. Краснодар

Кочерга А.Н., Шеновалова М.С.

студентки факультета «Налоги и налогообложение»
Кубанского государственного аграрного университета,
Россия, г. Краснодар

В статье исследованы актуальные вопросы сближения систем бухгалтерского и налогового учета в части начисления амортизации. Приведены сравнительные характеристики понятий амортизируемого имущества с налоговой и бухгалтерской точек зрения.

Приведены положительные и отрицательные стороны сближения двух систем учета, преследующих разные цели.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, оптимизация налогообложения, амортизация, амортизируемое имущество, основные средства, нематериальные активы.

Сложилось так, что в бухгалтерском и налоговом учете часто используются одни и те же понятия и категории, но в совершенно разных значениях. Это создает определенные трудности на пути сближения двух систем учета. Данная проблема связана с тем, что в основе этих понятий лежит принципиально разная основа. Налогообложение базируется на гражданско-правовых имущественных категориях, тогда как бухгалтерский учет, направленный на формирование финансовой отчетности, базируется на информационных категориях.

Данное расхождение формирует множество проблем для организаций при учете основных средств, одной из которых является несоответствие правил начисления амортизации в налоговом и бухгалтерском учете.

Так, в налоговом учете, под амортизируемым имуществом понимается 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, капитальные вложения в предоставленные в аренду объекты основных средств в форме неотделимых улучшений, капитальные вложения в предоставленные по договору безвозмездного пользования объекты основных средств в форме неотделимых улучшений [2].

В бухгалтерском учете нет четкого определения амортизируемого имущества, однако основываясь на ПБУ 6/01 и ПБУ 14/2007, можно вывести определение самостоятельно. Необходимо выполнение следующих условий:

- а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо плату во временное владение и пользование или во временное пользование;
- б) организация не предполагает последующую перепродажу данного объекта;
- в) объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем [1].

Таким образом, в бухгалтерском и налоговом учете перечень амортизируемых основных средств может различаться. Различия в трактовке основных средств, подлежащих амортизации, представлено в таблице.

Таблица

Сравнение трактовки понятия амортизируемых основных средств

Критерий	Налоговый кодекс, глава 25	ПБУ 6/01
Доход	Используется для извлечения дохода	Способно приносить доход
Срок использования	более 12 месяцев	12 месяцев или больше
Стоимость	более 40 тысяч рублей	–
Ограничение по перепродаже	Есть только для взаимозависимых лиц и только при применении амортизационной премии	Не предполагается перепродажа

Кроме того, Налоговый кодекс исключает из амортизируемого имущества основные средства, полученные в порядке дарения, а ПБУ 6/01 предлагает учитывать такие объекты по аналогичной или сравнимой стоимости. Данное отличие имеет смысл для исчисления налога на прибыль. Если имущество досталось организации бесплатно, то она не имеет право уменьшать базу по налогу на прибыль за счет него. Однако это вызывает очередные случаи расхождения данных бухгалтерского и налогового учета, требующие постоянной корректировки сотрудниками бухгалтерского подразделения организации. В результате это приводит к бессмысленным с экономической точки зрения трудозатратам, так как увеличиваются затраты и снижается прибыль организации, при этом не приводя к ростам доходов государства [4].

Следующим существенным различием являются используемые методы амортизации. Для российской учетной практики характерно наличие разных методов начисления амортизации для целей ведения бухгалтерского и налогового учета. Существующая система ведения бухгалтерского учета допускает применение четырех методов начисления амортизации основных средств и трех методов по нематериальным активам. По основным средствам это:

- 1) метод равномерного, или прямолинейного, списания;
- 2) метод начисления пропорционально объему выпускаемой продукции (выполненных работ, услуг);
- 3) метод уменьшаемого остатка;
- 4) начисление амортизации по сумме чисел лет срока полезного использования.

В налоговом учете, как установлено в п. 1 ст. 259 НК РФ применяются следующие методы начисления амортизации: линейный и нелинейный.

Бухгалтерская амортизация с экономической точки зрения выглядит более полной и многообразной в части применяемых методов: используется и линейная, и геометрически дегрессивная, и отсутствующие в Налоговом кодексе арифметически дегрессивная и неравномерная (от выпуска) амортизации. Налоговое законодательство подразумевает только линейную и геометрически дегрессивную (нелинейную) амортизации, однако дополняет их ускоряющими и замедляющими коэффициентами и возможностью применить амортизационную премию. В результате, экономически близкими друг к другу в бухгалтерском и налоговом учете оказываются только два метода (способа) амортизации: геометрически дегрессивный и линейный, но даже их применение все равно различается [4].

Так же, в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации, для уменьшения налоговой нагрузки по налогу на прибыль допускается использование повышающих коэффициентов 2 и 3 и амортизационной премии. Государство проявляет определенную заботу о налогоплательщиках, расширяя диапазон применения повышающих коэффициентов.

Для того чтобы в бухгалтерском и налоговом учете величина амортизации совпала, необходимо, чтобы совпадал срок полезного использования. В бухгалтерском учете для материальных активов этот срок определяется исходя из ожидаемого срока использования в соответствии с ожидаемой произ-

водительностью (мощностью), ожидаемого физического износа, нормативно-правовых и других ограничений использования, технических характеристик. В налоговом учете срок полезного использования определяется в соответствии с классификацией основных средств (ст. 258 НК РФ), а для тех видов основных средств, которые в классификации не указаны, исходя из технических условий или рекомендаций изготовителя [2].

Таким образом, основные средства будут амортизироваться в бухгалтерском и налоговом учете одинаково только в случае применения линейной равномерной амортизации и амортизационной премии, что является относительно редкой ситуацией. Как правило, организация-налогоплательщик старается использовать амортизационную премию во всех разрешенных законом случаях, потому что это приводит к переносу на будущее налога на прибыль, что, с учетом стоимости денег во времени, снижает конечные затраты организации [3].

Несомненно, амортизационная премия – это важный инструмент, позволяющий налогоплательщику снижать текущие затраты по налогу на прибыль, и для предприятий отказываться от него было бы неразумно. Однако остаточная стоимость амортизированного «с премией» имущества не всегда экономически обоснована. Амортизационная премия применяется в момент принятия основного средства в эксплуатацию и составляет до 30% от его стоимости. Таким образом, имущество, еще не успевшее принять участие в производственном процессе, уже становится дешевле на сумму до 30%, что не всегда соответствует изменению рыночной стоимости.

Следовательно, разницы между амортизацией в налоговом и бухгалтерском учете не будет только при соблюдении следующих правил:

- для обоих способов учета избран линейный метод (способ);
- повышающие коэффициенты не применяются;
- амортизационная премия не применяется;
- срок полезного использования определен по правилам налогового законодательства (на основании классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы) [5].

Однако, такое сближение налогового и бухгалтерского учета для организаций экономически не выгодно, так как лишает их возможности налоговой оптимизации налога на прибыль за счет амортизации. Самостоятельный выбор организацией методов амортизации, критерия первоначальной стоимости и других составляющих, их комбинирование позволяет достоверно отразить финансовые показатели. В связи с чем, результаты разницы бухгалтерского и налогового учета, возникающие в процессе амортизации можно оценивать как положительно, так и отрицательно.

На основании вышесказанного, можно сделать выводы о том, что различия в методах исчисления бухгалтерской и налоговой амортизации приводят к неэффективным трудовым затратам организаций. В тоже время, полное объединение налогового и бухгалтерского учета амортизации основных средств экономически нецелесообразно, так как снижает возможности к налоговой оптимизации.

Рациональное сближения двух учетов может решаться путем внесения следующих дополнений: в бухгалтерском учете необходимо более подробно разработать задачи, имеющие административный характер, т.е. не направленные на формирование финансовой отчетности, и привести их в соответствие с требованиями налогового законодательства; в налоговом учете там, где это не идет в ущерб интересам налоговой системы, нормативно урегулировать те методы учета, которые налогоплательщик применяет при формировании финансовой отчетности. Это снизит вероятность появления налоговых рисков, а также возникновения трудностей в области минимизации налоговых платежей.

Список литературы

1. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (с изменениями и дополнениями).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2015).
3. Семенихин В.В. Основные средства и нематериальные активы: амортизационная премия / В.В. Семенихин // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. – № 5. – С. 2-6.
4. Евневич М.А., Колышкин А.В. Проблемы и перспективы сближения налогового и бухгалтерского учета амортизации // Монография «Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем», под ред. И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов. – Юнити-Дана. – 2014 г. – С. 106-114.
5. Евневич М.А. Консолидированная группа налогоплательщиков как институт холдингового типа / М.А. Евневич // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 2013. – № 3. – С. 118-128.
6. Першин С.П. Влияние сезонного характера деятельности сельскохозяйственных организаций на порядок амортизации основных средств / С.П. Першин, Ю.П. Лизогубов // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2010. – № 7. – С. 12-14.
7. Сигидов Ю.И. Отражение в учете формирования амортизационного фонда / Ю.И. Сигидов, Н.Ю. Мороз // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2014. – № 10. – С. 37-47.
8. Сигидов Ю.И. Системный подход к дефиниции «амортизация» / Ю.И. Сигидов, Н.Ю. Мороз // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. – № 12 (263). – С. 80-87.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У БАКАЛАВРОВ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К СЕМИНАРУ ПО ТЕМЕ «РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ»

Беляева Е.Р.

доцент кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция»
Омский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Омск

Статья отражает работу автора над методической разработкой по изучению дисциплины «Региональная экономика». Приводятся методические рекомендации по проведению занятий.

Ключевые слова: социальная ориентация экономики; масштабы материального производства; материальные и трудовые ресурсы.

Для эффективной работы на занятии студентам предлагается подготовить индивидуальные сообщения по вопросам: хозяйство России – структурно-территориальные особенности; взаимодействие образующих хозяйство России отраслей производственной и непроизводственной сфер; единство экономического пространства; социальные и экологические аспекты организации хозяйства; социальная ориентация экономики; масштабы материального производства; ведущая роль промышленности; опора на собственные природные, материальные и трудовые ресурсы; привлечение иностранного капитала (инвесторов) для целей экономического и социального развития; активизация участия в международном разделении труда и мирохозяйственных связях; территориальная организация хозяйства.

Необходимо понимать, что размещение производительных сил (территориальная организация народного хозяйства) представляет собой не только географическое распределение производства и людей по территории страны, ее регионов. Размещение производства представляет собой сложную теоретическую и практическую проблему. Поэтому необходимо выучить следующие основные термины и понятия: принципы размещения производительных сил; факторы размещения производительных сил (источники топлива, источники сырья, дешевая электроэнергия, высокая концентрация населения, рынки сбыта); природные и технические факторы размещения производительных сил: комплексное развитие хозяйства; хозяйственные связи между производствами; отраслевая, территориальная структура и инфраструктура хозяйства; подготовиться для группового обсуждения факторов, влияющих на размещение предприятий промышленности (экологический, сырьевой, транспортный, фактор наукоемкости, топливно-энергетический, потребительский, фактор обеспеченности трудовыми ресурсами, специализация и кооперирование, водный, научно-технический прогресс), привести примеры из хозяйственной практики.

На семинаре необходимо обсудить природные условия – тела и силы природы, которые на данном уровне развития производительных сил существенны для жизни и деятельности общества, но не участвуют непосредственно в производственной и непроизводственной деятельности людей.

К основным критериям включения тех или иных элементов природы в состав ресурсов относятся экономическая целесообразность (нужность) и техническая возможность их использования, степень их изученности, потребность в них общества.

Следует знать, что минеральные ресурсы в зависимости от хозяйственного использования подразделяются на пять групп: топливно-энергетические, рудные, горно-химические, природные строительные материалы и нерудные. Топливо-энергетические ресурсы представлены каменным и бурым углем, нефтью, газом, торфом, горючими сланцами, ядерным сырьем, энергией воды, ветра, солнца, ресурсами Мирового океана, глубинного тепла земли.

В ходе самостоятельной работы студенты готовятся к групповому обсуждению понятий: классификация природных ресурсов(принципу принад-

лежности ресурсов к тому или иному элементу природы, по генезису (происхождение); экологическая классификация в основу положен принцип исчерпаемости и возобновляемости ресурсов; экономическая классификация, в основе которой лежит принцип использования ресурсов в сферах хозяйства; земельные ресурсы; ресурсы древесины, флоры и фауны; ресурсы пресной воды; рекреационные (подразделяются на: рекреационно-лечебные; рекреационно-оздоровительные; рекреационно-спортивные; рекреационно-познавательные).

Основными понятиями для характеристики динамики численности и размещение населения являются численность населения; темпы роста населения; характер расселения; естественное воспроизводство населения (рождаемостью, смертностью, средней продолжительностью предстоящей жизни); миграция населения;

Студентам необходимо ознакомиться при исследовании структуры населения, с тем, что Россия – страна многонациональная. В ней насчитывается более ста национальностей и народностей, представляющих практически все языковые семьи и большинство языковых групп. При подготовке к занятию изучить основные языковые группы и семьи и их места основного проживания.

Одним из ключевых направлений в региональной экономике является изучение трудовых ресурсов. Под трудовыми ресурсами понимается та часть населения, которая по своим физическим данным, умственному развитию и знаниям способна к труду. Величина трудовых ресурсов определяется численностью, половой и возрастной структурой населения, границами рабочего возраста, установленного в стране. Трудовые ресурсы имеют верхние и нижние границы, определяемые рабочим возрастом.

При подготовке к семинару следует обратить внимание на следующие определения: историческая демография; политическая демография; плотность населения; текущая демографическая обстановка; демографические показатели.

В результате проведения занятий студенты готовы ответить на следующие контрольные вопросы:

1. Каковы закономерности размещения производительных сил региона?
2. Назовите элементы производственной инфраструктуры.
3. Приведите примеры региональных хозяйственных комплексов.
4. Объясните, какие тенденции и почему проявляются в изменении региональных уровней фондовооруженности и фондоотдачи и как это сказывается на территориальных индексах производительности труда в промышленности.
5. Какие проблемы возникли в оснащении и использовании основных производственных фондов при переходе к рынку?
6. Чем, на Ваш взгляд, определяется экономическая эффективность специализации в регионах? Аргументируйте свое мнение.
7. Каким должно быть соотношение основных и вспомогательных производств при комплексном развитии экономики региона?

8. Чем можно объяснить отмеченные различия в отношениях между регионами и центром?
9. Приведите примеры минерально-сырьевого потенциала регионов.
10. Опишите земельные (почвенные) ресурсы регионов.
11. Объясните структуру минеральных ресурсов (полезных ископаемых).
12. Что называется природно-ресурсным потенциалом региона?
13. Каковы главные направления регионально-структурных преобразований в ведущих отраслях промышленности?
14. Приведите примеры использования преимуществ территориального разделения труда в сельском хозяйстве.
15. Пользуясь статистическими ежегодниками за последние пять лет, проанализируйте отраслевую структуру производства промышленной продукции по субъектам Российской Федерации и на этой основе охарактеризуйте основные структурные изменения в промышленном производстве регионов.
16. Какое влияние на развитие регионов России оказывают новые внешнеэкономические связи страны и деятельность российских промышленно-финансовых групп?
17. В чем проявляется экономическое значение миграции населения?
18. Что влияет на специфику демографических процессов?
19. Дайте характеристику естественному и миграционному движению.
20. Раскройте содержание основных понятий рынка труда – рынок рабочей силы, безработица, спрос и предложение труда.
21. Перечислите направления межрайонной миграции трудовых ресурсов.
22. Назовите основные проблемы создания социальной инфраструктуры в районах нового освоения.
23. Какой Вам видится система государственных мер, направленных на улучшение демографической ситуации в России? Перечислите их.
24. Соответствуют ли структура и квалификационный состав трудового потенциала различных регионов России уровню требований современного этапа развития НТП? Что об этом говорят сравнения указанных показателей с аналогичными показателями развитых и новых индустриальных стран?

ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ ВУЗОВ

Вандрикова О.В.

преподаватель кафедры экономики и менеджмента
Филиал ФГБОУ ВПО Кубанский государственный университет,
Россия, г. Тихорецк

Попов М.Н.

преподаватель,
Россия, г. Тихорецк

В статье освещена специфика деятельности высших учебных заведений на рынке образовательных услуг. Рассмотрены новые подходы, представлено авторское определение цепочки ценностей.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, критерии выбора вуза, цепочки ценностей, рейтинг вуза, показатели.

Маркетинг сферы образования имеет существенную особенность которая связана с спецификой образовательного продукта образовательными услугами.

Данная специфика заключается не только в маркетинге услуг, но и в особенностях образовательной сферы, которая предъявляет жесткие требования к интеллектуальной составляющей научно-образовательной деятельности и интеллектуальному капиталу сотрудников занятых в образовательной сфере деятельности. [1, с. 674].

Новизна в целом состоит в развитии специализированного маркетингового инструментария внутриорганизационной направленности, учитывающего специфику управления маркетингом в современных образовательных организациях высшего и дополнительного профессионального образования и включает в себя следующие конкретные элементы, характеризующие авторское приращение научного знания:

– охарактеризована необходимость перехода в организации маркетинговой деятельности образовательных организаций от функционального к процессному подходу, что в отличие от подходов Е.А. Бутенко, Е.А. Захаровой, И.А. Коноваловой, Ф. Котлера, А.П. Панкрухина, Д.А. Шевченко обеспечивает усиление адресности и эффективности маркетингового воздействия в отношении перспективных субъектов маркетинговой системы вуза (pre-marketing), субъектов, вовлеченных в систему маркетинга вуза (internal marketing), субъектов системы маркетинга, не вовлеченных непосредственно в операционную деятельность предприятия, но могущих оказать существенное значение на ее результативность и эффективность (external marketing), бывших субъектов маркетинговой системы предприятия, дифференцированных в зависимости от причин потери связи с образовательной организацией (post-marketing). Предлагаемый подход позволяет преодолеть функциональную ограниченность маркетинговой деятельности в ее традиционном составе и перейти к использованию процессного подхода, сфокусированного на специфике маркетинговой активности в отношении конкретных субъектов корпоративной системы маркетинга, обладающих потенциалом прибыльности;

– предложено авторское определение цепочки ценности, дополненной в части состава дополнительных видов деятельности (реализация учебных программ дополнительного профессионального образования для студентов в ходе освоения ООП на базе внедрения современных форматов образовательной деятельности; внедрение и коммерциализацию использования инновационных информационных образовательных и научных ресурсов ОУ ВО; разработку и реализацию программ послевузовского образования в формате «lifelong learning» (непрерывное обучение в течение всего профессионального жизненного цикла работника); участие в программах внутреннего маркетингового контроля качества образовательного процесса) и структуры финансового результата операционной деятельности образовательной органи-

зации [2, с. 30]. Такой подход позволяет обеспечить рост общего показателя операционной прибыли и рентабельности деятельности ОУ ВО за счет коммерчески эффективного внедрения инновационных образовательных продуктов и технологий, обеспечивающих более качественное удовлетворение образовательных нужд и потребностей и переход к концепции непрерывного взаимодействия вуза с обучающимся контингентом и контингентом выпускников до, в ходе и после окончания основного образовательного процесса;

– представлена классификация направлений и специфики маркетингового воздействия во внутриорганизационном маркетинге вуза, в развитие подходов Богатовой Е.В., Костецкого А.Н., Курач Е.В., Селюкова М.В., Шалыгиной Н.П., охватывающая целевые группы потребителей, поставщиков, персонал, посредников, партнеров, и позволяющая реализовать стратегический потенциал внутриорганизационной маркетинговой активности в виде роста результативности и эффективности образовательной деятельности на основе повышения доли продаж услуг и продуктов дополнительного образования и рост общей рентабельности операционной деятельности за счет более высокой наценки по дополнительным образовательным продуктам, а также непрерывного получения преимуществ финансового и нефинансового характера за счет маркетингового взаимодействия с субъектами корпоративной маркетинговой системы образовательного учреждения непосредственно в ходе сотрудничества [3, с. 28].

– расширено содержание процесса внутриорганизационного маркетинга применительно к специфике деятельности образовательных организаций высшего образования, в развитие подходов Горностаевой Ж.В., Есиной Л.Б., Зеленовой О.И., Киселева А.С., Латышовой Л.С., Негановой И.С., Пантелеевой Е.К., Черниковой Л.И. ориентированного на оценку результативности и экономической эффективности корпоративной системы внутриорганизационных маркетинговых воздействий в части основного образовательного процесса (оценка масштабов потерь действующего контингента, анализ причин потерь и корректировка элементов основного образовательного процесса), а также в части образовательных услуг и продуктов ДПО (масштабы, результативность и экономическая эффективность маркетинговых мероприятий), что позволяет повысить информационную эффективность маркетинговой информационной системы вуза, обеспечить мониторинг, анализ и оценку результативности внутриорганизационного маркетинга и его вклада в формирование общих итогов деятельности вуза;

– представлена расширенная классификация факторов внутренней маркетинговой среды вуза, в дополнение к известным подходам (А.П. Панкрухин, Д.А. Шевченко) включающих в себя виртуальное образовательное пространство; средства и методы внутреннего маркетингового контроля; маркетинговые процессы и события; ассортимент и цены услуг и образовательных продуктов ВО и ДПО; персонал образовательного учреждения (научно-педагогические работники, сотрудники); систему внутренних маркетинговых коммуникаций [4, с. 47].

Указанные факторы обладают маркетинговым потенциалом в части внутриорганизационной маркетинговой деятельности по отношению контингента студентов, обучающихся в вузе за счет более глубокого и качественного удовлетворения нужд и потребностей его клиентов (абитуриентов, действующего контингента, выпускников) на базе непрерывной актуализации образовательной деятельности и внедрения инновационных образовательных продуктов и форматов.

Список литературы

1. Панкова В.Н., Вандрикова О.В. Маркетинговые исследования во внутриорганизационном маркетинге образовательных учреждений / В.Н. Пакнова, О.В. Вандрикова // Экономика и предпринимательство. 2014. №6. – С. 673-679.
2. Вандрикова О.В., Ходырева Т.В. Содержание и управление системой внутриорганизационного маркетинга и маркетинговых коммуникаций современного образовательного учреждения высшего образования / О.В. Вандрикова, Т.В. Ходырева // Экономический вестник ЮФО. 2013. №10. С. 27-39.
3. Вандрикова О.В. Высшее образование как социальная и коммерческая функция / О.В. Вандрикова // Экономический вестник ЮФО. 2014. №5. С. 26-36.
4. Вандрикова О.В. Управление маркетинговой деятельностью современных вузов и внутриорганизационный маркетинг: цели, задачи и содержание / О.В. Вандрикова. Материалы научных трудов по итогам международной научно-практической конференции «Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента». Уфа, 2014. С. 73-75.

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ

Гончарова Л.Б.

преподаватель Цикловой методической комиссии Общепрофессиональных дисциплин Медицинского колледжа Медицинского института НИУ «БелГУ»,
Россия, г. Белгород

Петрушко Е.Н.

доцент кафедры социальных технологий Института управления НИУ «БелГУ»,
главный государственный таможенный инспектор отдела государственной
службы и кадров Белгородской таможни, советник государственной
гражданской службы Российской Федерации 2 класса, канд. экон. наук,
Россия, г. Белгород

Турьянский А.А.

асс. кафедры социальных технологий Института управления НИУ «БелГУ»,
Россия, г. Белгород

В статье рассмотрено, что в современных условиях таможенные органы выступают одним из главных инструментов по осуществлению экономической политики страны, обеспечению защиты ее экономических интересов на международном уровне, на них возложено выполнение важнейших задач по обеспечению национальной и экономической безопасности.

Ключевые слова: государственные служащие; гражданские служащие; работники бюджетной сферы; система таможенных органов; сотрудники, проходящие службу по контракту; стратегия развития таможенных органов.

История российской таможни начинается с конца X века, с первых упоминаний о торговых пошлинах, которыми были обложены в древнерусском государстве предметы потребления на пути их следования от производителя к потребителю. Самая древняя из них – Мыт или Мыто, упоминаемая в Русской правде Ярослава Мудрого (XI век). Она взималась с купцов, проезжающих с товаром по сухопутным и водным путям сообщения. Происходил сбор пошлины на заставах «мытниками» или «мытчиками». Сборщики мыта – предшественники таможенников, а заставы – таможен.

В середине XIII века монголо-татары вводят свою пошлину – тамгу. Тамга (с тюркского) означает знак собственности, клеймо или печать. Поначалу тамга бралась, когда при продаже требовалось приложение клейма (печати) князя или наместника. Постепенно тамга превратилась в одну из наиболее доходных пошлин, взимаемых со стоимости товара.

В середине XVII века в период царствования Алексея Михайловича (Тишайшего) были приняты Торговый устав (25.10.1653), Уставная таможенная грамота (1654 год) и Новоторговый устав (1667 год). Эти документы стали началом реформ в российской таможенной системе.

В XVII веке таможнями управляли таможенные головы и их помощники-целовальники, называемые так потому, что при вступлении в должность они целовали крест и приносили присягу служить верно. Помимо целовальников таможенные процедуры помогали осуществлять работавшие по найму дьяки и подьячие, в обязанности которых входило записывать в таможенные книги данные о товарах и их обложении. Таможенные головы выбирались из первостатейных купцов и служили бесплатно. Целовальников выбирали из торгового посадского населения. Как голове, так и целовальникам, строго запрещалось производить какие-либо торговые операции. За превышение сумм сборов головы получали награду, а если доходы таможни по вине управляющих уменьшались по сравнению с прошлыми годами, с голов и целовальников взыскивали недочет. В случае важных злоупотреблений головы подвергались строгому наказанию – битью кнутом или смертной казнью.

В царствование Петра I изменилось название управляющих таможен. С 1700 года они начинают называться таможенными бурмистрами, а с 1720 года – оберцольнерами (в переводе с немецкого – «досмотрщик», надзиратель), при которых, по-прежнему, состояли целовальники.

В 1753-1757 годы вновь была проведена таможенная реформа, завершившая перестройку таможенной системы России. Начало ей положил Манифест от 20.12.1753. В Манифесте провозглашалась отмена 17 видов таможенных и мелочных внутренних сборов с торговли и перевозки товаров. Взамен их вводился добавочный 13-процентный сбор русскими деньгами на все ввозимые и вывозимые товары. Поэтому в 1758 году все таможни, кроме остзейских и расположенных по азиатской, были отданы в откупное содер-

жание Компании купца Шемякина с товарищами сроком на 6 лет. В 1763 году Компания не смогла уплатить правительству договорную сумму. Шемякин был отдан под суд, а 24.08.1762 Екатерина II подписала Указ об окончательном приеме таможен в казенное ведение. Для надзора над ними учредили Главную над таможенными сборами канцелярию, а с 1789 года надзор был возложен на Таможенные экспедиции казенных палат. 15.11.1796 была восстановлена деятельность Коммерц-коллегии, и таможни переподчинили ей. Министр коммерции стал главным начальником всех таможенных учреждений России.

В начале XIX века в России произошла смена коллежской системы управления на министерскую. 25.06.1811 Министерство коммерции ликвидируется. Функция управления таможами передается во вновь созданный Департамент внешней торговли, включенный в состав образованного в 1802 году Министерства финансов.

Кодификация таможенного права в России, по сути, началась с принятием в 1819 году первого Таможенного устава. Он впервые ввел понятие «контрабанда», поскольку в середине XIX века она была одним из широко распространенных способов торговли. В ряде мест она велась почти явно.

Второй Таможенный устав был принят в 1857 году. В нем впервые были определены права и обязанности таможенных чиновников. С начала 1865 года функции по правлению таможенными учреждениями переданы вновь созданному Департаменту таможенных сборов. В 1868 году для усиления охраны морской границы в Балтийском море создано Морское крейсерство, а в 1872 году основана таможенная флотилия.

Третий Таможенный устав вступил в силу в 1892 году. Он ввел таможенную охрану в прибрежных морских водах. В октябре 1893 года пограничная стража была выведена из подчинения начальников Департамента таможенных сборов и таможенных округов, ей присвоили название Отдельного корпуса пограничной стражи, который переводился в непосредственное подчинение Министра финансов.

Четвертый Таможенный устав был принят в 1904 году. В этом же году была введена новая таможенная структура – Департамент таможенных сборов, окружные и участковые таможенные управления, таможни, заставы, посты и пункты.

В мае 1912 года утверждена последняя реорганизация таможенной службы в царской России.

Мировая война, первые годы революции и гражданской войны окончательно свели к нулю как внешний товарооборот, так и функции российской таможни. В условиях хозяйственной разрухи и натурального товарообмена вопрос о таможенной политике не возникал.

К реформированию внешней торговли приступило Временное правительство. Следующие перемены произошли после Октябрьской революции 1917 года. Внешняя торговля была национализирована. Из теории общенародной собственности, естественно, следовал вывод о национализации внешней торговли. Положением Всероссийского центрального исполнительного

комитета (ВЦИК) и Совета народных комиссаров (СНК) о рабочем контроле от 14.11.1917 была введена государственная торговая монополия на все товары первой необходимости.

22.02.1918 был учрежден Таможенно-тарифный комитет, который в рамках своей компетенции принимал постановления, имеющие юридическую силу после их учреждения СНК.

22.04.1918 был принят декрет СНК о национализации внешней торговли. Через месяц учреждена пограничная охрана. В июне принят декрет «О переходе Департамента таможенных сборов, Главного управления пограничной охраны и корчемной стражи в ведение Народного комиссариата торговли и промышленности». Департамент таможенных сборов переименован в Главное управление таможенного контроля с непосредственным подчинением Народному комиссару торговли и промышленности.

В начале 1921 года политика «военного коммунизма» сменилась «новой экономической политикой». Товарный голод в стране, дезорганизация рынка, переставшего быть регулятором производства, низкое качество продукции и высокая себестоимость отечественных товаров при недостаточном ввозе – таковы были объективные условия, благоприятствовавшие развитию контрабанды. Кроме того, инфляция произвела перераспределение доходов, осуществила «социальную реформу наыворот», вопреки интересам государства и началам справедливости, и тем самым оказала деморализующее влияние на население. В декабре 1921 года был принят закон о борьбе с контрабандой, в соответствии с которым при Всероссийской чрезвычайной комиссии (ВЧК) по борьбе с контрреволюцией и саботажем при СНК Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (РСФСР) начала работать Центральная комиссия по борьбе с контрабандой под председательством Революционного военного совета (Реввоенсовет) Союза Советских Социалистических Республик (СССР). В комиссии активно участвовали таможенные органы.

Таможенный устав СССР 1924 года – первый кодифицированный акт по таможенному делу, окончательно закрепивший сформировавшуюся систему таможенного управления. Главной задачей таможенных органов стал контроль за экспортно-импортными операциями в рамках государственной монополии внешней торговли. На рубеже 1920-1930 годов усилился командно-бюрократический стиль управления экономикой, укрепился принцип государственной монополии, сократилось число участников внешнеторговых связей, таможенный контроль стал вспомогательным инструментом регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Таможенным кодексом 1964 года таможня подчинилась Министерству внешней торговли (МВТ) СССР. Решением Совета Министров в 1986 году на базе Главного таможенного управления при МВТ СССР было образовано Главное управление государственного таможенного контроля (ГУГТК) при Совете Министров СССР.

В 1990 году был принят новый Таможенный кодекс.

25 октября 1991 года Указом Президента РСФСР образован Государственный таможенный комитет Российской Федерации (ГТК России).

После распада СССР и образования Российской Федерации начало формироваться новое российское право, в том числе и таможенное. В 1993 году приняты Постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации (ВС РФ) от 18.06.1993 № 5223-1 «О введении в действие Таможенного кодекса Российской Федерации (ТК РФ)» и Закон Российской Федерации от 01.05.1993 № 5003-1 «О таможенном тарифе», ставшие основными документами по регулированию таможенного дела в России. В связи с вступлением в силу ТК РФ Указом Президента Российской Федерации от 25.10.1994 № 2014 «О внесении изменения в Положение о Государственном таможенном комитете Российской Федерации» внесены дополнения и изменения в Положение о ГТК России.

18.04.2003 Государственная Дума приняла во втором чтении новую редакцию ТК РФ. 25.04.2003 Государственная Дума одобрила новую редакцию ТК РФ. 15.05.2003 Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации единогласно принял ТК РФ (от 28.05.2003 № 61-ФЗ), который вступил в силу с 01.01.2004. ТК РФ утратил силу с 29.12.2010, за исключением пункта 1 статьи 357.10, в связи с принятием Федерального закона от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном Регулировании в Российской Федерации». Пункт 1 статьи 357.10 утратил силу с 01.10.2011. С 06.07.2010 на единой таможенной территории Республики Беларусь (р. Беларусь), Республики Казахстан (р. Казахстан) и Российской Федерации (России) применяется ТК ТС (в р. Казахстан и России ТК ТС применяется с 01.07.2010).

В соответствии со статьей 112 Конституции Российской Федерации, Федеральным конституционным законом от 17.12.1997 № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации», Указом Президента Российской Федерации от 09.03.2004 № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» в целях формирования эффективной системы и структуры федеральных органов исполнительной власти, регламентировано, что в систему федеральных органов исполнительной власти входят федеральные министерства, федеральные службы и федеральные агентства; функции федерального органа исполнительной власти, руководство деятельностью которого осуществляет Президент Российской Федерации, определяются указом Президента Российской Федерации; функции федерального органа исполнительной власти, руководство деятельностью которого осуществляет Правительство Российской Федерации, постановлением Правительства Российской Федерации. Следовательно, Указом Президента Российской Федерации от 09.03.2004 № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» ФТС России была преобразована из ГТК России.

Постановление Правительства Российской Федерации от 21.08.2004 № 429 «О Федеральной таможенной службе» утвердило Положение о ФТС России и подчинило ФТС России Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации (МЭРиТ России). Однако, в целях совершенствования структуры федеральных органов исполнительной власти, в соответствии со статьей 112 Конституции Российской Федерации и на основании статьи 12 Федерального конституционного закона от 17.12.1997

№ 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации» Указом Президента Российской Федерации от 11.05.2006 № 473 «Вопросы Федеральной таможенной службы» установлено, что руководство ФТС России осуществляет Правительство Российской Федерации [8, 9, 11].

В настоящее время система управления государственной службой создается на федеральном уровне и на уровне субъектов Российской Федерации, включает в себя следующие виды государственной службы: государственная гражданская служба, военная служба и правоохранительная служба. Государственная гражданская служба подразделяется на федеральную государственную гражданскую службу и государственную гражданскую службу субъекта Российской Федерации. Военная служба и правоохранительная служба являются видами федеральной государственной службы [3, ст. 2].

Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» регламентирует, что: таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему; органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления, общественные объединения не могут вмешиваться в деятельность таможенных органов при осуществлении ими своих функций; должностными лицами таможенных органов являются граждане Российской Федерации, замещающие в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, должности сотрудников и федеральных государственных гражданских служащих таможенных органов Российской Федерации [5, ст. 9]. Система таможенных органов включает: федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела; РТУ; таможни; ТП [5, ст. 10].

Ключевые направления деятельности таможенных органов в сфере обеспечения экономической безопасности нашли отражение в Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года. Стратегической целью таможенной службы является повышение уровня экономической безопасности Российской Федерации, создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в российскую экономику, полного поступления доходов в федеральный бюджет, защиты отечественных производителей, охраны объектов интеллектуальной собственности и максимального содействия внешнеторговой деятельности на основе повышения качества и результативности таможенного администрирования [10]. В целом можно сказать, что вышеназванная стратегия ориентирована на реализацию интересов государства и противодействие угрозам безопасности, имеющихся в сфере ВЭД.

Согласно, Таможенному кодексу Таможенного союза (ТК ТС) «обеспечение в пределах своей компетенции мер по защите национальной безопасности государств – членов таможенного союза...», является одной из основных задач таможенных органов [6, ст. 6]. Кроме того, и другие задачи, обозначенные в данной статье ТК ТС, прямо или косвенно направлены на обеспечение безопасности государства.

На основании вышеизложенного, этапы развития таможенной службы России, условно, можно подразделить на 3 периода:

Первый этап (25.10.1991 – 04.05.1998) характеризуется формированием в системе таможенной службы государственной службы. Все лица, осуществляющие трудовую деятельность в таможенных органах, являются государственными служащими таможенного органа. В этот период времени профессиональная деятельность данной категории служащих осуществлялась в соответствии с Федеральным законом от 31.07.1995 № 119-ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации», вступившим в силу с 31.07.1995.

Второй этап (05.05.1998 – 12.09.2002) характеризуется переходом всех государственных служащих таможенных органов в иной статус служащих – сотрудников, проходящих службу по контракту. В данный период времени Службная деятельность сотрудников регулируется Федеральным законом от 21.07.1997 № 114-ФЗ «О службе в таможенных органах Российской Федерации», вступившим в силу 01.09.1997.

Третий этап (13.09.2002 – по настоящее время) характеризуется наличием трех видов служб и трех категорий работников, осуществляющих свою трудовую (профессиональную, служебную) деятельность в рамках трех законодательств. Первая категория представлена сотрудниками таможенных органов, проходящими службу по контракту, профессиональная деятельность которых регулируется федеральными законами от 21.07.1997 № 114-ФЗ «О службе в таможенных органах Российской Федерации» [4], от 30.06.2002 № 78-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О денежном довольствии сотрудников некоторых федеральных органов исполнительной власти, других выплатах этим сотрудникам и условиях перевода отдельных категорий сотрудников федеральных органов налоговой полиции и таможенных органов Российской Федерации на иные условия службы (работы)» и от 04.11.2014 № 342-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Вторая категория представлена государственными гражданскими служащими, состоящими на должностях государственной гражданской службы. В настоящее время их профессиональная деятельность регулируется Федеральным законом от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе в Российской Федерации», вступившим в силу с 01.02.2005 [1, 2]. В период с 13.09.2002 и до вступления в силу Федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе в Российской Федерации» профессиональная деятельность этой категории служащих осуществлялась в соответствии с Федеральным законом от 31.07.1995 № 119-ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации».

Третья категория представлена обслуживающим персоналом. К данной категории отнесены работники бюджетной сферы, осуществляющие свою трудовую деятельность в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации, вступившим в силу с 01.02.2002. [7].

Список литературы

1. О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [Текст]: федер. закон от 11.07.2011 № 204-ФЗ (ред. от 11.07.2011) // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2011. – № 29. – Ст. 4295.
2. О государственной гражданской службе Российской Федерации [Текст]: федер.

закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 02.04.2014) // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2004. – № 31. – Ст. 3215

3. О системе государственной службы Российской Федерации [Текст] : федер. закон от 27.05.2003 № 58-ФЗ (в ред. от 02.07.2013) // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2003. – № 22. – Ст. 2063.

4. О службе в таможенных органах Российской Федерации [Текст] : федер. закон от 21.07.1997 № 114-ФЗ (ред. от 25.11.2013) // Собр. законодательства Российской Федерации. – 1997. – № 30. – Ст. 3586.

5. О таможенном регулировании в Российской Федерации [Текст] : федер. закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (в ред. от 04.06.2014) // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 48. – Ст. 6252.

6. Таможенный кодекс Таможенного союза [Электронный ресурс] : приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17, в ред. Протокола от 16.04.2010 // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Международные правовые акты». Информ. банк «Международное право».

7. Трудовой кодекс Российской Федерации [Текст] : федер. закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ (в ред. от 04.11.2014) // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 1 (ч.1). – Ст. 3.

8. Вопросы Федеральной таможенной службы [Текст] : Указ Президента Российской Федерации от 11.05.2006 № 473 (ред. от 24.09.2007) // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 20. – Ст. 2162.

9. О Федеральной таможенной службе [Текст] : Постановление Правительства Российской Федерации от 16.09.2013 № 809 (ред. от 08.09.2014) // Собр. законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 38. – Ст. 4823.

10. Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс] : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.12.2012 № 2575-р (ред. от 28.12.2012) // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».

11. Об утверждении Регламента Федеральной таможенной службы [Текст] : Приказ ФТС России от 26.12.2012 № 2656 (ред. от 26.12.2012) // // Российская газета. – 2013. – 05 апреля.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ О МЕХАНИЗМЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНЫХ ДОХОДОВ

Гуляева Л.А.

ст. преподаватель кафедры экономической теории
Новосибирского государственного университета экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Фёдорова Л.Н.

профессор кафедры экономической теории Новосибирского государственного
университета экономики и управления, д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются методологические основы исследования механизма формирования личных доходов в условиях современного общества. Показана взаимосвязь данного процесса в системе микро- и макроэкономики, институтов и факторов глобальной

социальной системы. Охарактеризованы некоторые тенденции и проблемы формирования личных доходов периода трансформации.

Ключевые слова: доходы, формирование, социальная система, факторы, институты.

В стандартном курсе экономической теории для высших учебных заведений целостное, непротиворечивое знание относительно механизма формирования доходов населения в настоящее время, практически, отсутствует. Основная часть материала по соответствующим вопросам представлена в темах, касающихся рынков ресурсов – труда, капитала и земли. В случае если рабочая программа включает раздел, в котором рассматривается социальная политика правительства, может быть получена полезная информация о перераспределительных процессах. Почти полное исключение из учебных курсов основополагающих идей политической экономии и преобладающее следование основным постулатам «экономикс» не позволяет сформировать представление о сущности и механизме формирования личных доходов. Используя категории и величины неоклассической школы, нельзя объяснить, почему труд и капитал, будучи равнозначными сторонами сделки и создания экономического блага, позволяют иметь их владельцам принципиально отличный статус и существенно различающиеся по объёмам доходы.

Неудовлетворительными являются попытки анализировать распределительные процессы на основе предельных величин – предельной доходности труда и предельной доходности капитала, являющихся, с нашей точки зрения, скорее, технико-экономическими параметрами, отражающими определённые аспекты деятельности фирмы. Одновременно нельзя отрицать и того, что подход неоклассической школы полезен и необходим, если иметь в виду влияние на процесс формирования доходов основных элементов рынка как координирующего механизма – спроса, предложения, цены, их взаимосвязей и взаимодействия.

Плодотворным для изучения формирования доходов экономических субъектов, с нашей точки зрения, может быть подход, в основе которого лежит методология анализа, сформировавшаяся в рамках политической экономии. Понимание того, что производственные отношения – это многоуровневая система, состоящая из отношений сущностных, глубинных, а также приближающихся к поверхности экономических отношений, и, наконец, внешних, поверхностных, является главной предпосылкой анализа распределительных отношений. Но именно потому, что экономическое отношение объёмно и сложно по своей структуре, исследовать его можно с разных сторон, проникая в сущность, или приближаясь к поверхности, однако, анализируя при этом взаимосвязи внешних и скрытых в глубине отношений, формы и содержания.

Исследуя механизм распределения доходов в обществе, важно различать процесс создания стоимости товара, формирование доходов собственников ресурсов и, наконец, присвоение доходов домохозяйствами, как следствия сложных перераспределительных процессов (рисунок). Необходимость

этого логически вытекает из различия стоимости и доходов как категорий разных плоскостей, выражающих экономические отношения, но складывающихся под влиянием различного, хотя и взаимосвязанного круга факторов и институтов. Определяющее воздействие на уровень доходов и их распределение в обществе оказывает ценовой механизм, а измеряются доходы в деньгах, не выражающих в условиях современного рынка реальное богатство общества, а отражающих в первую очередь лишь обменные операции.

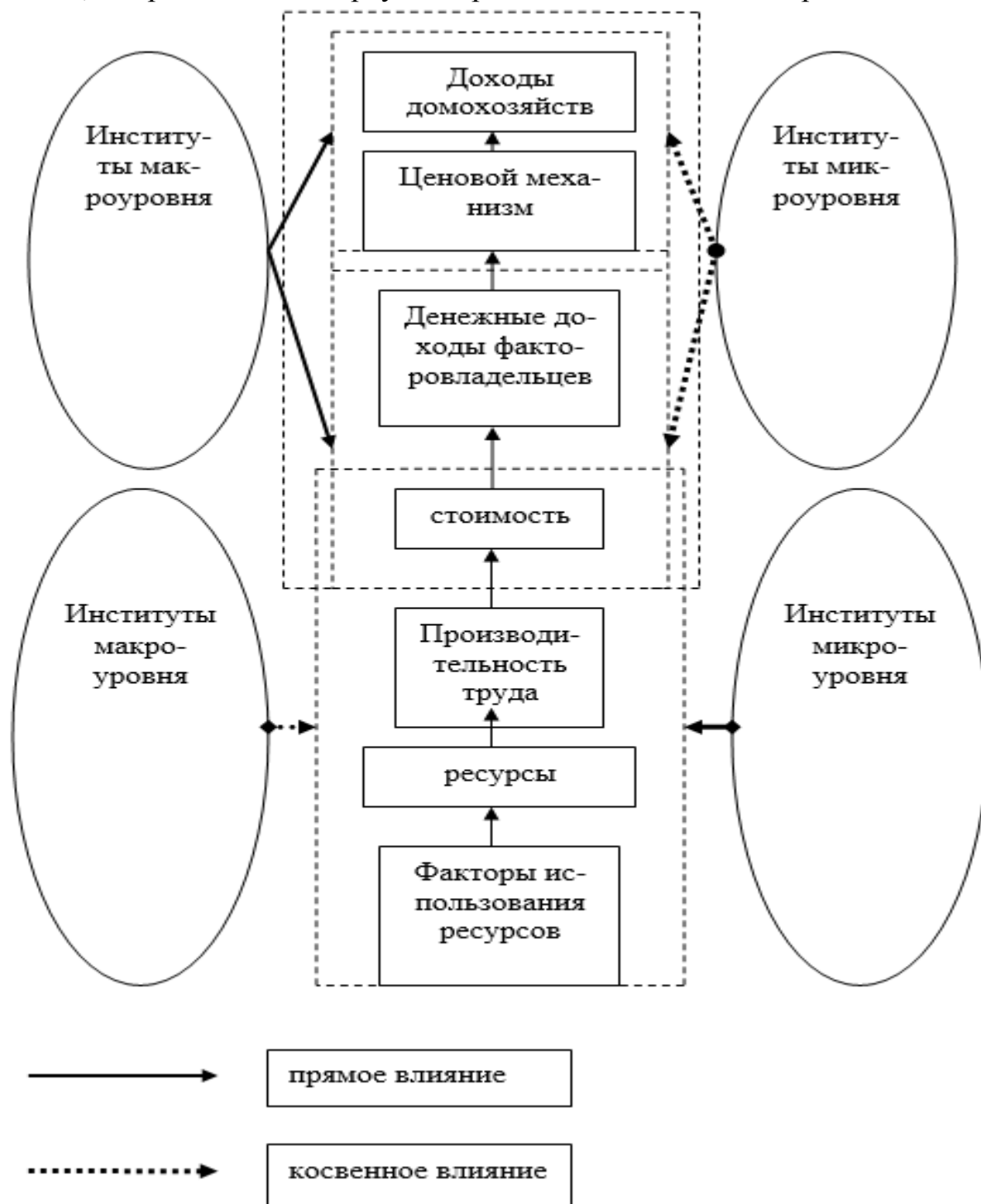


Рис. Структура и взаимосвязи процесса формирования личных доходов

Формирование личных доходов представляет собой процесс, совершающийся во времени и пространстве, включающий стадии первичного и вто-

ричного распределения. В современной терминологии неоклассического направления речь идет о функциональном и персональное распределении доходов, причем, дело здесь не просто в различиях обозначения понятий. Рыночный способ вознаграждения участников производства представляется в современных программах и учебных пособиях как совершающийся на микроуровне, в то время как персональное распределение, фактически, вообще выводится за рамки экономической проблематики, поскольку является нравственным аспектом жизни общества.

Концептуальность, подразумевающая следование стандартам неоклассики, чрезвычайно упрощает структуру и взаимосвязи множества факторов и институтов, оказывающих влияние на процесс формирования личных доходов. Не учитывается, что общие условия, характер и способы функционального распределения доходов, предопределяются макроэкономическим уровнем социальной системы, но непосредственно связаны с работой самих предприятий. Институты макроуровня как правила, регулирующие состояние национального рынка, традиции и неформальные институты в целом косвенным образом, но определяющее, воздействуют на величину и соотношение заработной платы и прибыли, включая все её формы. На уровне отраслей и предприятий доходы собственников ресурсов формируются под влиянием факторов и институтов, влияющих на уровень эффективности производства, финансово-экономическое состояние предприятий, состояние договорных отношений и пр. Персональное же распределение доходов, вследствие которого домохозяйства присваивают определённую часть национального продукта, непосредственно зависит от институтов и факторов макроуровня, поскольку главными способами перераспределения доходов основных факторовладельцев является ценовой механизм и государственное регулирование рыночных процессов. Обозначенный выше подход к изучению механизма формирования доходов предполагает определённую степень синтеза идей и теорий разных направлений экономической науки, и, что очень важно, использование междисциплинарного подхода. Это не противоречит и общей тенденции все более широкого применения различных интерактивных форм обучения, способных активизировать работу студентов, формирующих навыки альтернативного мышления [1; 2; 3; 4]. Междисциплинарность в исследовании механизма формирования доходов проявляется изначально в представлении его как подсистемы глобальной общественной системы, формирующейся вследствие взаимодействия производства, политической и культурно-мотивационной подсистем общества. Именно такой подход может быть методологической предпосылкой исследования современных процессов распределения, включая трансформационные условия, когда уровень и дифференциация доходов существенно зависят не только от траектории экономического развития, но ещё в большей степени от институтов власти и экономического поведения субъектов рынка.

Так, например, анализ взаимосвязей между уровнем концентрации доходов и важнейшими макроэкономическими характеристиками периода реформ 1990-х гг. и десятилетия двухтысячных показал, что только увеличение

доли валовой прибыли и смешанных доходов в ВВП ведет к снижению коэффициента Джини [5, с. 66- 68]. Это позволяет говорить о том, что укрепление финансово-экономического положения предприятий являлось, в известной мере, реальной основой повышения уровня заработной платы и снижения уровня концентрации доходов. Но все прочие макроэкономические параметры слабо воздействовали на коэффициент Джини и величину среднедушевых доходов той части населения, для которой основным источником дохода является заработная плата. Более того, рост реальных доходов в течение анализируемого периода сочетался с ростом концентрации доходов, что было связано, на наш взгляд, с опережающим ростом величины доходов бизнеса и собственников частных предприятий. С 1995 г проявлялась тенденция роста доли трансфертов в общем объеме ВВП, но это не смогло нейтрализовать тенденцию увеличения уровня концентрации доходов.

Таким образом, несмотря на провозглашаемые цели повышения уровня жизни, экономическое состояние общества не было определяющим в динамике доходов. Главное влияние оказывали трансформационные процессы институциональной структуры общества, и, в первую очередь, институт власти, так называемый, субъективный фактор, проявляющийся в экономическом поведении населения. Возникли своеобразные институциональные ловушки как следствие несоответствий и противоречий между отдельными сторонами экономической жизни общества [6, с. 207-208]. Одна из таких ловушек сформировалась в связи с несоответствием неформальных институтов (ценностные ориентации, мотивы поведения) и внешними институтами, определяющими условия трудовой деятельности, и принципы оплаты труда. Уже к середине 1990-х гг., по данным социологов, для значительной части наемного труда определяющим мотивом стал материальный, однако низкий уровень заработной платы препятствовал реализации трудового потенциала. Другое несоответствие было связано с усилением внутренней мотивации к материальному благополучию и одновременно снижением доли профессиональной мотивации, что не способствовало повышению качества трудовой деятельности. В результате интерес к содержанию труда, самореализации в условиях кризиса и плохого технико-технологического состояния производства был и остается для определенной части работников незначительным. Такие тенденции порождены условиями рыночного реформирования, основанного на качественных изменениях института собственности, широкой пропаганде ценностей рынка, но, одновременно, затяжным кризисом и отсутствием явных позитивных структурных сдвигов в экономике.

Список литературы

1. Гуляева Л. А. Научно-исследовательская работа студентов как высшая форма самостоятельной работы студентов [текст] /Л. Гуляева //Качество и полезность в экономической теории и практике: материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием 21 ноября 2014 г. – Новосибирск: НГУЭУ, 2014. – С. 58-61.
2. Ковтун О. И. Проблемы разработки кейсов для курса по институциональной экономике [текст] /О. Ковтун // О некоторых вопросах и проблемах психологии и педагогики:

сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – Красноярск, 2014. – С. 113-114.

3. Ковтун О. И. Использование видеокейсов для преподавания экономических дисциплин [текст] / О. Ковтун // Мировая наука и образование в условиях современного общества: сборник материалов международной научно-практической конференции от 30 октября, том III. – Москва, 2014. – С. 135-138.

4. Руди Л. Ю. Задачи и упражнения как способ активизации познавательной деятельности студентов [текст] / Л. Руди // Качество и полезность в экономической теории и практике: материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием 21 ноября 2014 г. – Новосибирск: НГУЭУ, 2014. – С. 40-47.

5. Фиськова Л. Н. Заработная плата и её факторы [текст] / Л. Фиськова // Экономист. – 2009. – №1. – С. 66-72.

6. Фиськова Л. Н. Институциональные ловушки процесса формирования хозяйствующего субъекта [текст] / Л. Фиськова // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 37-2. – С. 203-208.

ТОРГОВЫЙ БАЛАНС И ТОРГОВАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ В РЕГИОНЕ СНГ¹

Гурова И.П.

профессор кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей Московского государственного института международных отношений (МГИМО) (Университет) МИД РФ,
д-р эконом. наук, профессор,
Россия, г. Москва

В статье региональная интеграция рассматривается как инструмент экономического развития и структурного преобразования экономики. При помощи метода ЮНКТАД, основанного на «нормализованном» торговом балансе выявлены изменения в торговой специализации стран региона СНГ и Евросоюза.

Ключевые слова: «нормализованный» торговый баланс, индекс торговой специализации, региональная интеграция, СНГ, ЕС.

Региональная экономическая интеграция, начавшаяся в Западной Европе после второй мировой войны как проект развитых европейских стран, с начала 1990х гг. получила широкое распространение в мировой экономике. В настоящее время интеграционные проекты осуществляют как развитые, так и развивающиеся страны. В ГАТТ/ВТО зарегистрировано 604 уведомления о региональных торговых соглашениях, учитывая отдельно торговлю товарами, услугами, а также присоединение к действующим соглашениям; из них 398 вступили в силу. Фактическая численность соглашений, объединяя торговлю товарами и услугами и присоединение, составляет 446, из них действующими являются 259 [4].

¹ В статье представлены результаты исследования в рамках проекта «Теоретическое и эконометрическое исследование региональной торговли СНГ», финансируемого Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ) (проект № 13-06-00001).

Согласно классической теории, экономические результаты региональной интеграции измеряются ее влиянием на эффективность экономики и благосостояние населения. Но для многих стран важнейшим критерием эффективности интеграции является влияние на экономическое развитие, на модернизацию экономики и структурные преобразования. В результате рыночных реформ бывшие социалистические республики включились в международное разделение труда, однако многие из них оказались неконкурентоспособными на рынках промышленных товаров, а страны, наделенные полезными ископаемыми, – обреченными на сырьевую специализацию. Основные перспективы экономического развития для пост-социалистических экономик связаны с интеграционными проектами в регионе СНГ (Соглашение о свободной торговле СНГ, Таможенный союз, Евразийский экономический союз ЕАЭС) и с Европейским союзом (ЕС).

Одним из показателей, характеризующим параметры внешней торговли страны является «нормализованный» торговый баланс, который определяется отношением торгового баланса страны к ее внешнеторговому обороту. Для измерения торговой специализации ЮНКТАД предлагает использовать «нормализованный» торговый баланс по товарам/группам товаров [5]. Этот подход позволяет учесть производство и потребление определенного товара, сравнивая его чистый приток в страну (экспорт минус импорт) с его общим оборотом (экспорт плюс импорт). Показатель торговой специализации рассчитывается по формуле (1).

$$(1) \quad TSI_{ji} = \frac{X_j^i - M_j^i}{X_j^i + M_j^i}$$

TSI_{ji} – индекс торговой специализации экономики j для товара/группы товаров i ;

i – товар или группа товаров;

j – экономика (страна или группа стран);

X_{ij} – экспорт товара i из экономики j ;

M_{ij} – импорт товара i в экономику j .

Показатель имеет значения в диапазоне от -1 до 1. Положительные значения указывают на наличие специализации, так как страна больше продает, чем производит и покупает на внешних рынках, а отрицательные значения – на «чистое» потребление за счет ресурсов мировой торговли. Этот подход можно использовать для сравнительного анализа стран/групп стран, а также для выявления долговременных тенденций во внешней торговле и специализации. По-видимому, повышение положительного значения показателя и его приближение к 1 может свидетельствовать об углублении специализации, а рост отрицательного значения и приближение к -1, наоборот, – об усилении зависимости потребления страны от импорта товара.

Используя подход, предложенный ЮНКТАД, можно оценить изменения в торговой специализации стран региона СНГ¹ в 1995 и 2012 гг. на агрегированном уровне, выделив две группы товаров: сырьевые и промышленные (таблица 1).

Таблица 1

**Индекс торговой специализации стран СНГ на основе «нормализованного»
торгового баланса**

Страна	Всего		Сырье		Промышленные товары	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012
Армения	-0,43	-0,50	-0,58	-0,32	-0,19	-0,74
Азербайджан	-0,02	0,54	0,21	0,89	-0,36	-0,83
Белоруссия	-0,07	0,00	-0,05	-0,04	-0,07	0,02
Грузия ²	-0,45	-0,53	-0,54	-0,58	-0,22	-0,54
Казахстан	0,16	0,35	0,36	0,79	-0,06	-0,50
Кыргызстан	-0,12	-0,48	-0,09	-0,44	-0,17	-0,56
Молдова	-0,06	-0,41	0,05	-0,31	-0,26	-0,45
Россия	0,12	0,25	0,49	0,76	-0,19	-0,55
Таджикистан	-0,04	-0,48	0,19	-0,18	-0,54	-0,85
Туркменистан	0,17	0,25	0,60	0,86	-0,74	-0,49
Украина	-0,09	-0,10	-0,39	-0,14	0,18	-0,07
Узбекистан	0,11	-0,02	0,61	0,40	-0,78	-0,32
СНГ	0,08	0,19	0,32	0,63	-0,13	-0,42

Источник: составлено автором на основе данных UNCTADStat [5]

В целом группа стран региона СНГ имеет положительное сальдо, поддерживаемое за счет сырьевой специализации и ее углубления в Азербайджане, Казахстане, России, Туркменистане и Узбекистане. Признаки промышленной специализации заметны лишь в Белоруссии. Остальные страны не имеют выраженной специализации. Подтверждается характерная для стран региона СНГ (за исключением Узбекистана и Туркменистана) общая тенденция роста чистого потребления промышленных товаров, обусловленная низкой конкурентоспособностью в международной торговле [1; 2], а также утрата промышленной специализации Украиной и Таджикистаном.

Интеграционные проекты, осуществляемые в регионе СНГ, пока ориентированы на торговую интеграцию: соглашение о зоне свободной торговли, таможенный союз. Евразийский экономический союз, начавший деятельность в 2015 г., нацелен на более высокий уровень интеграции, сопоставимый с региональной интеграцией Евросоюза, которая на основе правила «четырёх свобод» создала благоприятные предпосылки для развития региональных производственно-сбытовых систем. Анализ торговой специализации бывших социалистических стран Центральной и Восточной Европы, присо-

¹ В мировой экономике и международных экономических отношениях СНГ выступает в различных измерениях: как международный договор бывших советских республик (11 государств), как зона свободной торговли (8 государств), как региональная торговая группа (12 государств).

² Несмотря на то, что Грузия вышла из состава СНГ, ВТО включает эту страну в региональную торговую группу СНГ.

единившихся к ЕС в 2004 г., позволяет выявить определенные изменения (таблица 2).

Таблица 2

**Индекс торговой специализации присоединившихся стран Евросоюза
на основе «нормализованного» торгового баланса**

Страна	Всего		Сырье		Промышленные товары	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012
Болгария	-0,03	-0,10	-0,16	-0,04	0,09	-0,16
Венгрия	-0,10	0,04	-0,01	-0,11	-0,13	0,12
Латвия	-0,16	-0,12	-0,09	-0,06	-0,22	-0,13
Литва	-0,15	-0,04	-0,13	-0,08	-0,15	0,01
Польша	-0,12	-0,03	-0,05	-0,11	-0,14	0,01
Румыния	-0,13	-0,10	-0,37	-0,20	-0,02	-0,07
Словакия	0,01	0,02	-0,25	-0,21	0,10	0,08
Словения	-0,07	0,00	-0,44	-0,36	0,03	0,09
Чехия	-0,08	0,06	-0,19	-0,20	-0,05	0,11
Эстония	-0,16	-0,10	-0,02	-0,14	-0,22	-0,08
ЕС-27	0,01	0,00	-0,14	-0,20	0,05	0,07

Источник: составлено автором на основе данных UNCTADStat [5]

Индекс торговой специализации Евросоюза указывает на сбалансированность в потреблении промышленных товаров и на умеренную зависимость от внешних источников сырья, характерную и для присоединившихся республик, в которых сырьевая специализация отсутствует. Некоторым из них (Болгарии, Литве, Румынии, Словении) удалось снизить зависимость от внешнего сырья. Отрицательным фактом является утрата промышленной специализации в Болгарии, положительным – укрепление промышленной специализации у Словении и Словакии, появление промышленной специализации у Венгрии, Литвы, Польши, Чехии, что, по-видимому, объясняется размещением в этих странах филиалов западноевропейских ТНК и включением в региональные производственно-сбытовые системы [3].

Таким образом, можно сделать важный для понимания перспектив ЕАЭС и экономической интеграции в регионе СНГ вывод о том, что более высокие формы интеграции (общий рынок, экономический союз) могут создать благоприятные предпосылки для развития промышленной специализации в государствах-участниках по сравнению с низким уровнем интеграции, ограничивающимся торговыми отношениями (зона свободной торговли, таможенный союз).

Список литературы

1. Гурова И.П. Конкурентоспособность экспорта стран СНГ [Текст] / И.П.Гурова // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – №4.
2. Гурова, И.П., Ефремова, М.В. Технологическая интенсивность региональной торговли СНГ [Текст] / И.П.Гурова, М.В.Ефремова // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – №4.
3. Гурова, И.П., Муравьева, Е.В. Международное производство: региональные и глобальные производственные системы [Текст]/И.П.Гурова, Е.В.Муравьева // Вестник СПбГЭУ Серия Экономика. – 2014. – № 5 (72). – С. 3-6.

4. Regional trade agreements [Электронный ресурс] / WTO. – Режим доступа: URL:<http://www.wto.org>
5. UNCTADStat [Электронный ресурс] / UNCTAD. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org>

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ К СТРАХОВАНИЮ НАСЕЛЕНИЯ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Додорина И.В.

доцент кафедры экономики и финансов Самарского государственного университета путей сообщения, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Самара

В настоящее время на рынке российского страхования крайне мало качественных исследований, целью которых является выявить реальное отношение населения к страхованию, а также интересующие их продукты страхования. В данной статье рассматривается анализ этой проблемы, поскольку реалии современной жизни таковы, что отношение к страхованию у большинства населения не всегда положительное.

Ключевые слова: страхование, респонденты, выборочная совокупность, страховые продукты.

Страхование – это способ возмещения ущерба, нанесенного собственнику материальных ценностей в результате аварий, пожаров, стихийных бедствий, ограблений и т.п. Данные события отличаются своей неожиданностью и внезапностью и нарушают нормальное течение жизни человека [1]. Как показывает практика, больше всего людей пугают возможные заболевания, ДТП и пожары, залив квартиры, квартирные кражи, но чем состоятельнее человек, тем меньше он испытывает чувство страха. Но на сегодняшний день многие страховщики сталкиваются с проблемой негативного отношения к страхованию, в целом, и отдельно взятым страховым компаниям, в частности. Анализируя российский страховой рынок, можно привести достаточное количество основных факторов, сдерживающих заинтересованность граждан в страховых услугах. Среди них можно отметить: отсутствие привычки у нашего населения к страхованию, отсутствие положительных откликов в СМИ о деятельности страховых компаний; низкий уровень квалификации и профессионализма кадров (в основном от них зависит вероятность привлечения клиентов к покупке страховой услуги, улучшения качества сбыта страховой продукции) [2]; положение дел в страховании во многом зависит от уровня экономического развития страны в целом.

В 2014 году было проведено аналитическое исследование среди жителей Самарской области. Его цель – выявление их отношения к страхованию. По результатам анализа были сформулированы рекомендации страховым компаниям по наиболее эффективному привлечению потенциальных клиентов. В опросе участвовали 825 человек: 37,45% – жители Самары; 12,19% – г. Новокуйбышевска; 12,80% – Сызрани; 12,32% – г. Чапаевска и 25,24% –

г. Тольятти. Среди опрошенных 45% мужчин и 55% женщин. Состав выборки выглядит следующим образом (рисунок):

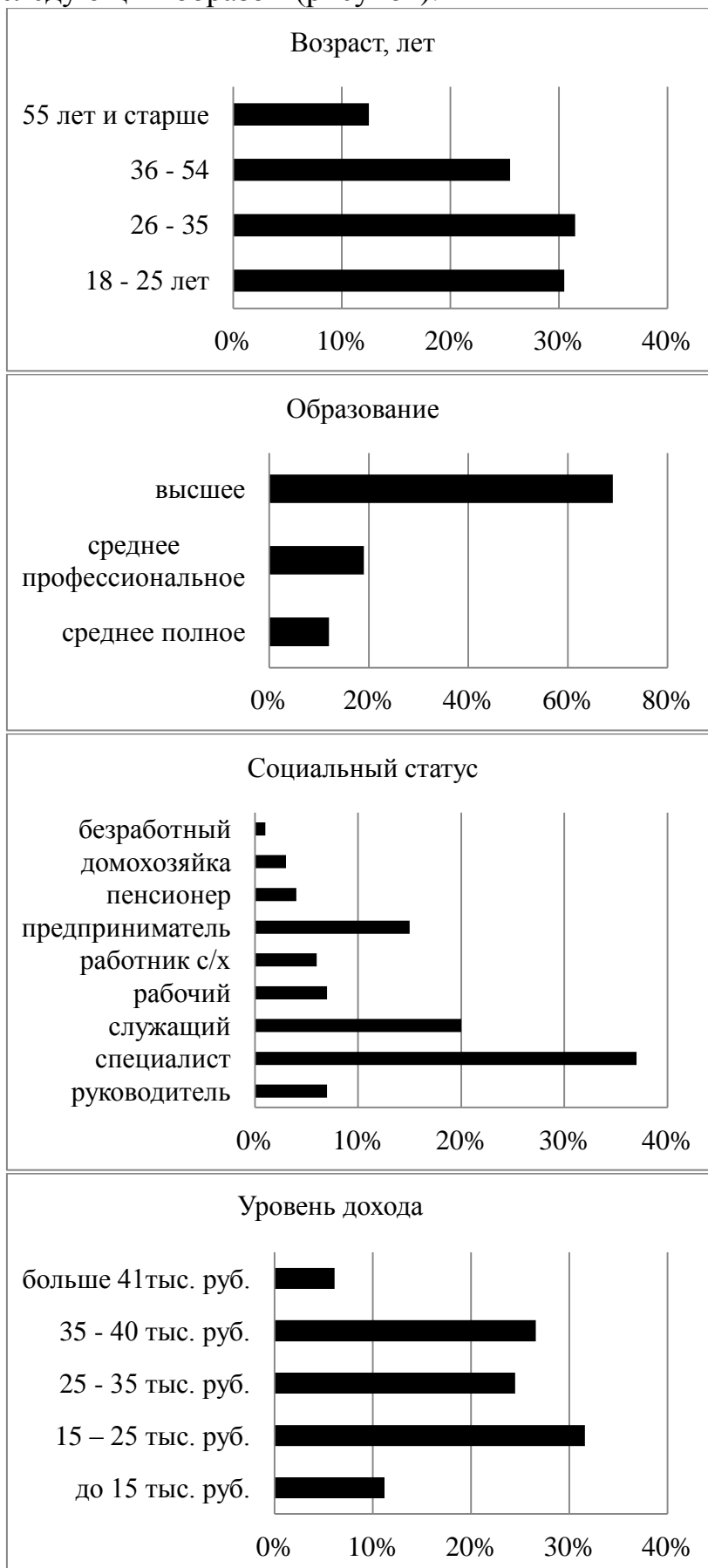


Рис. Характеристика страхователей Самарской области

Вся совокупность лиц, участвовавших в исследовании, была поделена на четыре подгруппы, которые различались между собой по уровню дохода и по общему отношению к жизни.

Первая группа «Молодежь» (200 чел.) характеризуется скептическим отношением к страхованию. В нее входят молодые, образованные и достаточно обеспеченные люди. Вторая группа «Интеллигенты» (196 чел.) – это взрослые, хорошо обеспеченные, семейные люди, которые осознали значение страхования и хотят его использовать, как способ финансовой защиты себя и своей семьи от непредвиденных событий [4]. Третья группа «Семейные» (225 чел.) – люди в основном от 36 до 54 лет и старше, со средним и средне – профессиональным образованием. Характеризуется отрицательным отношением к страхованию. Четвертая группа «Работяги» (199 чел.) – это группа с самым низким уровнем дохода и собственным критическим отношением к страхованию. Результаты изучения мнений респондентов выборочной совокупности приведены в таблице.

Таблица

Распределение мнений респондентов Самарской области, % 2014 г.

Показатели мотивированности	Варианты ответа	Группы			
		1	2	3	4
1	2	3	4	5	6
Отношение к дополнительным пенсионным отчислениям	ненужная трата денег	80	14,29	92	59,19
	инвестиции в будущее	20	85,71	8	40,81
Застрахованы по договору добровольного страхования	самостоятельно застраховались	6,5	55,61	5,34	3,25
	застраховались вынужденно	10,5	20,41	9,33	3,25
	нет	83	23,98	85,33	93,5
Отношение к дополнительному обязательному страхованию	хорошо	16,5	58,67	16,89	18,83
	нейтрально	37	23,98	47,56	51,3
	возмущен	39	14,8	28,44	25,32
	негативно	7,5	2,55	7,11	4,55
Интересующие продукты страхования	страхование жизни	22,5	35,2	20,44	20,78
	страхование от несчастных случаев и болезней	49,5	54,08	61,33	61,69
	страхование имущества граждан	52,5	53,57	48,88	46,75
	страхование транспортных средств	13	34,18	13,33	23,38
	страхование ответственности	9	13,78	5,78	6,49
	пенсионное страхование	10	10,71	9,78	5,84
	страхование предпринимательских рисков	6,5	18,37	4,89	1,95

1	2	3	4	5	6
Совокупный процент заинтересованности в страховых продуктах		163	220	164	166
Готовность тратить на страхование в год	нет возможности	20	7,14	19,56	81,82
	до 5 тыс. руб.	46	47,45	48	12,98
	от 6 до 10 тыс. руб.	27	20,92	24	2,6
	от 11 до 15 тыс. руб.	2,5	19,39	5,33	1,95
	больше 15 тыс. руб.	4,5	5,1	3,11	0,65
Готовность оплачивать услуги посредника (брокера)	согласны платить	25	77,55	42,33	31,85
	нет	75	22,45	57,67	68,15

Приведем основные отличия потребностей и возможностей респондентов каждой из выделенных групп.

1 группа. «Молодежь». Они не застрахованы в рамках добровольных договоров и в дальнейшей перспективе считают это ненужной тратой денег. На довольно достаточный уровень жизни этой группы приходится самый низкий совокупный процент заинтересованности в страховых продуктах [5].

Наблюдается также негативное отношение к обязательному страхованию, но проявляется большая симпатия к страхованию здоровья и имущества. Наибольшую долю по категории «должность» в этой группе составляют служащие, специалисты и предприниматели. Стратегия страховщиков в отношении этой группы определяется необходимостью восстановить доверие населения к страховому сектору. Сделать это можно с помощью следующих механизмов:

- страховые компании должны предложить «пробные» страховые продукты, на которых потенциальные клиенты смогут испытать качество предоставляемых услуг и эффективность их реализации в случае наступления страхового случая. Такие продукты призваны приблизить население к страхованию.

- важно придавать обширной огласке случаи выплат и успешного разрешения конфликтных ситуаций благодаря добросовестной работе страховых компаний.

- необходимо подобрать наиболее подходящий для этого поколения канал общения и сбыта продуктов – социальные сети.

- процесс заключения договора должен быть прозрачным, простым, максимально понятным для клиента. Данные шаги совместно с добросовестной работой страховой компании должны помочь восстановить доверие и повысить лояльность жителей к страхованию.

2 группа. «Интеллигенты». В данной группе самый высокий уровень застрахованности по добровольным видам, что подтверждает зрелый возраст респондентов и понимание сути страховых продуктов. Более половины респондентов хорошо отнеслись к обязательному страхованию. Совокупная за-

интересованность этой группы в страховых продуктах самая максимальная и составляет 220%. Предпочтения опрошенных: страхование от несчастных случаев и болезней (54,08%), имущества граждан (53,57%), жизни (35,2%) и страхование транспортных средств (34,18%).

Приоритетом в работе с этой группой должна стать разработка и подготовка новых качественных страховых продуктов, интересных этой категории граждан, удобные способы заключения договоров.

3 группа. «Семейные». С первой группой одинаковы по готовности тратиться на страхование, однако уровень доходов у третьей группы ниже. Основными отличиями этой группы можно назвать возраст и уровень образования, и занимаемые должности (служащие, рабочие и специалисты). Отсутствие договоров добровольного страхования является следствием либо предыдущего отрицательного опыта страхования, либо отсутствия материальных возможностей.

Стратегия работы с этой группой обладает некоторой спецификой. В силу более низкого уровня образования потребуются помощник в выборе страхового продукта, разъяснении не только специфических деталей договора, но и основных его условий [3]. Так как это еще и более взрослое поколение, чем респонденты первой группы, то для них нет надобности, пояснять необходимость страхования. Поддержание постоянного контакта с клиентом после заключения сделки составляет важную часть работы страховой компании.

4 группа «Работяги». Это группа с отсутствием свободных денежных средств, взрослый и даже преклонный возраст респондентов, высокий уровень недоверия к страховым компаниям и нежеланием идти на переговоры со страховщиками. Но, тем не менее, им так же необходима финансовая защита от случайных событий, как и другим. Помимо перечисленных способов повышения уровня доверия к страхованию можно использовать следующие механизмы:

- компании могут предлагать небольшие страховые продукты с максимальным покрытием до 1 – 1,5 тыс. руб., обычно выплачиваемых в рассрочку удобным способом для клиента;

- удешевить страховой тариф за счет исключения из него гонорара страхового агента и переложить выбор продукта на самого страхователя;

- при условии приобретения сразу нескольких полисов или при коллективных продажах, клиентам предоставлять скидки.

Восстановление доверия российских страхователей – это долгий и трудный процесс, результаты которого станут заметны лишь спустя несколько лет и вышеуказанные подходы к страхователям не привлекут сразу все население к страхованию. Но достижением последних лет стало укрепление позиции страхования как неотъемлемого и немаловажного звена финансовой системы. Об этом свидетельствует увеличение спроса на страховые продукты и, как следствие, увеличение темпов роста достаточно многих видов страхования.

Список литературы

1. Шахов В.В., Ахвледиани Ю.Т. Страхование – М.: ЮНИТИ-ДАНА: 3-е изд., перераб. и доп., 2011г.

2. Синяева Л. П., Додорина И. В., Герасимова Е.А. Текучесть кадров как индикатор адекватности управления предприятием // Концепт -2013. Спецвыпуск № 04 –ART 13534 0.6 п.л. URL: <http://e-koncept.ru/2013/13434.htm>. – Гос рег.Эл №ФС 77-49965.

3. Синяева Л.П. «Управление мотивацией персонала предприятия» издана Materialy mezinarodni vedecko–praktika conference «Veda a vsnik 2012-2013» -Dil 8. Ekonomicke vedy. Praga Polishing House «Education and Science» s.r.o – 96strn

4. Синяева Л.П., Додорина И.В. Проблемы мотивирующего влияния системы оплаты труда работников предприятия. Materialy X mezinarodni vedecko- praktika conference «Dny vedy – 2014. –Dil 7. Ekonomicke vedy. Praga Polishing House «Education and Science» s.r.o 112 stran

5. Статистика: учебник / И.И. Елисеева и др.; под ред. И.И. Елисейевой. – М.: Высшее образование, 2008.

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА МОЛОДЕЖИ

Евграшина И.А.

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

В статье профессиональное образование рассматривается как фактор формирования человеческого капитала молодежи. Проблемы качества профессионального образования, влияющие на последующее трудоустройство выпускников, а так же проблемы профессиональной ориентации школьников не позволяют эффективно формировать и использовать человеческий капитал молодого поколения.

Ключевые слова: молодежь, человеческий капитал, образование

Основу новой экономики – экономики знаний и инноваций – составляет накопленный человеческий капитал, являющийся главной доминантой социально-экономического развития современного общества.

Особым носителем человеческого капитала, от которого зависят качественные и количественные его характеристики, выступает молодежь, которая обладает огромным интеллектуальным потенциалом, повышенным восприятием, образности мышления и ускоряет внедрения в практику новых идей, инициатив, новых форм жизни. В молодости человек легко приобретает новые знания, умения и навыки. Необходимость непрерывного образования, внедрение современных технологий вызывает у людей зрелых и пожилых вполне объяснимое нежелание соответствовать новым требованиям. У молодого человека еще не сформировались трудовые привычки, стереотипы, которые необходимо преодолевать с целью совершенствования технологического процесса производства и повышения качества и производительности труда.

Одним из показателей развития человеческого капитала является уровень образования. Молодые люди стремятся получить высшее образование, осознавая, что более высокообразованный специалист получает более высоко-

кие доходы. Количество выпускников вузов в России за период с 2000 года по 2011 выросло на 49%, в Вологодской области на 47% (табл. 1)

Таблица 1

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 – 2012г* Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_14p/Main.htm

Текущее состояние системы образования в целом позволяет сделать предположение, что для оценки человеческого капитала молодежи учитывать только уровень образования без его качества не достаточно. Показателем качества образования косвенно может служить трудоустройство и экономическая активность выпускников. Официальная статистика не имеет сведений по трудоустройству, однако, 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%).

Мониторинг положения молодежи Вологодской области, проводимый ИСЭРТ РАН в 2012 году, показал, что 46% молодых людей в целом по области не имеют работы. Большая часть не работающих людей относится к возрастной группе от 14 до 21 года (84%). Это вполне объяснимо тем, что в данный период молодежь получает образование и, как видно, предпочитает не совмещать учебу с работой [2]. В возрасте от 22 до 29 лет, не имеющих работу, 13,3 % респондентов.

Следует отметить, что большинство молодых людей не работают по специальности (более 47%). Среди основных причин трудоустройства не по специальности, полученной в образовательном учебном заведении, – отсутствие спроса на данную специальность на рынке труда (примерно 20% опрошенных), а также изменение профессиональных интересов (примерно 20% опрошенных). Одним из препятствий для трудоустройства по специальности

часть молодых людей отмечает несоответствие требованиям работодателя, что говорит о качестве подготовке специалистов.

Степень соответствия квалификации требованиям рабочих мест в значительной степени определяется уровнем образования работающих.

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос «В какой мере Ваша квалификация (подготовка) соответствует выполняемой работе?» (% от числа опрошенных)

Вариант ответа	Образование		
	Неполное среднее; среднее, в т.ч. ПТУ со средн. образованием	Среднее спец. (техникум и др.)	Незаконч. высшее; высшее; послевузовское (аспирантура)
Моя квалификация (подготовка) выше, чем требует от меня работа, могу выполнять и более квалифицированную работу	11,3	16,2	24,7
Моя квалификация (подготовка) соответствует требованиям, предъявляемым работой (чтобы выполнять более квалифицированную работу, мне нужно подучиться)	45,7	45,5	54,2
Моя квалификация ниже, чем это требуется работой	7,9	7,6	4,6
Не знаю, трудно сказать	28,0	27,1	14,7
Не работаю	3,1	1,3	0,6

Источник: Мониторинг положения молодежи в Вологодской области, ИСЭРТ РАН 2012г.

Среди молодежи с высшим, незаконченным высшим образованием в 2 раза больше тех, кто считает свою квалификацию более высокой, чем требования рабочих мест по сравнению с молодыми людьми, имеющими неполное среднее образование.

Таким образом, для преодоления разрыва между потребностями рынка труда и подготовкой специалистов учебными заведениями профессионального образования, необходима разработка и внедрение эффективной системы профессиональной ориентации молодого поколения.

Список литературы

1. Акулинина, А.М. Молодежь носитель человеческого капитала и стратегический ресурс развития общества [Текст]/ А.М. Акулина// Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2009 – № 2 – С. 99-104
2. Евграшина, И.А. Формирование и развитие человеческого капитала молодежи [Электронный ресурс]/ И.А. Евграшина // Экономика и социум. – 2014 – №4(13). – Режим доступа: <http://www.iupr.ru>
3. Ильинский И.М. Образование, Молодежь, Человек (статьи, интервью, выступления). [Электронный ресурс] / И.М. Ильинский. – Режим доступа: <http://ilinskiy.ru/>

МЕТОД ОЦЕНКИ ТОВАРОВ-КОНКУРЕНТОВ – ТЕСТОВЫЙ МАГАЗИН

Евдашева Д.Н.

студент 4 курса экономического факультета, специальности – экономика
предприятия Ставропольского государственного аграрного университета,
Россия, г. Ставрополь

Ермакова Н.Ю.

профессор кафедры предпринимательства и мировой экономики
Ставропольского государственного аграрного университета,
кандидат экономических наук,
Россия, г. Ставрополь

В статье методы оценки товаров-конкурентов рассматривается один из эффективных качественных методов – тестовый магазин, и возможность его применения предприятиями Ставропольского края. Внедрение данного способа оценки товаров позволит изучить отношение покупателей к товарам различных производителей и тем самым улучшить эффективность их производства.

Ключевые слова: метод оценки товаров-конкурентов, тестовый магазин, экспериментальный магазин.

Со времен появления торговых отношений предприниматель-«новичок», прежде чем вступить на рынок, сталкивается с определенными барьерами, которые заставляют ее подстраиваться под условия рынка. К таким барьерам относятся, в первую очередь, конкуренты и потребители. Анализ стратегии конкурентов в предпринимательской деятельности это насущная необходимость, поскольку изучить чужие ошибки, значит получить возможность перенять их достижения.

Анализ пожеланий, пристрастий, вкусов клиентов также занимает немаловажное место в работе предпринимателя, так как это позволяет своевременно предложить им именно то, что нужно, обеспечивая себе доход.

В первую очередь важно выяснить, что влияет на выбор покупки потребителя. В последнее время все чаще поднимаются вопросы о качестве продуктов питания, товаров бытовой химии, техники и прочих товаров. Нередко под словом «качество» потребитель воспринимает личную вкусовую оценку продукта. При этом на субъективные вкусовые ощущения влияет множество факторов – начиная от упаковки продукта и заканчивая ситуацией, в которой продукт употребляется.

Каждый предприниматель, в особенности только начинающий вести предпринимательскую деятельность, желающий «остаться в игре», должен постоянно анализировать конкурентное положение как своих товаров, так и конкурентов, потому что проведение исследования товаров конкурентов является неотъемлемой задачей успешной предпринимательской деятельности.

Для улучшения качества товара и стимулирования предпринимательской деятельности в г. Ставрополь можно ввести в использование метод тестового магазина, давно применяемый в крупных городах России (Москва, Санкт Петербург, Екатеринбург). Данный метод представляет собой сочетание количественных и качественных методов, разрабатываемых на базе отдельных консалтинговых и исследовательских компаний, или на базе самого предприятия.

Разберем более подробно использование данного метода оценки в Ставропольском крае.

Тестовые магазины – это экспериментальные магазины, оборудованные как самые настоящие. Тележки, полки с торцами, внутренняя связь, музыка и прочее воссоздают реальную атмосферу покупок [1].

Благодаря таким экспериментальным магазинам исключается возможность концентрации внимания покупателя только на тестируемом продукте, так как это является причиной неестественного поведения потребителя.

Введение тестируемого продукта в ассортимент такого магазина должно быть максимально реалистичным с точки зрения выкладки и доли, занимаемой на полке. При тестировании упаковки, как правило, создается контрольная полка (с существующей упаковкой) и тестовая полка (с новой упаковкой).

Выборка людей происходит на улице согласно квотам. Респондентам задаются вопросы одновременно по пяти товарным категориям, чтобы участники не догадались, какой именно продукт тестируется [1].

Чаще всего эксперты работают с двумя одинаковыми выборками, каждая из которых состоит наполовину из покупателей тестируемого бренда и наполовину из покупателей другого бренда.

Перед экспериментом, респондентам необходимо провести инструктаж. Это важная ступень процесса, поскольку именно она определяет задачу, которую покупатель будет подсознательно выполнять.

Респонденты должны будут выбирать продукты из пяти товарных категорий, в число которых входит тестируемый продукт. В течение всего процесса совершения покупки участники не будут знать, какой именно товар тестируется, поэтому будут вести себя естественно.

В тестовых магазинах покупатели будут совершать покупки точно так же, как и в любых других торговых точках. За этим процессом наблюдают интервьюеры, которые находятся в специальной комнате для видеонаблюдения и ведут видеозапись всех респондентов, совершающих покупки.

По каждому респонденту интервьюеры затем заполняют анкету, которая содержит такие основные аспекты, как продолжительность процесса покупки, продукты, которые приобрел респондент, и прочее.

Частота покупки того или иного товара – это количество респондентов, которые приобрели данный продукт, т.е. число покупателей, которые приобрели данный продукт во время своего посещения одного из вводимых экспериментальных магазинов.

Для сокращения затрат на создание тестового магазина в качестве помещения для эксперимента можно использовать любой супермаркет Ставрополя, например «гипермаркет Магнит», «Метро» или «Окей». В данном случае покупатели также будут ввести себя непринужденно, не концентрируя свое внимание только на тестируемом продукте. А эксперты смогут наблюдать за процессом исследования в специально отведенной комнате.

Таким образом, метод тестовый магазин включает следующие этапы:

1. Создание реалистичной атмосферы для совершения покупок;
2. Создание полок реальных магазинов по товарным категориям;
3. Рекрут;
4. Инструктаж респондентов перед посещением магазина;
5. Поход за покупками;
6. Совершение покупки.

Таким образом, данный метод позволит оценить как деятельность конкурентов, так и производимые ими товары и услуги в частности. Но введение данных методов в практику Ставропольского края требует вложения достаточно крупных инвестиций. Потому существуют консалтинговые компании, например «Romir», ООО «Консалт Гео Групп», которые специализированно могут заняться внедрением таких исследований и предоставить услуги по оценке товаров и услуг любому предприятию Ставропольского края.

Список литературы

1. Официальный сайт консалтинговой компании ROMIR. – URL: <http://romir.ru/market/innovate>
2. Евдашева, Д.Н., Агаларова, Е.Г. Изучение товара конкурентов методом тест-лабораторий / Евдашева, Д.Н. // Региональная модель развития: детерминанты экономики и маркетинга. (Сборник научных работ по материалам VII всероссийской научно-практической конференции). – Ставрополь, 2014. – С. 97-100.

РАЗВИТИЕ КОНВЕРГЕНТНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Елхина И.А.

аспирант кафедры экономической информатики и управления
Волгоградского государственного университета,
Россия, г. Волгоград

В статье развитие конвергентных технологий рассматривается в качестве системообразующего фактора экономической структуры в условиях формирования нового технологического уклада. Развитие конвергентных технологий понимается в качестве приоритетного направления развития экономики России и обуславливает формирование следующего технологического уклада. Данный процесс сопровождается неизбежными трансформациями структуры и межсубъектных связей региональных хозяйственных систем. Оценка влияния и траектории развития конвергентных технологий позволит спрогнозировать структуру экономики России и ее регионов с целью построения эффективной модели экономики, соответствующей процессу становления нового технологического уклада.

Ключевые слова: конвергентные технологии, структурные сдвиги, отраслевая структура экономики, технологический уклад.

Процесс конвергенции, выражающий сближение и взаимопроникновение таких сфер научной деятельности как нано-, био-, инфо- и когнитивные науки и технологии (НБИК-технологии), представляет собой необходимое условие формирования технологической базы и ядра нового технологического уклада, что приводит к структурным сдвигам в хозяйственных системах.

Задача оценки влияния развития конвергентных технологий на структурные изменения в экономике сводится к нескольким этапам. Во-первых, необходимо оценить отраслевую структуру хозяйственной системы. Во-вторых, выявить отрасли, способствующие развитию конвергентных технологий и на которые влияние конвергенции распространяет больший эффект. Другими словами, следует проанализировать отрасли, отражающие технологические инновации и технологическое развитие отраслей экономики. В-третьих, оценить степень корреляции между процессами структурной трансформации и технологического развития экономической системы.

Развитие конвергентных технологий, оказывает влияние на существующую структуру региональных хозяйственных систем на всех уровнях, связи между взаимодействующими субъектами, качество и уровень жизни населения. Для выявления структурных трансформаций в экономике страны целесообразно провести анализ структуры ВРП по видам экономической деятельности за 2004-2012 гг. За анализируемый период структура ВРП России изменилась следующим образом (рисунок): на треть уменьшилась доля сельского хозяйства и рыболовства в структуре ВРП страны, отрицательный темп прироста в отрасли обрабатывающего производства привел к уменьшению доли отрасли на 3,1%, вдвое увеличилась доля отрасли государственного управления и обеспечения военной безопасности, абсолютный прирост доли отрасли строительства составил 1,2%, отрасли операций с недвижимым имуществом – 3,3%.

Таким образом, за период с 2004 по 2012 гг. положительные сдвиги в отраслевой структуре ВРП России наблюдаются в отрасли строительства, операций с недвижимым имуществом, госуправления и здравоохранения.

Отрицательными сдвигами характеризуются отрасли сельского хозяйства, рыболовства и рыбоводства, обрабатывающего производства, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, торговли, финансовой деятельности, отрасли транспорта и связи.

Доля отраслей добычи полезных ископаемых, образования, прочих услуг практически осталась на прежнем уровне.

В связи со сложностью оценки развития конвергентных технологий, связанных с самим явлением конвергенции, выделим отрасли, в наибольшей степени способствующих развитию НБИК-технологий. В первую очередь, отрасль науки и образования, обеспечивающая наличие квалифицированного персонала, способного заниматься исследованием, разработкой и внедрением новых технологий. Непосредственное влияние на развитие передовых техно-

логий и формирование ядра нового технологического уклада оказывает наличие научных кадров, способствующих развитию и становлению инновационной России. За период с 2007 по 2013 гг. увеличилась доля аспирантов, обучающихся по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники: темп прироста по отрасли химических наук составил 12%, технических – 7%, науки о Земле – 4%, физико-математические – 0,4%.



Рис. Диаграмма отраслевой структуры ВРП России в 2004 и 2012 гг. (сост. автором по данным Федеральной службы государственной статистики)

Ко второй отрасли относится отрасль инфокоммуникационных технологий, обеспечивающих сбор, анализ, обработку и передачу данных. Так, например, росту доли сектора торговли, финансовых услуг способствует использование специальных программных средств. Положительный абсолютный прирост специальных программных средств за период 2011-2012 гг. приходится на осуществление финансовых расчетов в электронном виде, предоставление доступа к базам данных через глобальные сети [2, 3].

Развитие конвергентных технологий является неотъемлемым фактором развития ядра нового технологического уклада, основу которого составляет наноиндустрия – «институционально специфицированное, масштабно организованное, массовое производство стандартизированных товаров и услуг с нанопризнаками практически во всех сферах жизни людей» [1, с. 47]. Количество отгруженной продукции наноиндустрии в 2013 году увеличилось на 32% по сравнению с показателями 2012 года, в том числе: на 57% в отрасли здравоохранения, на 30% в отрасли обрабатывающего производства, на 33% – производства электронного оборудования, на 53% увеличился объем нанопродукции в строительной отрасли [4].

В целом по стране можно отметить рост объема инновационных товаров, работ и услуг с 4,4 до 8 % от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в среднем по РФ. Абсолютный прирост доли инновационных товаров и услуг в отрасли добычи полезных ископаемых за период 2010-2012 гг. составил 3,8%, в отрасли добычи топливно-энергетических

полезных ископаемых, являющейся одной из составляющих ядра нового технологического уклада – 4,3%. Практически в два раза увеличился объем созданных передовых производственных технологий [3].

Следовательно, в контексте развития конвергентных технологий, структура экономики может быть описана функцией следующего вида: $Y=f(X)$, где $Y=\{(y_1, y_2, \dots, y_j)\}$ – значение валовой добавленной стоимости для каждой j отрасли, $X=\{(x_1, x_2, \dots, x_i)\}$ – показатели развития НБИК-технологий. Получив уравнение регрессии для каждой отрасли, можно определить показатели, влияющие на результирующий фактор, и, как следствие, спрогнозировать структуру экономики, что является важной задачей экономического развития страны, народнохозяйственного планирования и прогнозирования регионов в условиях перехода к новому технологическому укладу.

Список литературы

1. Иншаков, О. В., Фесюн, А.В. Индустрия как форма утверждения, распространения и господства хозяйственного уклада в экономике / О. В. Иншаков, А. В. Фесюн // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. – 2014. – № 2 (25). – С. 44-53.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. – Москва, 2012. – 990 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – Москва, 2013. – 990 с.
4. Федеральный интернет-портал «Нанотехнологии и наноматериалы» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.portalnano.ru/>.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ

Зеркин Д.Г.

профессор кафедры управления ГКОУ ВПО «Российская таможенная академия», кандидат технических наук, доцент,
Россия, г. Люберцы

Бойкова М.В.

профессор кафедры управления ГКОУ ВПО «Российская таможенная академия», кандидат педагогических наук, доцент,
Россия, г. Люберцы

Динамика изменений современных условий приводит к необходимости повышения эффективности управления производственными системами. В статье охарактеризован один из подходов формирования адаптивного управления в зависимости от конкретно складывающейся ситуации. Автором предлагается формирование управленческого воздействия на основе моделирования процесса деятельности и выработки управления по результату. В основу предлагаемого подхода заложен принцип формирования и оценки границ трубки адаптивных траекторий.

Ключевые слова: адаптивность, адаптивно-ситуационных траекторий управления, трубка траекторий.

В стабильных условиях деятельность бизнес-структуры можно рассматривать как деятельность компания с устойчивой специализацией на определенный товар или услугу, со своим рынком сбыта, с неизменной структурой, устоявшимися технологиями и способами работы. Основная задача управления таким бизнесом заключается в контроле и выработки управляющего воздействия в случае отклонения фактического значения результата от планового – управление по отклонению (рис. 1).

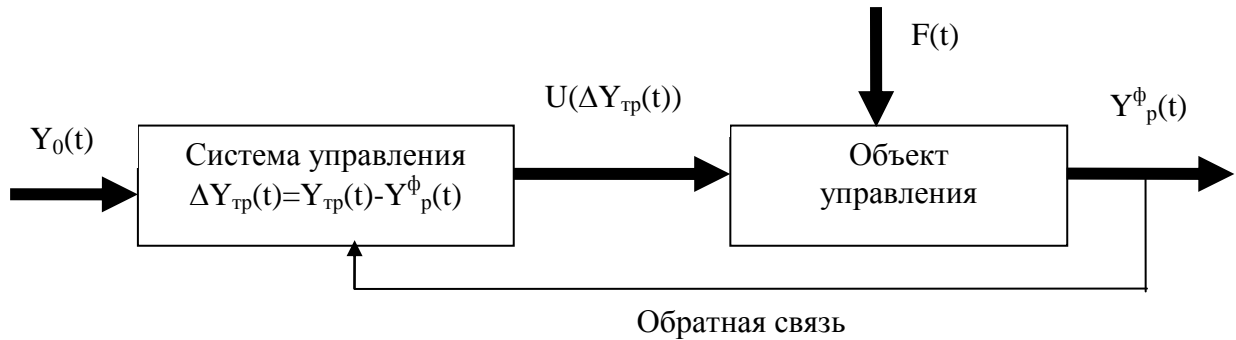


Рис. 1. Управление по отклонению

Однако современные условия ведения бизнеса характеризуются динамикой изменений факторов, как внешним, так и внутренним, оказывающих влияние на бизнес. В данной, динамически изменяемой ситуации выходит на первый план уже управление по результату с учетом конкретных условий деятельности – ситуации (рис. 2).



Рис. 2. Процесс управления по результату

Основой этого процесса является организация деятельности таким образом, чтобы планы превращались в желаемые результаты.

Теория управления предполагает, что обобщенная цель деятельности бизнес-организации состоит из трех подцелей: обеспечение устойчивого роста; обеспечение развития; обеспечение необходимой прибыли.

Первая подцель предполагает увеличение производства и реализации произведенного продукта (товара-услуг).

Вторая подцель направлена на освоение и выпуск нового товара-услуг, новых рынков и каналов сбыта, новых организационных структур и т.д.

Достижение третьей подцели финансово обеспечивает деятельность организации.

Несмотря на кажущуюся привлекательность такого подхода к формированию обобщенной цели, в нем заложено внутреннее противоречие: невозможно обеспечить одновременное увеличение прибыли, роста производства и развитие.

Приоритеты, ориентиры, способы работы – все это необходимо приспособлять к изменениям условий деятельности – конкретно сложившейся ситуации, а также по мере появления новых технических и технологических возможностей, за скорость освоения и использования которых идет жесткая конкурентная борьба. Во многих случаях руководители идут по самому легкому пути-адаптируют цели и результаты деятельности под сложившиеся условия, но это путь пассивной реакции системы управления-выжидания лучших времен и ведет к потере конкурентоспособности.

Особенно трудным делом является процесс управления в условиях частичной или полной неопределенности – невозможно предвидеть изменение ситуации во всех деталях. Владение искусством управления по ситуации предполагает, что руководитель обладают способностью анализировать и принимать во внимание существенные внешние и внутренние ситуационные факторы. Необходимо также владеть различными стилями руководства и влияния, с тем, чтобы использовать их в выработке управленческого воздействия, соответствующие требованиям сложившейся ситуации при условии достижения требуемого результата. Для этого необходим творческий подход.

Такое изменение сути бизнеса требует и изменения концепции управления: из «контрольно-корректирующей» функции управление должно перейти к способности оперативно прогнозировать результат, разрабатывать траектории адаптивного управления в зависимости от ситуации, ставить задачи и обеспечивать их исполнение. При этом возможных траекторий может быть множество и требуется их оценка как с точки зрения возможной реализации, так и степени риска достижения требуемого результата (рис. 3).

Основными этапами процесса управления по результату является процесс постоянного прогнозирования, на основе фактических характеристик деятельности, конечного результата-траектории адаптивно-ситуационного управления, выработка, организация и реализация управления по ситуации, контроль – получение и анализ промежуточных результатов реализации управления по ситуации.

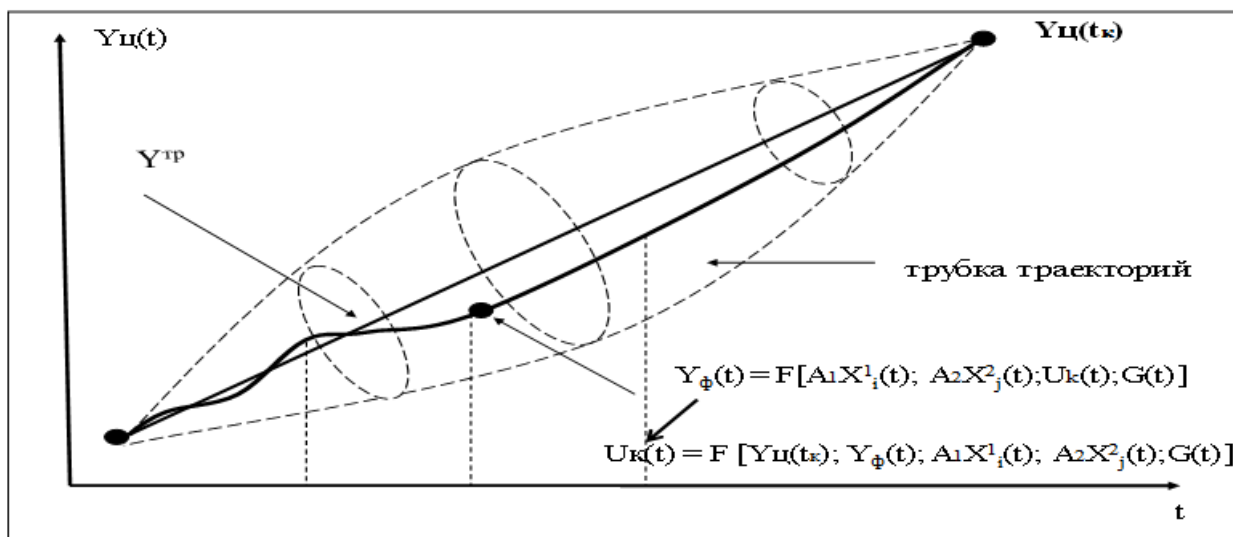


Рис. 3. Формирование траектории адаптивно-ситуационного управления

В процессе анализа промежуточных результатов особое место занимает процесс оценки степени риска достижения требуемого результата-цели.

Риск – это возможность (опасность) появления такого события, в результате которого субъект, принявший решение, теряет полностью или частично свои ресурсы, недополучает ожидаемый доход-не достигает запланированной цели или несет дополнительные материальные и финансовые расходы.



Рис. 4. Причины факторов риска

Учет уровня риска и возможности по управлению процессом позволяют более рационально подойти к формированию адаптивно-ситуационное управление (рис. 5).

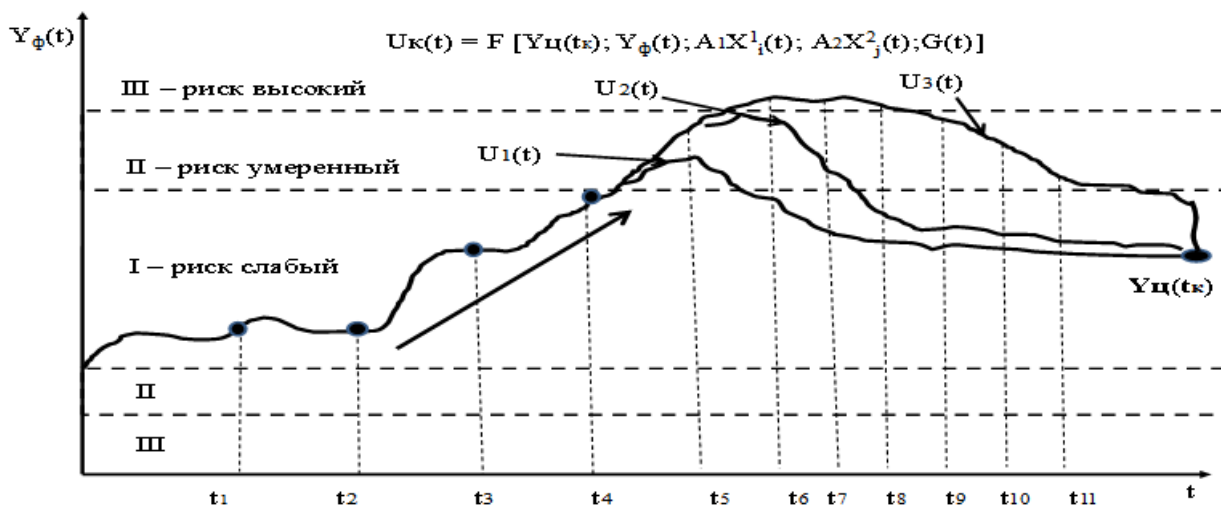


Рис. 5. Структура формирования управления с учетом уровня риска

Формирование управления должно ориентироваться на уровень приемлемости риска.

Список литературы

1. Тимо Санталайнен, Эро Воутилайнен, Пертти Поррени и Йоуко Х. Ниссен. Оценка потребности в развитии управленческой деятельности предприятия -М. 1994.
2. Зеркин Д.Г. , Кулиева К.Т., Дмитриева О.А. Методические основы оценки деятельности и повышение адаптивности таможенной службы. – М. «Вестник ГУУ» № 6. 2012.
3. Зеркин Д.Г., Бойкова М.В. Концепция адаптивно-ситуационного управления по результату. – Научно- методический журнал «ESP teaching journal» Университет г.Ниш (Сербия). 2013.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Косов М.Е.

доцент кафедры «Финансы и цены», Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, кандидат экономических наук,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается практика создания и налогообложения экономических зон за рубежом. На этой основе выделяются особенности налогового регулирования деятельности особых экономических зон в России. Выявляются и анализируются проблемы применения на практике налоговых льгот и преференций. Предлагаются рекомендации по основным принципиальным положениям, призванным обеспечить эффективность и справедливость предоставляемых особым экономическим зонам налоговых льгот. Обосновывается необходимость оценки и предлагается система показателей бюджетной и социальной эффективности налоговых льгот.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налоговые льготы, особая экономическая зона, бюджетная эффективность.

Налоговое регулирование является одним из важнейших видов макроэкономического регулирования регионального развития. Многолетний опыт

стран с развитой рыночной экономикой подтверждает, что налоговое регулирование служит мощным фактором государственного воздействия на экономику. Оно способствует: формированию общественно необходимых пропорций развития; созданию эффективной структуры экономики; переливу капитала в сферы, которые особенно важны для устойчивого социального и экономического развития.

В России налоговое регулирование пока используется в значительно меньшей мере и не выполняет той роли, которая свойственна ему в странах с развитой рыночной экономикой.

Налоговое регулирование в настоящее время должно базироваться на трех основных принципах: предсказуемость; эффективность; справедливость.

Под *предсказуемостью* подразумевается адекватная и своевременная реакция на различные модели поведения налогоплательщиков.

Эффективность предполагает достижение максимальных результатов при минимальных затратах.

Справедливость подразумевает равенство перед законом всех участников налоговых правоотношений.

Вопросы теории и практики налогового регулирования в их взаимосвязи с процессами развития особых экономических зон в силу их многогранности и сложности следует признать весьма дискуссионными, но при этом недостаточно разработанными. В научной литературе не изучены проблемы налогообложения в особых зонах. Практика налогообложения резидентов особых зон заключается в простом предоставлении налоговых льгот без анализа последствий их использования. Не изучены вопросы налогового администрирования резидентов особых зон, не определены подходы к налоговому контролю.

Нельзя решить проблемы, негативно влияющие на эффективное функционирование особых экономических зон, без создания современной, адаптированной к рыночной экономике системы налогового регулирования. Это также подтверждается зарубежным опытом в области налоговых отношений.

Экономические зоны, которые в разных странах именуются свободными или специальными, прочно вошли в мировую хозяйственную практику и действуют по всему миру. Ныне их насчитывается около 2 000 (см. таблицу).

Цели создания свободных экономических зон варьируются в широких пределах в зависимости от экономических, социальных, политических условий той или иной страны.

В *развитых странах* особые экономические зоны (ОЭЗ) получили широкое развитие. В них представлены практически все разновидности ОЭЗ. Свободные экономические зоны создавались здесь зачастую: – в рамках региональной политики, направленной на подъем депрессивных и застойных районов, страдающих безработицей, с недоразвитой инфраструктурой; – в целях реструктуризации экономики.

Придавая таким районам статус зон, правительства этих стран не делают акцента на привлечении иностранных инвестиций, а стараются создать условия, максимально стимулирующие:

- развитие имеющихся производств, интегрированных во внутренний рынок;
- обеспечение дополнительных рабочих мест.

Наиболее распространенными типами экономических зон в развитых странах являются: зоны свободной торговли; научно-технологические зоны; зоны офшорного бизнеса.

В *развивающихся странах*, имеющих невысокий уровень экономического развития, при создании свободных экономических зон ставятся следующие задачи: привлечение иностранного капитала, передовой технологии и управленческого опыта; стимулирование экспорта, улучшение его структуры; увеличение занятости и подготовки квалифицированных кадров; получение дополнительной валютной прибыли от сдачи в аренду земли, помещений, предоставления коммерческих и других услуг.

Наибольшее распространение в странах Азии, Африки и Латинской Америки получили экспортнопроизводственные зоны. Очень часто такие зоны имеют анклавный характер, образуя своего рода «государство в государстве» [6]. Это происходит потому, что владельцами предприятий в них выступают крупные транснациональные корпорации или их дочерние компании, которые организуют здесь «отверточные» производства, используя: дешевую рабочую силу; налоговые привилегии; отсутствие законодательных ограничений.

Наибольшие масштабы деятельности экономические зоны экспортноориентированной направленности получили в странах Юго-Восточной Азии.

Основным инструментом налогового регулирования экономических зон являются налоговые льготы. В особых экономических зонах предоставляются благоприятные условия и различного рода преференции для фирм, зарегистрированных на их территории. Это позволяет значительно сократить издержки производства. В результате применения льгот норма прибыли в свободных экономических зонах составляет 30-35%, а иногда и больше. Например, транснациональные компании в азиатских СЭЗ получают в среднем 40% прибыли в год. Существенно сокращаются (в 2-3 раза) и сроки окупаемости капитальных вложений.

Основным налогом является корпоративный налог, который взимается с прибыли предприятия (налог на прибыль). Льготы по этому виду налога могут быть связаны: со снижением ставки налогообложения; с предоставлением длительного срока освобождения от его уплаты.

Причем в некоторых странах этот срок достаточно длителен. В СЭЗ Индии льготный период составляет 5 лет с момента декларирования прибыли, в Перу – 15 лет.

Существенным является и понижение налоговых ставок. Предоставляемые льготы, как правило, дифференцированы в зависимости от следующих факторов:

- вида предприятия;
- приоритетности отрасли, в которой предприятие действует.

Например, в Китае корпоративный налог для предприятий, действующи-

щих в особых экономических зонах, установлен на уровне 15 %, в то время как во внутреннем Китае он составляет 33 %.

В Болгарии прибыль, полученная в результате производственной, торговой и другой деятельности, освобождается от налогообложения в случае реализации продукции внутри зоны или за рубежом.

Кроме льгот по корпоративному налогу предоставляются и другие льготы:

- по выплатам налогов на собственность;
- на налог с оборота;
- на торгово-промышленный налог и прочие виды налогов.

В свободной зоне Бразилии «Манаус» не взимается налог на изделия, произведенные вне зоны для поставки в нее, или с товаров, произведенных в зоне для продажи внутри страны, а также с товаров, произведенных из местного сырья для продажи в зоне.

В государствах Центральной и Южной Америки, а также странах Карибского бассейна льготы компаний, функционирующих в свободных экономических зонах, состоят в отмене уплаты муниципальных налогов, налога с продаж, НДС и пр.

В свободных экономических зонах действуют и различные косвенные льготы:

- возможность ускоренной амортизации;
- пониженные тарифы на оплату аренды, коммунальных и других услуг.

Спектр косвенных льгот довольно широк. Он определяется в каждом конкретном случае самостоятельно в зависимости от целей, которые преследуются при создании свободной экономической зоны.

Рассмотрим набор льгот, на которые могут претендовать резиденты ОЭЗ.

1. Сниженная налоговая ставка налога на прибыль. Она колеблется в пределах от 13,5 до 15,5 %. Кроме того, в соответствии с Федеральным законом от 30.11.2011 № 365-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» резиденты технико-внедренческих и туристско-рекреационных зон получают дополнительные налоговые преференции. Для них вводится нулевая ставка по налогу на прибыль, зачисляемому в федеральный бюджет. Для технико-внедренческих зон такой порядок будет действовать по 2018 г., для туристических зон, объединенных в кластер, – до 2023 г.

2. Освобождение от транспортного налога.
3. Освобождение от налога на имущество.
4. Освобождение от налога на землю.
5. Льготы по НДС.

6. Организации – резиденты промышленно-производственных ОЭЗ вправе в отношении собственных основных средств применять к основной

норме амортизации специальный коэффициент, но не выше 2 (ст. 259 Налогового кодекса РФ). Во всех ОЭЗ налогоплательщики также могут экономить на расходах на научные исследования и опытно-конструкторские работы. Указанный порядок распространяется не только на резидентов ОЭЗ, но и на организации, зарегистрированные и работающие на территории ОЭЗ.

Налоговые каникулы, предоставленные органами государственной власти на региональном уровне, делятся от 5 до 10 лет.

По уровню налоговых льгот современные российские ОЭЗ можно считать одними из самых консервативных в мире. Налоговые льготы, которые привычно называют главным стимулом для резидентов особых экономических зон, составляют только 5% из 30 %-ного снижения издержек. В числе основных инструментов государственного регулирования особых экономических зон налоговые и таможенные преференции стоят на третьем месте (после государственной поддержки создания инфраструктуры и введения упрощенного режима администрирования).

Хотя набор необходимых в особых экономических зонах налоговых льгот известен, при их применении на практике (особенно в российских условиях) необходимо учитывать ряд принципиальных моментов.

1. Нельзя допускать, чтобы предоставляемые налоговые льготы превращали вновь создаваемые бизнес-территории, в том числе ОЭЗ, в своего рода «офшоры», «черные дыры», механизм для уклонения от уплаты налогов.

В связи с этим особенно показательным является опыт конца 1990-х гг., когда в регионах стали создаваться «зоны льготного налогообложения», привлекательность которых для предпринимателей можно объяснить тем, что многие из них были полностью сориентированы на работу в рамках существующего законодательства, предоставляя резидентам льготы только в части региональных налогов. Из бюджетов одних субъектов Российской Федерации в пользу других изымались десятки миллиардов рублей. При этом подобные схемы носили дискриминационный характер даже для тех регионов, в которых они применялись.

2. Предоставление налоговых льгот в особых экономических зонах искусственно повышает конкурентоспособность действующих в ОЭЗ предприятий по сравнению с предприятиями, расположенными на остальной территории региона и России в целом. Данная проблема лежит в плоскости вопроса о создании равных условий для добросовестной конкуренции в стране и стимулировании экономического роста. Поэтому при разработке таких зон необходимо учитывать, не нарушают ли привилегии ОЭЗ нормальную конкурентную среду с другими регионами. Данное обстоятельство в условиях федерализма России имеет немаловажный характер. В связи с этим необходимо разрабатывать «блокирующие» механизмы, чтобы льготы не использовались как средство повышения конкурентоспособности с другими регионами.

3. Появление ОЭЗ на территории региона означает снижение общего налогового бремени и снижение поступлений в бюджет. Большая часть фи-

нансовых ресурсов остается в границах ОЭЗ, в результате чего чрезвычайную значимость приобретает проблема эффективности предоставляемых налоговых преференций. Это важно не только с фискальной точки зрения, но и в плане обеспечения равных условий конкуренции в стране.

4. В настоящее время законодательными актами, регулируемыми порядком функционирования ОЭЗ, не предусмотрена точная методика анализа воздействия преференций на деятельность зон. Оценка эффективности представляет собой процедуру сопоставления результатов предоставления налоговых льгот и преференций резидентам особых экономических зон с учетом показателей бюджетной и социальной эффективности в разрезе видов деятельности на территории особой экономической зоны.

5. Бюджетная эффективность деятельности ОЭЗ может быть оценена с двух сторон:

- с точки зрения наполняемости бюджетов (поступления в государственный и местный бюджеты и государственные целевые фонды);
- с точки зрения оценки эффективности налоговых льгот, полученных соответствующими ОЭЗ.

Бюджетную эффективность ОЭЗ предлагается оценивать следующими показателями:

- сальдо бюджетных платежей (налогов и сборов) и налоговых льгот;
- удельный вес налоговых льгот в общей сумме льгот и бюджетных поступлений;
- налоговые поступления и сборы, которые приходятся на единицу реализованной продукции.

Для оценки эффективности предоставления ОЭЗ налоговых льгот предлагаются следующие показатели:

- 1) уровень отдачи налоговых льгот по инвестициям (сколько долларов инвестиций привлечено в расчете на 1 руб. полученных льгот);
- 2) уровень налоговых льгот на единицу привлеченных инвестиций (сколько рублей льгот приходится на каждый привлеченный доллар инвестиций – обратный показатель);
- 3) объем реализованной продукции в расчете на единицу предоставленных льгот (производительность льгот по продукции);
- 4) объем льгот, приходящихся на единицу реализованной продукции (обратный показатель).

При оценке социальной эффективности устанавливаются:

- социальные последствия предоставления налоговых льгот в виде изменения уровня и качества товаров (работ, услуг) для населения;
- рост показателя занятости населения в результате деятельности резидента особой экономической зоны – получателя льгот.

Оценку эффективности, на взгляд автора, следует проводить в четыре этапа.

На *первом этапе* должна организовываться инвентаризация предоставленных резидентам особой экономической зоны налоговых льгот.

На *втором этапе* необходимо определить потери бюджета от предоставления налоговых льгот (определяется как произведение базы налога, на которую распространяется льгота, и налоговой ставки).

На *третьем этапе* производится оценка бюджетной и социальной эффективности налоговых льгот.

На *четвертом этапе* – оценка эффективности налоговых льгот путем сопоставления суммы потерь (суммы недополученных доходов) бюджета, обусловленных предоставлением льгот, с суммой бюджетной или социальной эффективности от предоставления налоговых льгот.

Вопрос о количественных параметрах налоговых льгот является не столь однозначным (при всей их типичности в различных странах они разные). Когда льготы предоставляются в недостаточных объемах, ОЭЗ не привлекает инвесторов, если в чрезмерных объемах – бюджет несет совершенно неоправданные потери. Причем, если учесть, что одним из залогов успешного функционирования ОЭЗ является стабильность законодательства (в отношении ОЭЗ оно должно быть стабильным в течение достаточно длительного срока, например, 10 лет), возможности экспериментирования в данном случае крайне ограничены.

При подходе к созданию и функционированию ОЭЗ, принятом в России (несмотря на тот факт, что пока рано говорить об окупаемости данных проектов, так как они пока находятся только в начале пути), велика вероятность, что совокупные затраты бюджета и транзакционные издержки могут оказаться гораздо выше, чем их возможная инвестиционная отдача.

Таким образом, нужно найти баланс интересов предпринимателей и инвесторов с одной стороны, и национальных приоритетов – с другой.

Анализ налогового регулирования ОЭЗ в Калининградской области в конце 1990-х – начале 2000-х гг. показал, что основными причинами неэффективности принимаемых мер стимулирования были:

- необоснованность предоставляемых льгот;
- их неадресное использование.

Кроме того, многие льготы были неадекватны проводимой региональной экономической политике.

6. Объем предоставляемых льгот и их состав должны быть обоснованы. На начальном этапе создания механизмов функционирования ОЭЗ в России преобладал универсальный подход налогового регулирования, единый практически для всех зон. Сейчас в этом отношении сделан шаг вперед: льготы различаются в зависимости от вида особой экономической зоны, в которой они предоставляются.

Однако необходимо двигаться дальше в данном направлении и использовать по отношению к налоговым преференциям более дифференцированный подход – учитывать территориальные, экономические, социальные особенности условий, в которых предстоит функционировать ОЭЗ. Территория России очень велика, и регионы достаточно сильно различаются между собой по многим показателям.

Таким образом, система льгот должна быть:

- индивидуальна;
- тесно связана с реализуемыми на ее территории программами.

Кроме того, для разных компаний более значимы различные виды налоговых льгот. Для тех компаний, в которых большую долю составляют затраты на оплату труда, очень важна льгота по единому социальному налогу. Например, доля зарплаты в себестоимости ИТ-компаний достигает 60-75%. Сокращение ЕСН ведет к значительному снижению налогового бремени. Налоговые отчисления малых и средних ИТ-компаний сокращаются примерно на треть, а для крупных ИТ-компаний выгода составляет порядка 20 %.

В заключение необходимо отметить, что создание ОЭЗ в России осуществляется слишком медленными темпами. Из 396 запланированных объектов инфраструктуры в эксплуатацию введено только 58 (15%). При таких низких темпах завершение строительства инфраструктуры ОЭЗ в срок до 2016 г. представляется проблематичным. Вместе с тем производственные мощности построенных объектов загружены не полностью. Промышленно-производственные и техниквендуренческие ОЭЗ действуют почти 6 лет, а экспертную оценку эффективности их функционирования Минэкономразвития России запланировало на I квартал 2012 г. При этом критерии оценки эффективности на момент проверки были разработаны, но не утверждены. Кроме того, административные регламенты оказания государственных услуг компаниям-резидентам Минэкономразвития России не подготовлены. Мониторинг достижения качественных показателей, позволяющий оценивать эффективность бюджетных вложений, направленных на создание ОЭЗ, и степень их влияния на динамику социально-экономического развития регионов, а также контроль за использованием государственных средств Минэкономразвития России и соответствующими субъектами Российской Федерации на должном уровне не ведутся.

Список литературы

1. Балихина Н.В., Косов М.Е., Развитие инвестиционно-инновационных процессов в российской экономике. Финансовый аспект: монография /– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014 г. – С. 231.
2. Косов М.Е. Равновесие экономической системы / Монография Российский государственный торгово-экономический университет. РГТЭУ, Москва 2012 год. С. 295.
3. Косов М.Е., Ягудина Э.В., Налоговое регулирование инновационной деятельности, монография / М.: Юнити-Дана, 2013 год.
4. Чантуридзе С.С., Косов М.Е., Основные принципы двойного международного налогообложения и методы их устроения / Вестник российского торгово-экономического университета (РГТЭУ). 2010. №9. С 45-71.
5. Косов М.Е., Особенности налоговых систем развитых стран / Вестник Московского университета МВД России. 2010. № 2. С.43-28.
6. Горина Г.А., Ахмадеев Р.Г. Горизонтальный налоговый мониторинг – международный опыт / Финансы и кредит. 2014. №10. С. 26-31.

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЯ: ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СТАТУС ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ФОРМЫ «ДИССЕРТАЦИОННЫЙ СОВЕТ» В ОБЩЕСТВЕ ЗНАНИЯ

Куляпин А.И.

профессор кафедры Алтайской государственной педагогической академии,
д-р филол. наук, профессор,
Россия, г. Барнаул

Мансков С.А.

доцент кафедры социологии Алтайского государственного университета,
канд. филол. наук, доцент,
Россия, г. Барнаул

Халина Н.В.

профессор кафедры русского языка как иностранного и восточного
языкознания Алтайского государственного университета,
д-р филол. наук, профессор,
Россия, г. Барнаул

В статье рассматривается новый функциональный статус институциональной формы «диссертационный» в изменяющихся обстоятельствах производства нового знания, оценки его качества и профессиональных качеств продуцента этого нового знания – научного работника. Необходимость рассмотрения этой проблемы обусловлена качественным обновлением институциональной среды современного человека, моделируемой знанием и сетевым характером его производства.

Ключевые слова: национальная инновационная система, сетевое производство знания, сетевой диссертационный совет, сетевой менеджмент интеллектуального производства.

Фактическое положение дел в жизни современного общества складывается таким образом, что его экономическое благосостояние и его развитие находятся в прямой зависимости от вложений в научные исследования, образование и новые административные структуры [5], к которым следует причислить и диссертационные советы.

Важнейшей экономической детерминантой в обществе знания становится конфигурация национальных инновационных систем, которая состоит из потоков и взаимодействия между промышленностью (индустрией), правительствами академическими организациями и наукой и технологий.

Для экономического перформанса оказывается необходимым распространение знания через формальные и неформальные сети. Знание все в большей степени кодифицируется/систематизируется и передается через компьютеры и коммуникационные сети в развивающемся информационном обществе. Также требуется подразумеваемое знание, включающее способность (навыки) использовать и приспособлять кодифицированное знание,

которое подчеркивает значимость продолжающегося обучения индивидуумами и фирмами.

В экономике, основанной на знании (the knowledge-based economy), инновации управляются интеракциями производителя и пользователями в направлении изменения как кодифицированного (систематизированного), так и подразумеваемого знания. Интерактивная модель заменила традиционную линейную модель создания инноваций.

Экономика, основанная на знании, включая «знаниевую» продукцию (knowledge production), предполагает передачу и перемещение. Но научная система OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) столкнулась с необходимостью реорганизации традиционных функций производства нового знания через фундаментальные исследования и подготовку новых поколений ученых и инженеров с новой задачей взаимодействия с производством (индустрией) в передаче знаний и технологий. Исследовательские институты и академическая наука интенсивно начали отыскивать индустриальных партнеров для финансирования инновационных разработок, но должны объединить это с их существенной ролью в более общих исследованиях и образовании.

В «инфраструктуре» классической образовательной парадигмы диссертационный совет был нацелен на сертификацию, прежде всего, научного продукта, который должен был соответствовать критериям актуальности, научной новизны, теоретической и практической значимости. Эти критерии представляли собой своеобразную проекцию институциональной матрицы, определяющую, согласно позиции Карл Полаanyi [7] и Дуглас Норт [2], возможные траектории его дальнейшего развития и представляющую, по своей сути, систему институтов конкретного общества. Полаanyi полагал, что институциональная матрица направляет экономические отношения между людьми и определяет место экономики в обществе, она задает социальные источники прав и обязанностей, которые санкционируют движение благ и индивидуумов при входе в экономический процесс, внутри него и на выходе [7, p xxxii]. По определению Норта, институциональная матрица общества представляет собой свойственную ему базисную структуру прав собственности и политическую систему [2, с. 147-148].

В обществе экономики знания институциональная матрица представляет базисную структуру прав собственности на интеллектуальный продукт и, как следствие, на человеческий капитал. Диссертационный совет, определяя качество интеллектуального продукта, произведенного соискателем степени, готовит для Высшей Аттестационной Комиссии пакет документов, на основании которого последняя должна принять решение о соответствии соискателя определенным требованиям соответствия, не противоречащим конфигурации национальной инновационной системы.

Обязательным условием успешного функционирования последней должно стать сетевое производство знания, которое по утверждению Б.В. Салихова и Б.А. Нейматовой [3], осуществляется посредством специфических «сетевых факторов» или соответствующих средств и условий, не при-

сущих традиционному производственному процессу. Сетевые знания непосредственно используются как конечный продукт либо как средство создания конечного продукта. Они не имеют «рыночного завершения», существуя самостоятельно сколь угодно долго, не являясь объектом рыночного спроса, но являясь востребованными в рамках определенного сегмента дискурсивно дифференцированного общества.

Сетевое производство знания предполагает формирование сетевого менеджмента интеллектуального производства и воспроизводства интеллектуального капитала, который определяется Б.В. Салиховым и Б.А. Нейматовой [3] как специфическая форма управления в сфере создания интеллектуальных новейших знаний, управление которыми превращается в сетевое управление. Роль диссертационного совета в цикле производства сетевого знания видится нам в формате институт, регулирующего отношения между а) фундаментальным и теоретическим знанием (*tacit knowledge*); б) «рынком» сбыта технологий адаптации методологий фундаментальных исследований к возможностям повседневного использования (*codified knowledge – knowledge user*); в) поставщиком (*supplier*) интеллектуального продукта, отвечающего требованиям сетевого производства знания.

В теоретическом плане феномен «института» наиболее внимательно впервые исследуется в рамках институционально-эволюционного подхода Д. Норта, который определяет институты как конструкции, созданные человеческим сознанием как «правила игры» в обществе [2]. Институты – это ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения людей и включают все формы ограничений для придания определенной структуры человеческим взаимодействиям в различных сферах жизнедеятельности общества, в нашем случае, сфере производства знания и обмена им.

Главенствующей функцией диссертационного совета в таком случае становится сетевой менеджмент, который, как полагают Б.В. Салихов и Б.А. Нейматова [3], нацелен, во-первых, на высокие результаты в сфере расширенного воспроизводства сетевых знаний; во-вторых, на рыночную модификацию и соответствующую востребованность продуктов, полученных на основе произведенных новейших знаний.

Институт «диссертационный совет» придает ризомную («система-корень») структуру человеческим отношениям в научно-исследовательской сфере жизнедеятельности общества. Если рассматривать продуктивность функционирования института «диссертационный совет» в обществе знания (*knowledge society*), то большей эффективностью с точки зрения производства сетевого знания будет отличаться межгосударственный (или межстрановой) диссертационный совет. Одна из причин состоит в том, что стать частью общества знания можно только на наднациональном уровне. На основе рассмотрения значимости знания на определенном уровне глобального социума М. Антосова и А. Чикосова [4] строят уровневую модель, основе которой располагают исходное умение обращаться с знанием. Далее следует организационный уровень, соотносимый с менеджментом знания и служащий базой для национального уровня, ориентированного экономикой знания. Общество

знания «венчает» эту «знаниевую пирамиду», требуя для своей актуализации наднациональный уровень.

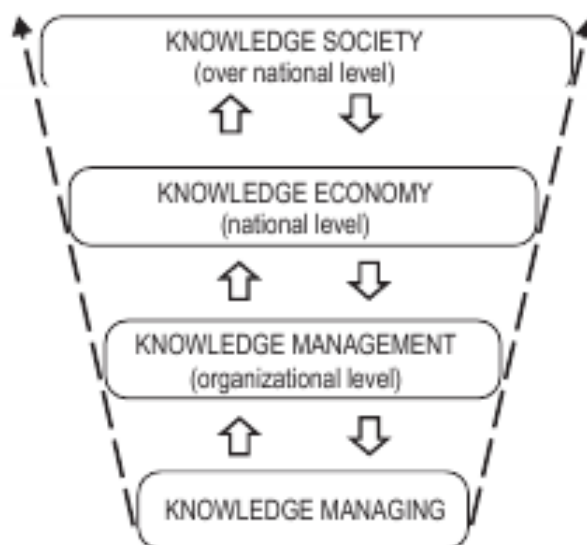


Рис. 1. Уровни учета значимости знания (Antosova, Csikosova, 2011)

Межгосударственный диссертационный совет способствует конфигурации национальных инновационных систем, модернизация образовательного дискурса евразийских (азиатских) вузов и вузов УШОС; осуществляет сетевой менеджмент интеллектуального производства и воспроизводства интеллектуального капитала.

Создание института «межгосударственный диссертационный совет» в трансграничной алтайской территории решает несколько задач в процессе конфигурирования национальных инновационных систем: 1) интеграция человеческого капитала; 2) создание инфраструктуры, регулирующей качество образовательного процесса и предлагающей стандарты качества-соответствия требованиям современного рынка знаний; 3) трансфер знания и человеческого капитала в границах стран азиатской конфедерации; 4) стабилизация и модернизация азиатского образовательного пространства за счет сетевого производства знания; 5) формирование рынка производства и сбыта знания как продукта сетевого производства азиатской конфедерации.

Процесс создания знания с онтологической точки зрения, в восприятии З.Глучика, имеет форму «раскручивающейся» спирали в направлении от индивидуальной к межорганизационной форме (по горизонтали) и от неформального знания к знанию формальному (по вертикали).

Осуществляя сетевой менеджмент знания, межгосударственный (межстрановый) диссертационный совет содействует преобразованию индивидуального знания в интеллектуальный продукт, отвечающий требованиям сетевого производства знания и обретающий соответствующее место в конфигурации национальных инновационных систем.

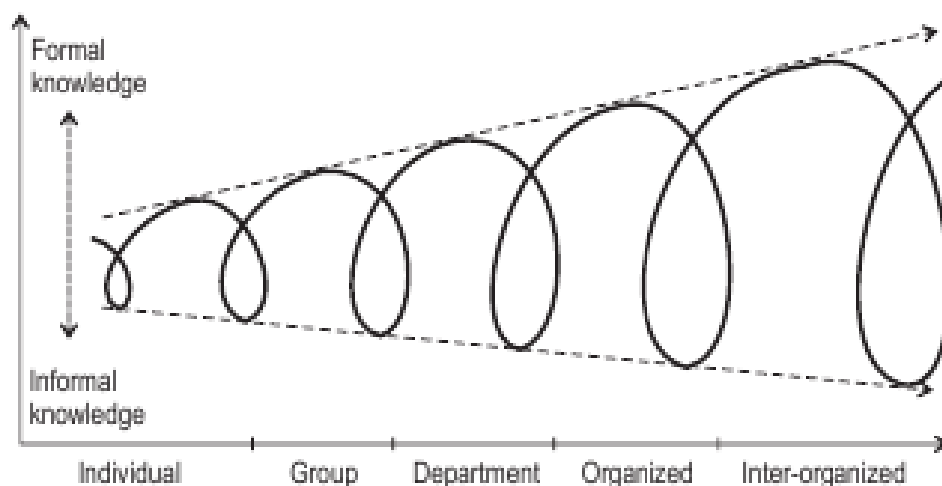


Рис. 2. Процесс создания знания с онтологической позиции (Glusica, 2004)

Особое место в конфигурации национальных инновационных систем занимает азиатский университет, концептуальные константы формирования которого отвечают за формирование того, что Р. Барнетт [1] называет способностью реагировать на неопределенность, непредсказуемость современного мира и воспроизводить ее в новых формах.

Межгосударственный диссертационный совет азиатского университета как особая институциональная форма национальной инновационной системы способствует вовлечению территории в общество знания; содействует разработке и распространению методов измерения стоимости и практической выгоды проектов, включающих в себя системы управления; располагает системой измерения, управления и продвижения интеллектуального капитала азиатского региона; усиливает роль человеческого, интеллектуального и социального капитала в менеджменте и трансфере знания; формирует структуры, модели и теории, релевантные экономике управления и передачи знания в пределах конфигураций национальных инновационных систем.

Список литературы

1. Барнетт Р., Осмысление университета // Вестник высшей школы. – 2008. – №6. – С.46-56
2. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт. Фонд экономической книги «Начала». – М., 1997. – 190 с.
3. Салихов, Б.В. Сетевой менеджмент как новое качество управления интеллектуальным капиталом предприятия [Текст] / Б.В. Салихов, Б.А. Нейматова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 3. – С.2-7.
4. Antosova, M. Intellectual Capital in Context of Knowledge Management [Text] / M. Antosova, A. Csikosova // The Economic Geography of Globalization, Tech, Rijeka.–2011. P.113-142.
5. Brinkley, I. Defining the knowledge economy. Knowledge economy programme report. [Text]/ I. Brinkley. The Work Foundation – London, 2006. – 31p.
6. Glusica Z. Menadzment znanja I menadzment kvaiteta [Text]/ Z.Glusica // Knowledge management. Beograd: Univerzitet «BracaKacic». – 2004. – P. 87-112.
7. Polanyi, K.The Livelihood of Man [Text]. / K. Polanyi. New York. San Francisco. London: Academic Press, Inc. 1977. – 280 p.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СХЕМ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ДЛЯ ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ

Ларин С.Н.

старший научный сотрудник ФГБУН Центральный экономико-математический институт РАН, кандидат технических наук, Россия, г. Москва

Юдинова В.В.

начальник Управления по работе с клиентами АНО ДПО Институт международных стандартов учета и управления, Россия, г. Москва

Юрятина Н.Н.

методист кафедры АНО ДПО Институт международных стандартов учета и управления, Россия, г. Москва

В статье информатизации сферы экономики определена как одна из основных тенденций развития практики управления процессами производства с применением инновационных программных продуктов. Разработана функциональная схема оценки качества ИПП с помощью системы поддержки принятия решений. Так же предложены функциональные схемы для основных процессов использования ИПП в интересах предприятий сферы экономики, к которым относятся: организация использования ИПП в производственно-хозяйственной деятельности предприятия; использование ИПП в процессе управления производством и оптимизации использования ИПП. Разработан подход к получению экспертных оценок качества ИПП на основании функциональных схем основных процессов их использования.

Ключевые слова: информатизация, сфера экономики, инновационный программный продукт, функциональная схема, процесс управления, экспертная оценка качества.

В современных условиях основной тенденцией информатизации сферы экономики является расширение практики автоматизации производственно-хозяйственной деятельности предприятий всех форм собственности. Она осуществляется как посредством внедрения автоматизированных линий технологического оборудования для производства новых видов продукции, так и путем применения инновационных программных продуктов (ИПП) для управления производственным процессом и его основными составляющими. В данной статье мы остановимся на втором аспекте исследуемого вопроса и уточним некоторые подходы к экспертной оценке качества ИПП на основе использования функциональных схем процесса управления производством.

Представляется достаточно очевидным, что организация взаимодействия основных составляющих ИПП на уровне использования функциональных схем процесса управления производством достигается при помощи средств стандартного или индивидуально разработанного программного

обеспечения (ПО). Это обстоятельство влечет за собой существенное повышение требований к качеству логических взаимосвязей информационного наполнения современных ИПП, используемых в производственно-хозяйственной деятельности предприятий, а также к уровню его структуризации. И именно здесь возникает главная проблема экспертной оценки качества ИПП, которая обусловлена наличием большого числа трудно формализуемых факторов, а также отсутствием всеми признанных показателей качества ИПП и развитого инструментария для их прямого измерения и оценки. В соответствии с основными положениями методологии TQM (Total Quality Management) [4, 5], международных стандартов качества ISO [6-9] и их российских аналогов [1-3] для обеспечения неизменно высокого качества всех характеристик основных составляющих ИПП необходимо обеспечить соответствие их уровня оценки качества с заранее заданным или установленным уровнем оценки качества реализации функциональных схем процесса управления производством.

Проанализируем наиболее значимые процессы управления производством, которые выполняются в рамках основных составляющих ИПП, с целью выявления входных и выходных параметров этих процессов, а так же их функциональных схем применительно к решению задачи экспертной оценки качества ИПП.

Для этого нам необходимо разработать модель экспертной оценки качества ИПП. Здесь следует отметить следующее важное обстоятельство – определение качества всех характеристик основных составляющих ИПП основано преимущественно на методах экспертной оценки, выполняемой на этапах их проектирования, разработки и эксплуатации. Экспертная оценка качества ИПП непосредственно его пользователями (в форме опроса или анкетирования) используется очень редко. Несмотря на то, что уровень знаний пользователей выступать одним из индикаторов оценки качества ИПП, этот показатель в явном виде применяется достаточно редко. Но мы попробуем восполнить этот недостаток.

На основании детализации основных составляющих ИПП до уровня функциональных схем процесса управления производством можно сделать вывод о том, что экспертная оценка качества ИПП с возможностью контроля его функциональных параметров определяется совокупностью показателей, характеризующих: организацию использования ИПП в производственно-хозяйственной деятельности предприятия; уровень знаний пользователей ИПП; качество функциональных схем процесса управления производством; поиск возможных решений по оптимизации рабочей версии ИПП.

Функциональная схема оценки качества ИПП с помощью системы поддержки принятия решений (СППР) представлена на рис. 1.

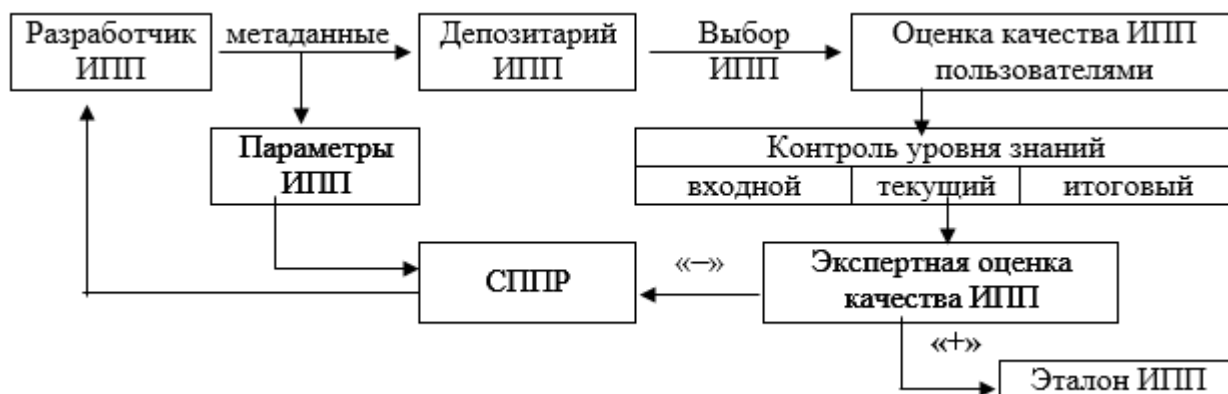


Рис. 1. Функциональная схема оценки качества ИПП

Уже разработанные и используемые в производственно-хозяйственной деятельности предприятия ИПП размещаются в депозитарии для хранения. Они могут использоваться для оценки качества ИПП контингентом пользователей. На основании результатов итогового контроля уровня знаний пользователей и сравнения их оценок качества с оценками качества эталона ИПП происходит формирование совокупности данных, которые подаются на вход в СППР.

Для предоставления информации о причинах отклонения от требуемых показателей на вход СППР подаются данные в виде изначально заявленных параметров качества работы ИПП, экспертных оценок этих показателей, а также пользовательские оценки по результатам входного, текущего и итогового контроля уровня их знаний. СППР выполняет анализ, оценку текущего состояния ИПП, а так же осуществляет поиск оптимального решения, которое в виде рекомендаций подается лицу или лицам, ответственным за принятие решений (ЛПР).

Нам представляется, что обобщенный показатель качества (ОПК) ИПП может быть определен в виде совокупности следующих показателей [2]:

$$\text{ОПК}_{\text{ИПП}} = [\text{ПК}_{\text{ОИ}}, \text{ПК}_{\text{УП}}, \text{ПК}_{\text{УЗ}}] \quad (1),$$

где $\text{ПК}_{\text{ОИ}}$ – показатель качества организации использования ИПП в производственно-хозяйственной деятельности предприятия;

$\text{ПК}_{\text{УП}}$ – показатель качества процесса управления производством;

$\text{ПК}_{\text{УЗ}}$ – показатель качества уровня знаний пользователей.

Рассмотрим далее, как на основе функциональных схем процесса управления производством можно разработать модель экспертной оценки качества ИПП и какие показатели или характеристики использовать для этого.

1. Процесс организации использования ИПП в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

В основу технологического подхода к организации использования ИПП в производственно-хозяйственной деятельности предприятия положен принцип целеполагания логических взаимосвязей и структуризации его информационного наполнения. В процессе организация использования ИПП его информационное наполнение и метаданные описания добавляются в депозитарий, исходя из интуиции и опыта разработчиков ИПП. Функциональная схе-

ма процесса организации использования ИПП в производственно-хозяйственной деятельности предприятия представлена на рис.2.

Вектор возмущающих воздействий (субъективное мнение эксперта) ($V_{ВВ}$) содержит следующие основные параметры:

- логическая цель ИПП;
- уровень абстракции α , $\alpha \in \{1, 2, 3, 4\}$ – формы представления информационного наполнения, которые соответствуют различным уровням абстракции в его описании;
- уровень знания информационного наполнения ИПП пользователями β , $\beta \in \{0,1, 2, 3, 4, 5, 6\}$;
- описание измеряемого результата работы ИПП для достижения цели;
- множество семантических связей ИПП ($СС_{ИПП}$) (иерархия целей, связи типа «выше-ниже», связь с оценивающими ИПП экспертами);
- множество правил и ограничений использования ИПП ($ПОИ_{ИПП}$).

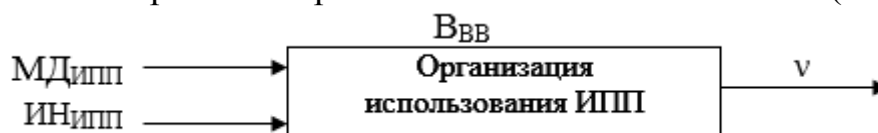


Рис. 2. Функциональная схема процесса организации использования ИПП в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Условные обозначения: $МД_{ИПП}$ – метаданные ИПП; $ИН_{ИПП}$ – информационное наполнение ИПП; $V_{ВВ}$ – вектор возмущающих воздействий (субъективное мнение эксперта); v – основные элементы ИПП, воспринимаемые контингентом пользователей

Тогда показатель качества основных элементов ИПП можно представить в виде:

$$ПК_{ОИ} = [МД_{ИПП}; ИН_{ИПП}; V_{ВВ}] \quad (2)$$

2. Использование ИПП в процессе управления производством.

В ходе процесса управления производством выполняется проверка уровня знаний пользователей ИПП. Опрос пользователей позволяет получить качественные оценки следующих параметров ИПП: соответствие содержания ИПП поставленной цели и качество ее формулировки; актуальность содержания информационного наполнения; соответствие семантических связей ИПП содержанию информационного наполнения; логическая взаимосвязь информационного наполнения ИПП [8, 9].

Проверка уровня знаний пользователей ИПП в форме контроля (входного, текущего, итогового) позволяет получить на выходе их количественные оценки качественных показателей. На рис. 3. представлена функциональная схема процесса управления производством.



Рис.3. Функциональная схема процесса управления производством.

Условные обозначения: ПУП – процесс управления производством; \mathcal{E}_0 – экспертные оценки качества ИПП в процессе управления производством; R_K – результаты контроля уровня знаний пользователей ИПП; $V_{ПП}$ – возмущения (предпочтения пользователей ИПП), r_i – результат i -го задания, v_i – восприятие i -го задания пользователями ИПП

Тогда показатель качества процесса управления производством с использованием ИПП ($ПК_{УП}$) можно записать в следующем виде:

$$ПК_{УП} = [\mathcal{E}_0; V_{ПП}] \quad (3),$$

где $\mathcal{E}_0 = [P_{ОПУП}; \mathcal{E}_{ОПУП}]$;

$P_{ОПУП}$ – оценки процесса управления производством, предоставляемые пользователями;

$\mathcal{E}_{ОПУП}$ – оценки процесса управления производством, предоставляемые экспертами.

Показатель качества уровня знаний пользователей ($ПК_{УЗ}$) можно записать в следующем виде:

$$ПК_{УЗ} = [R_K; V_{ПП}] \quad (4).$$

3. Процесс оптимизации использования ИПП.

Процесс оптимизации использования ИПП предполагает анализ, оценку и поиск оптимального решения использования его текущей версии в ходе процесса управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия. Для поиска оптимального решения применяется система поддержки принятия решений (СППР), которая в полуавтоматическом режиме осуществляет анализ всех показателей и формирует оценку состояния используемой версии ИПП. Результатом процесса оптимизации являются рекомендации разработчикам по улучшению отдельных характеристик или основных элементов, составляющих ИПП. Функциональная схема этого процесса представлена на рис.4.

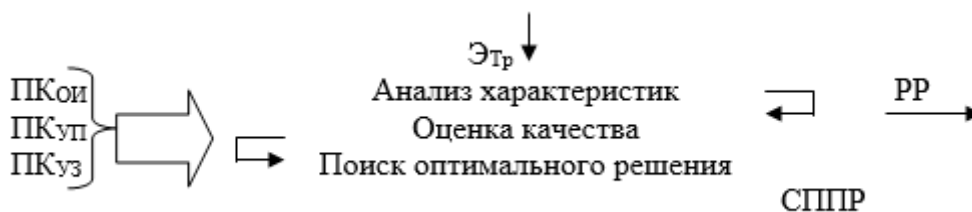


Рис. 4. Функциональная схема процесса оптимизации использования ИПП.

Условные обозначения: $\mathcal{E}_{Тр}$ – эталонные требования к результатам использования ИПП, $РР_{ИПП}$ – рекомендации разработчикам ИПП

В результате проведенных исследований нами разработана функциональная схема оценки качества ИПП с помощью СППР. Так же предложены функциональные схемы для основных процессов использования ИПП в интересах предприятий сферы экономики, к которым относятся: организация использования ИПП в производственно-хозяйственной деятельности предприятия; использование ИПП в процессе управления производством и оптимизации использования ИПП. Разработан подход к получению экспертных оценок качества ИПП на основании функциональных схем основных процессов их использования.

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект №15-06-00044а «Развитие методологии экспертизы результатов поисковых научных исследований для проектов создания инновационной продукции, услуг и технологий: экономические методы, модели, инструментарий и алгоритмы обработки информации».

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2008. Системы менеджмента качества. Требования.
2. ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Системы менеджмента качества. Рекомендации по улучшению.
3. ГОСТ Р ИСО 19011-2003. Руководящие указания по аудиту систем менеджмента качества и/или систем экологического менеджмента.
4. Джеймс Р. Управление качеством. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 637 с.
5. Михеева Е.Н., Сероштан М.В. Управление качеством. – М.: Дашков и К°, 2009. – 708 с.
6. ISO 9000:2005. Quality management systems – Fundamentals and vocabulary (ISO 9000:2005. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь).
7. ISO 9001:2008. Quality management systems – Requirements (ISO 9001:2008. Системы менеджмента качества. Требования).
8. ISO 9004:2009. Managing for the sustained success of an organization – A quality management approach (ISO 9004:2009. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества).
9. ISO 19011:2011. Guidelines for auditing management systems (ISO 19011:2011. Руководящие указания по аудиту систем менеджмента).

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ларина Т.И.

доцент кафедры экономики и организации производства Вятской государственной сельскохозяйственной академии, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Киров

В статье рассмотрены сущность государственных закупок продукции, работ, услуг, особенности формирования госзаказа в соответствии с ФЗ №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», отражены предусмотренные законодательством меры господдержки малого бизнеса при поставках товаров для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

Ключевые слова: государственные закупки, удовлетворение государственных и муниципальных нужд, малый бизнес, ФЗ №44 «О контрактной системе».

Система государственных заказов является одним из основополагающих институтов государственного регулирования экономики, которая, в свою очередь, оказывает существенное влияние на ее динамику и структуру, а вытекающий из данной системы рынок государственных закупок является важнейшим элементом социально-экономического развития страны.

Система государственных закупок является обязательным элементом управления ресурсами общественного сектора экономики, в частности, государственными финансами и призвана выполнять не только функции обеспечения общественных потребностей, но и функции государственного регулирования экономики, что придает ей в современной экономике особую актуальность.

В целях развития малого и среднего бизнеса определенная доля закупок должна осуществляться именно у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных организаций [1].

Термин «государственные закупки» почти в каждой стране интерпретируется по-своему. В большинстве случаев речь идет о закупках за счет государственного бюджета на обеспечение жизнедеятельности и функционирования органов государственной власти. При этом из понятия «закупки для государственных нужд» исключаются закупки товаров (работ, услуг), приобретаемых с целью их дальнейшей перепродажи [2].

Закупки по своей сути – это приобретение любыми способами товаров, работ или услуг. Организацией, которая закупает данные товары, работы или услуги, может быть любой правительственный департамент, учреждение, государственный орган или другая организация или любое её подразделение, которое в данном государстве занимается закупками (государство, принимающее Закон, может включить в данный список другие организации или предприятия или их соответствующие категории, на которые должно распространяться определение «закупающая организация»).

Особенности участия субъектов малого предпринимательства в государственных и муниципальных закупках регулируются статьей 30 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ. Аналогичная норма была предусмотрена ранее ст. 15 Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ. Однако в Законе о контрактной системе к малым предприятиям добавились социально ориентированные некоммерческие организации. Но в обоих случаях речь идет о мерах государственной поддержки малого бизнеса в форме закупок у малого предпринимательства.

Важно акцентировать на этом внимание. Механизм поддержки СМП и СОНО принципиально отличен от механизма поддержки иных «льготных» категорий участников. У учреждений федеральной службы исполнения наказаний и организаций инвалидов есть обязательная преференция по цене. Субъекты малого предпринимательства и социально ориентированные некоммерческие организации (далее – СОНО) имеют право на специально вы-

деленный для них объем закупок. Причем разделять закупки «только для субъектов малого предпринимательства» или «только для СОНО» недопустимо.

Итак, согласно ФЗ № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» определено, что доля закупок заказчиков у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций составляет не менее 15% совокупного годового объема закупок, предусмотренного планом-графиком, а НМЦК не превышает 20 млн. рублей. Закупки осуществляются только конкурентными способами: путём проведения открытых конкурсов, конкурсов с ограниченным участием, двухэтапных конкурсов, электронных аукционов, запросов котировок, запросов предложений, в которых участвуют только субъекты малого предпринимательства, социально ориентированные некоммерческие организации. Если контракт заключается без проведения конкурентных процедур, то соответствующая закупка не учитывается в 15% [1].

Осуществление закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в размере менее размера, предусмотренного законодательством Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок, влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере пятидесяти тысяч рублей [3].

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (в ред. Федерального закона от 19.07.2011 №248-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. <http://goszakupki.open.gov.ru>
3. <http://www.zakonrf.info/koap>

ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ

Лебедева И.Д.

аспирант кафедры экономики Югорского государственного университета,
Россия, г. Ханты-Мансийск

В статье добыча полезных ископаемых на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры характеризуется как приоритетная отрасль экономики автономного округа, от развития которой зависит уровень жизни населения.

Ключевые слова: промышленность, структура добычи полезных ископаемых.

В структуре промышленности автономного округа уверенно преобладает добыча полезных ископаемых – более 90 %, в последние годы наблюда-

ется тенденция к увеличению доли названной отрасли. На 2 месте располагается производство и распределение электроэнергии, газа и воды, на 3 месте – обрабатывающее производство [2].

По состоянию на сентябрь 2014 г. в структуре промышленного производства добыча полезных ископаемых занимает 80,87 %, обрабатывающее производство – 12,84 %, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 6,29 %. Изменения в структуре промышленного производства по сравнению с предыдущими периодами обусловлены приведением сведений по показателю «Производство кокса и нефтепродуктов» одним из предприятий автономного округа в соответствии с методологией Росстата (приказ Росстата от 20 декабря 2012 года № 643) [2].

По информации Автономного учреждения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Научно-аналитический центр рационального недропользования им. Шпильмана» за январь-сентябрь 2014 года в автономном округе добыто 187,7 млн. тонн нефти [1].

С начала разработки нефтяных месторождений на территории автономного округа (с 1964 года) по состоянию на 1 октября 2014 года накопленная добыча нефти – 10662,7 млн. тонн. [1].

Доля Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в общероссийской добыче нефти за январь-сентябрь 2014 года – 47,9 %.

Основной объём добычи нефти на территории автономного округа обеспечивали 9 крупных нефтяных компаний, добыча по которым составила 99,2 % от общей добычи нефти по автономному округу.

Так как в настоящее время не имеется корректных сведений по всей картине промышленного производства за весь период 2014 года, то берем в сравнение показатели 2013 года и предыдущих лет [2].

В денежном же выражении в 2013 году добыча полезных ископаемых в автономном округе по сравнению с 2009 годом возросла на 876, 3 млрд. рублей, обрабатывающее производство уменьшилось на 32,3 млрд. рублей, а производство и распределение электроэнергии, газа и воды возросло на 37,8 млрд. рублей.

В структуре добычи полезных ископаемых автономного округа наблюдается снижение объемов добычи нефти и рост объемов добычи газа, динамика за период с 2011 по 2013 годы представлена в табл. 1 и на рисунке.

Таблица 1

**Структура добычи полезных ископаемых
в Ханты – Мансийском автономном округе – Югре (%)**

№ п/п	Отрасль	2011	2012	2013
1	Нефть	51,3	50,3	49,9
2	Газ	4,7	4,9	4,8
3	Электричество	7,9	8,0	7,9

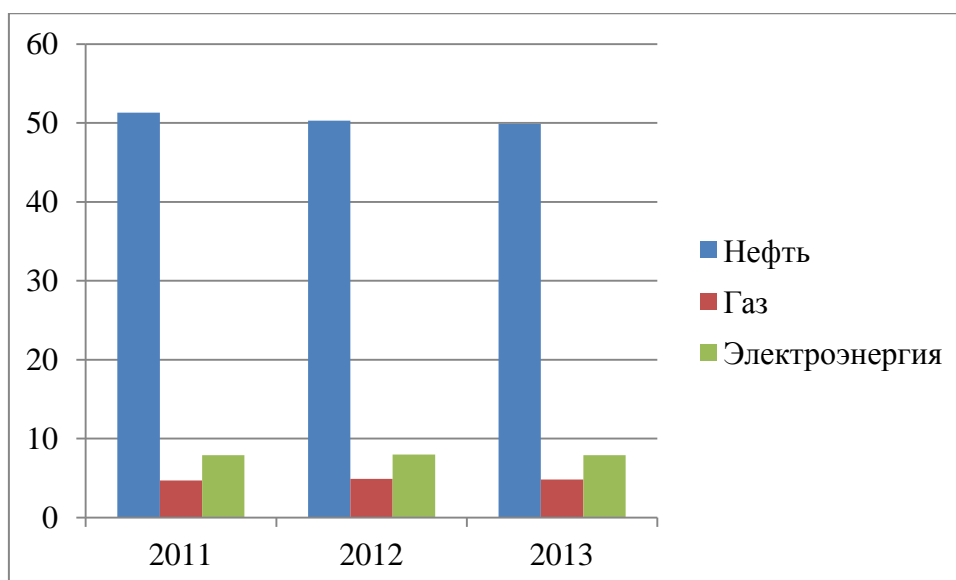


Рис. Структура добычи полезных ископаемых в Ханты – Мансийском автономном округе – Югре (%)

В табл. 2 представлены данные о добыче нефти и газа за период с 2009 по 2013 годы, отметим снижение объемов добычи нефти и рост объемов добычи газа, также в таблице рассчитаны темпы роста относительно предыдущих периодов.

Таблица 2

**Динамика производства видов продукции
в Ханты – Мансийском автономном округе – Югре**

	2009	2010	2011	2012	2013
Нефть, млн. тонн	270,6	266,0	263,2	260,6	255,1
Темп роста, %	97,5	98,3	98,9	99,0	98,0
Газ, млрд. куб. м	31,1	31,4	31,4	32,3	33,4
Темп роста, %	103,7	101,0	100,0	102,9	103,4

Таким образом, можно заключить, что добыча полезных ископаемых является приоритетным направлением экономики автономного округа и развивается быстрыми темпами.

Список литературы

1. Итоги социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.admhmao.ru
2. Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры до 2020 года и на период до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.admhmao.ru

ПРОБЛЕМЫ ТУРИСТСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В МИРОВОЙ СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВА

Лимонина И.Г.

доцент кафедры региональной экономики и природопользования,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
канд. геогр. наук, доцент,
Россия, г. Санкт-Петербург

Сафина С.С.

доцент кафедры региональной экономики и природопользования,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
канд. геогр. наук, доцент,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассмотрены современные подходы к туристской конкурентоспособности стран, специфика построения рейтингов конкурентоспособности стран, основные проблемы Российской Федерации, являющиеся причинами низкой конкурентоспособности национальной индустрии туризма.

Ключевые слова: конкурентоспособность, туризм, туристская дестинация.

Конкурентные отношения лежат в основе эффективного устойчивого экономического роста в любой сфере деятельности, включая индустрию туризма. Если говорить о конкурентоспособности той или иной отрасли экономики страны, то прежде всего не нужно забывать о том, что важнейшей частью этого понятия является сама трактовка этого термина.

Существуют различные подходы к понятию «туристская конкурентоспособность». Здесь можно говорить о конкурентоспособности на уровне туристского предприятия с одной стороны, и о возможности выдерживать конкуренцию для туристских дестинаций – с другой стороны. Термин "туристская дестинация" был введен Лейпером в середине 1980-х гг.

Дестинация – destination (франц.) – место назначения, место посещения (территория, местность, город, населенный пункт, туристский центр). Большинство современных авторов рассматривают туристскую дестинацию с географических позиций, как определенную ограниченную территорию, которая как привлекает широкие туристские потоки, так и способна удовлетворить многочисленные и разнообразные потребности туристов.

Например, А.И. Тарасенок рассматривает туристскую дестинацию в качестве географического пространства, то есть это – местность, регион, страна, составляющая цель путешествий посетителя (или сегмента посетителей), обладающая необходимой инфраструктурой для размещения, питания, развлечений, познавательной и оздоровительной деятельности и представляющие собой субъект конкуренции на рынке въездного туризма и стратегический объект предпринимательства [6, с. 21]. Так же, он считает, что, используя иерархическую типологию можно выделить несколько типов туристских

дестинаций: континент, международный регион, страна, туристский регион (район, зона), туристский центр или местность (город, курорт, национальный парк и т.п.), аттракционный пункт [5, с. 39].

По представлениям Н.С. Морозовой, в настоящее время основное усиление конкуренции происходит на уровне туристских дестинаций. По ее мнению, конкурентоспособность в туризме можно представить в виде многоуровневой иерархической системы, где ее мегауровень соответствует крупным географическим регионам, макроуровень – отдельным странам, мезоуровень туристским регионам стран (дестинациям), микроуровень – отдельным турпредприятиям и турпродуктам [5, с. 13].

В контексте мирового туризма, как отрасли экономики, Российскую Федерацию можно рассматривать в качестве туристской дестинации макроуровня, которая является объектом международной конкуренции на мировом рынке туристских услуг.

Согласно данным Всемирной Туристской Организации, Российская Федерация входит в Топ-10 туристских дестинаций, лидирующих по показателю «туристские прибытия». Так в 2013 году количество туристских прибытий в Россию составило 28,4 млн. человек, что соответствует 9 месту в мире или 11,4% всех прибытий в Европейский регион по классификации ВТО. С доходами же от международной туристской деятельности у Российской Федерации все обстоит значительно скромнее: страна получает от туристской деятельности 11988 млн.\$ доходов, что соответствует всего 3,3% от всех поступлений от европейского международного туризма. Но при этом, Россия находится среди мировых лидеров по расходам на выездной (международный) туризм (53,5 млрд. \$), занимая «почетное» 4-е место, пропустив вперед только Китай, США и Германию [3, с. 8].

Даже по таким, по сути косвенным показателям, можно сделать вывод о достаточно низкой конкурентоспособности России как туристской дестинации на международном рынке туристских услуг о которых говорит значительное отрицательное сальдо туристского баланса страны. Причины такой ситуации становятся более ясными, если обратиться к международному рейтингу туристской конкурентоспособности стран.

Ежегодный рейтинг конкурентоспособности в сфере путешествий и туризма для 140 стран мира составляется экспертами Всемирного экономического форума в Давосе. В отчете за 2013 год Россия заняла в нем 63 место. В этом рейтинге все страны оцениваются по специальному индексу, состоящему из большого числа показателей. Эти показатели условно разделены на 14 категорий: законы и регулирование в сфере туризма, состояние окружающей среды, безопасность, здоровье и гигиена, приоритет в стране развития туризма, инфраструктура воздушного транспорта, инфраструктура наземного транспорта, инфраструктура гостиничного сектора, доступность Интернета, телефона и других средств связи, конкурентоспособность туристической отрасли по ценам, человеческие ресурсы, отношение к туристам граждан государства, природные ресурсы, культурное наследие.

Надо сказать, что в этом году, как и несколько лет подряд самой конкурентоспособной страной с точки зрения развития туризма и рекреационного хозяйства зарубежными экспертами была признана Швейцария. За ней следуют Германия и Франция. По мнению руководителей данного исследования (Дженифер Бланк и Тие Чиси) успех Швейцарии связан не только с наличием богатого культурного наследия и великолепием природы, но и с тем, что эта страна – важный «туристический хаб» (от англ. hub), привлекающим туристов путешествующих по соседним странам. То есть благодаря развитой транспортной инфраструктуре в Швейцарии (первоклассные дороги и обширная железнодорожная сеть), а также наличию большого числа отелей, рассчитанных на постояльцев с разным доходом, и наличию большого числа банкоматов, люди могут посещать Швейцарию как промежуточный пункт или «хаб». Особенно это актуально, когда в летний период граждане стран Северной Европы едут в отпуска на своих машинах или поездах на юг.

Рассмотрим теперь более подробно положение России в данном рейтинге стран мира. Напомним, что сейчас она на 63 позиции, потеряв четыре пункта по сравнению с прошлым годом. Однако в 2008 году наша страна была на 68 месте, то есть за прошедшие семь лет некоторое повышение конкурентоспособности российского туризма можно отметить. В целом, Россия из года в год находится в середине рейтинга, находясь среди таких стран как Уругвай, Иордания, Аргентина, Саудовская Аравия, Южная Африка, Индия, Грузия и т.д.

Согласно рейтингу, у российского туризма не так много сильных сторон (см. рисунок). Из 14 групп критериев у России самая высокая конкурентоспособность по показателю гигиены и здоровья – 14 место в рейтинге. Однако по сравнению с 2008 г. этот показатель незначительно ухудшился. Наша страна по-прежнему относится к странам лидерам по числу больничных коек на 1000 жителей, однако по качеству этих коек Россия сильно уступает многим развитым странам. Более того, по доступу к улучшенным санитарным условиям мы оказались лишь на 95 позиции, уступив даже таким странам, как Турция и Эквадор.

Россия занимает высокую позицию по наличию природных ресурсов – 37 место в рейтинге. Однако, стоит заметить, что по такой подгруппе как «национальные заповедные зоны» у нашей страны очень низкий показатель. В докладе Всемирного экономического форума отмечается, что лишь 8% территории РФ находится под охраной государства. Однако при сравнении по этому показателю России с Канадой и Финляндией, становится ясно, что это неизбежно для стран, у которых много нетронутых территорий.

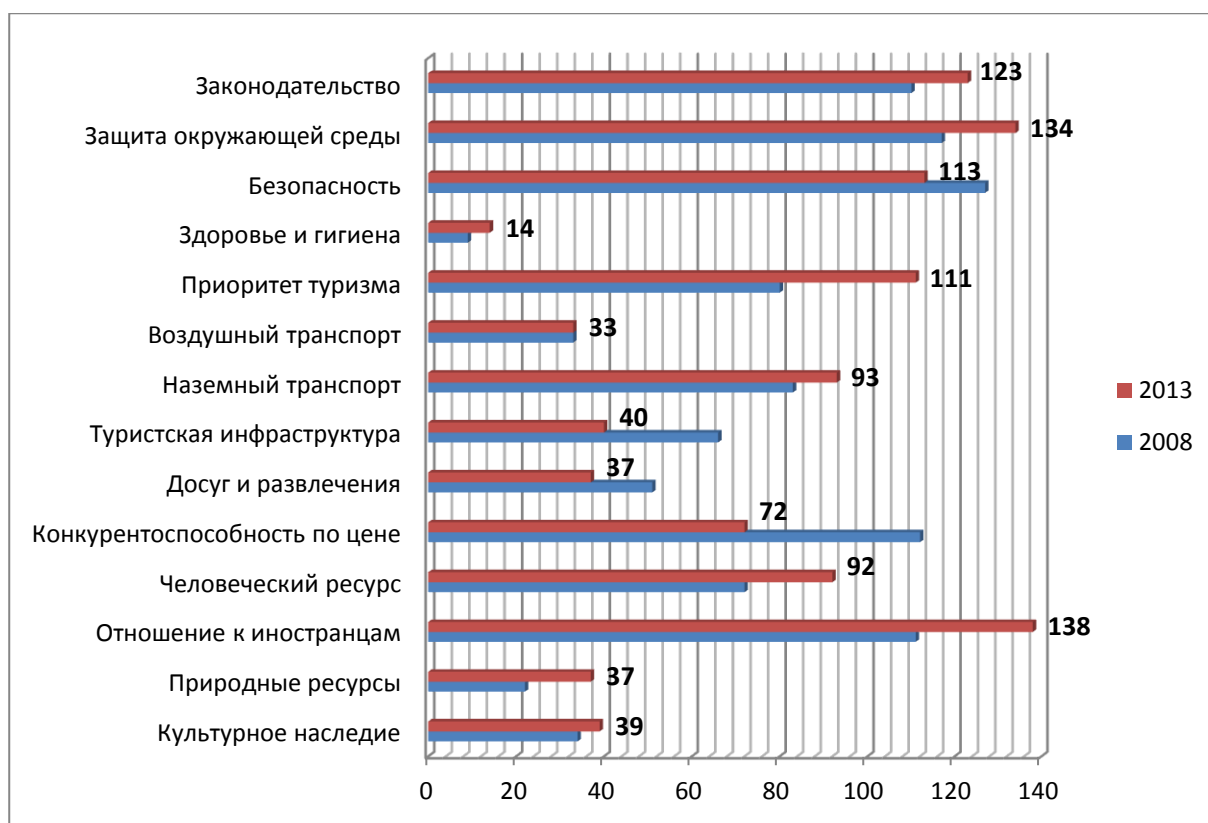


Рис. Место России в рейтинге туристской конкурентоспособности по основным критериям оценки. Источник: составлено авторами по материалам World Travel Competitiveness Report за 2008 и 2013 года [Электронный ресурс] URL:<http://tcr.wef.com> (дата обращения 11.10.2009 и 22.12.2014)

Развитие авиационного транспорта в стране в целом оценено как неплохое. Однако наряду с этим отмечается, что число аэропортов является недостаточным. Так, на каждый миллион россиян приходится лишь 0,7 аэропорта. В то время как в таких сопоставимых с нами странах как Канада и Австралия этот показатель значительно выше: соответственно 7,8 и 7,4 аэропорта на 1 млн. жит.

Специалисты Всемирного экономического форума значительно хуже оценивают уровень развития наземного транспорта (93 место). Очевидно, что это во многом связано со спецификой нашей страны – огромными расстояниями между пунктами притяжения для иностранных туристов. Соответственно, изначально можно ожидать невысоких показателей конкурентоспособности по данному показателю. Оценка экспертов подтверждает это. К счастью, за последние годы этот показатель улучшился. По качеству дорог Россия находится на уровне Киргизии, Молдовы, Боснии и Герцеговины, и Румынии. Также в рейтинге конкурентоспособности отмечается абсолютная неразвитость сети автодорог. Вследствие неразвитости автодорог туристам приходится проводить больше времени в пути, что делает поездки менее комфортными. Однако отмечается качество предоставления железнодорожных перевозок. Так Россия занимает 30 место среди других государств. Действительно не смотря на обширную площадь, наша страна обладает наиболее разветвленной и развитой сетью железнодорожных путей.

По туристской инфраструктуре РФ оказалось на 40 месте в мире. Стоит отметить, что с 2008 г. данный показатель увеличился на 24 пункта. Это можно объяснить значительным увеличением номерного фонда иностранных гостиничных сетей в России. Не смотря на это, по числу гостиничных номеров на 100 жителей мы сильно отстаем от развитых государств. По данному показателю Россия находится в одинаковом положении с Камеруном, Никарагуа и Вьетнамом и некоторыми другими странами.

По уровню безопасности наша страна лишь на 113 месте. Это поясняется большим количеством ДТП, разгулом преступности и таким показателем, как «отсутствие веры в милицию (полицию) как защиту от преступников». Однако по всей группе данных показателей наметилось незначительное улучшение по сравнению с 2008 г.

Особого внимания заслуживают ещё несколько показателей. Россия, по мнению экспертов, уступает по стоимости туров. По этому показателю страна занимает 72 место в мире. Согласно данным Всемирного экономического форума средняя цена комнаты в отеле 4-5 звезд у нас дороже аналогичных показателей по любой другой стране Европы. Однако надо отметить, что за последние годы нашей стране удалось в два раза усилить свои конкурентные преимущества. Это можно объяснить приходом на российский рынок некоторых бюджетных авиакомпаний, стабилизации цен на гостиницы благодаря расширению качественного номерного фонда.

По-прежнему очень низкий результат у нашей страны по уровню открытости к иностранным туристам. Согласно рейтингу россияне плохо относятся к приезжим, опережая по этому показателю лишь 2 страны в мире, такие как Венесуэла и Боливия. К сожалению, еще в 2008 г. Россия занимала 118 позицию.

В главе 1 доклада Всемирного экономического форума поясняется, что в России неблагоприятная обстановка для развития туризма в целом. Например, существует слишком много ограничений для иностранцев на приобретение собственности, права на частную собственность охраняются плохо, для туристов из подавляющего числа стран нужна виза. Кроме того, в исследовании отмечается, что туристский сектор не является приоритетным для правительства, поэтому по этому показателю Россия занимает 111 место. Так по величине расходов государства на развитие туризма эксперты Экономического форума поставили нашу страну на 91 место в примере и сочли неэффективными проводимые маркетинговые мероприятия.

Насколько справедлив данный рейтинг? Так Франция, принимающая больше туристов, чем какая-либо другая страна в мире (около 80 миллионов человек за 2011 год), в списке форума лишь на 3 месте среди самых перспективных туристских стран. При оценке конкурентоспособности же учитывается не только количество въезжающих, но даже такие мелочи, как вывески на улицах на разных языках. На взгляд авторов, данный рейтинг можно считать достаточно объективным. Возможно, правительству России стоит обратить особое внимание на развитие наиболее неконкурентных сфер: государственное регулирование в сфере туризма и затраты на продвижение России в мире.

Тем более, что Россия, как и такие государства, как Китай, Индия, все активнее пытается влиться в мировой рынок туристической индустрии [4, с. 264].

Российской Федерации стоило бы обратить внимание на опыт наших европейских соседей в продвижении страны на международный рынок туризма. Во многих странах Европы сформированы так называемые Национальные Туристские Администрации (НТА), которые разрабатывают национальные программы развития туризма, а главное занимаются продвижением новых туристских продуктов на международный туристский рынок. В роли таких организаций выступают Turespana – в Испании, British Tourist Authority – в Великобритании, ENIT – в Италии, Maison de la France – во Франции и т.д. Огромный опыт подобного рода деятельности накоплен у национальной туристской компании Германии Deutsche Zentrale für Tourismus (DZT). В качестве основных целей этой организации позиционируются следующие направления деятельности: увеличение доходов Германии от международного туризма, расширение туристского потока в Германию, создание привлекательного туристского имиджа Германии. Прежде всего, DZT всячески способствует формированию представления о Германии как о стране с высокой культурой, еще более высококачественной инфраструктурой, экологически чистой окружающей средой, где живут открытые доброжелательные люди.

Еще одной российской проблемой является то, что в стране практически не применяются проверенные европейские способы маркетинга туристских дестинаций – карт-системы, которые позволяют развиваться и увеличивать доходы не только главным туристским организациям, но диверсифицировать туристский продукт дестинаций разного иерархического уровня. Необходимым направлением повышения туристской конкурентоспособности России является создание узнаваемого формализованного «бренда» (логотипа) Российской Федерации. Создание таких логотипов помогло продвижению многих стран Европы в качестве туристских дестинаций. Наконец-то и в России решили взять этот положительный опыт на вооружение. В начале 2015 года Федеральным агентством по туризму был объявлен всероссийский открытый конкурс идей на создание изобразительного (лого) и словесного (слоган) обозначения «Туристский бренд России», для использования в отношении туристских и сопутствующих услуг, а также в наружной рекламе, сувенирной, полиграфической продукции, фото- и видеопродукции и в сети Интернет [7].

Подводя итог, следует отметить, что Россия, безусловно, обладает большим потенциалом для иностранных туристов, привлекая путешественников богатой историей и уникальной природой. Однако в нашей стране недостаточно развита туристская инфраструктура и реклама туристских дестинаций разного иерархического уровня на международном рынке туристских услуг. Кроме того, иностранцев пугает высокий уровень преступности. И наконец, зарубежным компаниям достаточно сложно выходить на российский рынок из-за проблем с коррупцией и незащищенностью частной собственности.

Список литературы

1. Travel and tourism competitiveness report 2013 [Электронный ресурс] URL: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2013> (дата обращения 22.12.2014)
2. Travel and tourism competitiveness report 2008 [Электронный ресурс] URL: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2008> (дата обращения 11.10.2009)
3. UNWTO Tourism Highlights, 2014 Edition. World Tourism Organization (UNWTO) Madrid, Spain, 15 с.
4. Амосова Г.М. Международные гостиничные сети на рынке развивающихся стран // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия Экономика. №5 (56). – СПб, Изд-во ИНЖЭКОНа. – 2012. – с. 264-268.
5. Морозова Н.С. Теория и методология формирования и развития конкуренции в туризме. Автореферат дисс. на соискание ученой степени доктора эконом. наук. 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством (рекреация и туризм). Сочи, 2012. 46 с.
6. Тарасенок А.И. Геоэкономика туризма: учебное пособие. Минск: Новое знание; М. ИНФРА-М, 2011, 272 с.
7. <http://www.russiatourism.ru> – Министерство культуры РФ. Федеральное агентство по туризму. Официальный сайт (дата обращения 24.02.2015).

СИСТЕМНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ТРЕНД РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Малыш Е.В.

научный сотрудник Института экономики УрО РАН, канд. экон. наук,
Россия, г. Екатеринбург

В статье рассматривается системность как основная тенденция развития рентных отношений. Выделены главные особенности системы рентных отношений. Обосновано, что современным трендом развития теории ренты является усложнение категории ренты через отношенческий аспект в системный объект.

Ключевые слова: рента, рентные отношения, система рентных отношений, теория ренты, системность.

Рента является фундаментальным понятием экономической науки, интерес к содержанию которого длится многие сотни лет. Теория ренты всегда занимала важное место в экономических исследованиях как в прошлом, так и в настоящем. В современных условиях формирование системы рентных отношений становится одним из необходимых условий обеспечения устойчивого социально-экономического развития как отдельных или интегрированных экономических субъектов, так и экономики в целом.

Теория ренты несёт в себе «вечные» и по-разному решаемые в разные века вопросы, актуальные и обретающие новые черты в настоящее время. К числу «вечных» вопросов теории ренты относят: 1) глобальные проблемы расширения источников социально-экономического роста и развития; 2) вопросы формирования экономических интересов, побуждающих предпринимателей к активной рентной деятельности и ослабляющие её;

3) механизмы распределения и перераспределения рентных доходов в национальных экономиках и в мировом масштабе; 4) вопросы собственности и присвоения дохода от её использования; 5) проблемы справедливого налогообложения и социальной ответственности бизнеса.

Обобщая эволюционный подход к проблеме определения рентных отношений, следует отметить, что научная концепция классической мысли исходит из таких положений: 1) существуют естественные условия образования ренты, связанные с ограниченностью и дифференцированностью ресурсов [1, с. 45]; 2) в силу действия закона убывающей производительности добавочных вложений, дифференциальная рента II рода ограничена; 3) в рыночных условиях избыточная прибыль трансформируется в ренту; 4) расчет величины вознаграждения за использование рентных ресурсов осуществляется по остаточному принципу; 5) рента не имеет стимулирующего воздействия на собственников рентообразующих ресурсов [4].

На основе анализа современных рентных отношений [4, 5] можно выделить такие основные их особенности: 1) наблюдается отрыв развития теории ренты от теории факторов производства; 2) теория ренты перестала оперировать такими экономическими категориями, как «прибыль», «средняя прибыль», «замыкающие затраты» и другие; 3) непрерывно развиваются представления о классификации видов ренты и рентообразующих ресурсов, исходя из неоклассической трактовки рентных доходов; 4) предлагаемые рентообразующие ресурсы по своему экономическому содержанию далеки от факторов производства.

Современное понимание ренты, опирается на представление предыдущих поколений и развивает его. Исходя из этого можно выделить такие признаки рентных отношений: 1) свойство факторов воспроизводства, введенных в хозяйственный оборот; 2) форма реализации собственности; 3) форма выражения сверхприбыли, полученной в результате эксплуатации ограниченных разнокачественных ресурсов.

По нашему мнению, современным трендом развития теории ренты является усложнение категории ренты через отношенческий аспект в системный объект [3, с. 28].

Требования к исследованиям современной теории рентных отношений выдвигаются самой природой этих отношений. Значит, характер развития рентных отношений, как политико-экономических отношений, в современных условиях потребовал применения междисциплинарного подхода, который позволяет исследовать экономические отношения с учетом особых видов социально-экономических факторов и их взаимосвязей, полученных через освоение природных, биологических, искусственных, техногенных, социальных, институциональных, информационных и других качеств и ценностей внешних систем и сред.

Осознание возрастающей сложности экономических явлений и современных рентных отношений в частности, обуславливает применение специализированных типов и форм научного познания через исследование целостных интегративных свойств объекта, выявление его всевозможных связей и

анализ структуры. Таким образом, в изучении современных рентных отношений требуется применение системных методов мышления.

Список литературы

1. Ложникова, А.В. Рента в условиях модернизации и технологического развития: макро- и микроэкономическая природа [Текст] / А.В. Ложникова. – Томск: типография ТГУ, 2011. – 292 с.
2. Малыш, Е.В. Анализ факторов формирования земельно-рентного дохода в сельском хозяйстве [Текст] / Е.В. Малыш // Аграрный вестник Урала. – 2012. – № 9 (101). – С. 82-85.
3. Малыш, Е.В. Рентные отношения как системное экономическое явление [Текст] / Е.В. Малыш / Труды VI Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 2. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. – 142 с. – С. 28-29.
4. Малышев, Б.С. Рента: монография [Текст] / Б.С. Малышев. – Благовещенск: Издательство Амурского государственного университета, 2005. – 207 с.
5. Нусратуллин, В.К. Рента и регулирование экономических отношений (в новейшей модели экономики) [Текст] / В.К. Нусратуллин. – Уфа, 1996. – 345 с.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОКОЛЕНИЙ XX ВЕКА

Маньков В.В., Крутько В.В.

студенты

Санкт-Петербургского государственного экономического университета,
Россия, г. Санкт-Петербург

Научный руководитель – заведующая кафедрой социологии и психологии
Астраханского государственного технического университета,
доктор политических наук Зелетдинова Э.А.

Данная работа посвящена выявлению закономерностей и различий между потребительским поведением людей, относящихся к разным поколениям, а так же изучению факторов, влияющих на формирование данного поведения.

Ключевые слова: потребительское поведение, факторы покупательского поведения, поколение.

Изучение особенностей потребительского поведения является интересным аспектом не только с чисто научной точки зрения, но и для практического применения результатов исследования. Ни одна стратегия реализации товара, запуска продукции на рынок или рекламная компания не обходятся без изучения целевой аудитории и ее реакции. Изучение факторов, влияющих на потребительское поведение, его особенностей, выявление причинно-следственных связей между различными его аспектами позволяют сделать важные выводы, подготовить почву для более углубленного анализа. Но прежде всего, необходимо дать определение ключевому понятию исследования.

Потребительское поведение представляет собой процесс формирования потребительского спроса на различные товары и услуги, учитывая доходы и

предпочтения. Понятия потребительского поведения и покупательского поведения синонимичны. Основными факторами потребительского поведения выступают цены на товары, доходы покупателей и их предпочтения. Но такую трактовку дает сухая экономическая теория. На самом же деле, в жизни человек находится под влиянием различных факторов, которые зачастую так связаны, что четко оценить их отдельное влияние невозможно. К таким факторам, влияющим на потребительское поведение, относят:

- Культурные: набор ценностей и стереотипов, оказывающих влияние на выбор.
- Социальные: человек живет в обществе, а члены общества влияют на выбор. Это может быть семья, коллеги, друзья.
- Личностные: возраст, образ жизни, самооценка.
- Психологические: мотивация, убеждение, восприятие, усвоение.

Термин "покупательское поведение" можно определить как поведение, проявляемое покупателями в процессе поиска, выбора, покупки, использования, оценки и утилизации продуктов, услуг и идей, которые могут удовлетворить потребности покупателей. Именно здесь различные поколения имеют совершенно непохожие друг на друга подходы к определению необходимых вещей, на которые нужно потратить деньги и представления о том, как нужно использовать вещи и как часто менять. И совершенно точно можно утверждать, что причиной разного отношения к потреблению служит именно набор факторов, приведенный вначале [1].

Для анализа потребительского поведения, прежде всего, необходимо рассмотреть влияние факторов на примере каждого поколения. Это сопоставление не только поможет выявить их отличительные черты, но и подтвердит, что изучению психологии потребительского решения необходимо отводить столько же внимания, сколько и изучению самого рынка. Ведь доходы покупателей и их предпочтения могут совпадать у людей совершенно разного возраста, которые, тем не менее, сделают свой собственный уникальный выбор, руководствуясь при этом своими внутренними убеждениями, желаниями и сложившейся традицией.

Самый существенный фактор, оказывающий наибольшее влияние на поведение – культурный. Действительно, совокупность ценностей и стереотипов оказывает не только наибольшее влияние на потребительский выбор человека, но и довольно часто видоизменяется. Стоит так же понимать, что набор ценностей включает в себя несколько составляющих, таких как:

- Ориентированные на другого ценности – отражающие взгляды общества на уместные отношения индивидуумов в группе (индивидуализм / коллективизм, конкуренция / кооперация, молодость / старость);
- Ориентированные на среду ценности – предписывающие отношение общества к его экономической, технической и физической среде (традиции / изменения, принятие риска / безопасность, решение проблем / фатализм, природа);
- Ориентированные на себя ценности – отражающие ценности и подходы к жизни, которые считают желательными индивидуальные члены обще-

ства (активность/ пассивность, материальность / нематериальность, тяжелый труд / досуг, юмор/серьезность) [3].

Эти ценности на протяжении всей жизни человека складываются в единую систему, через которую, как через призму, в дальнейшем происходит познание мира и принятие решений.

Факторы напрямую зависят от эпохи, во время которой протекало взросление поколения, в результате чего в сознании его представителей и сложился определенный стереотип. В России на долю каждого поколения выпадало немало испытаний и происходило очень много изменений в политической сфере и, как следствие, экономической. Поэтому, несмотря на довольно короткий временной отрезок, на основании которого и происходит разделение поколений, ценности, идеалы и стремления людей менялись значительно. Например, поколение так называемых «бэби-бумеров», родившихся в период с 1943 по 1963 успели пережить советскую «оттепель», колоссальный скачок человечества в развитии технологий, медицины и образования. Не удивительно, что главными ценностями для них стали оптимизм, заинтересованность в личностном росте и вознаграждении. В то же время, в отношениях к обществу доминировал коллективизм и командный дух. Кроме того, эти ценности повсюду поддерживались советской идеологией, что закрепило их в умах людей. Работа во благо окружающих, потребление только необходимого. Все-таки послевоенное время наложило свой отпечаток на материальное положение семей. Вещи, которых было не так много берегли и использовали аккуратно. Однако, для людей, переживших войну, ценность вещей, прежде всего, заключалась в их полезности, а не в стоимости или качестве. Люди этого поколения склонны запасать вещи первой необходимости, даже когда никаких изменений на товарном рынке не происходит, при чем, как правило, делают это в больших объемах. Само собой, что в кризисных ситуациях «бэби-бумеры» уже знают, что делать и всегда имеют определенный план.

На период становления следующего поколения (поколения X, родившегося в 1963-1984 годам) пришлось несколько другие события: «холодная война», перестройка, СПИД, война в Афганистане. Сложившееся представление о мире у представителей этого поколения отличались с одной стороны глобальной информированностью, возможностью выбора и неформальностью взглядов, а с другой стороны развивался индивидуализм, прагматизм и надежда только на себя, что уже явно противоречит ценностям их предшественников. Мир, находящийся на грани, заставил поколение X полюбить стабильность. У представителей этого поколения отсутствовало стремление к постоянным переменам, потому что окружающее, а особенно геополитическое пространство, постоянно преподносило сюрпризы. У них найдется много старых предметов, которые они вряд ли готовы с легкостью поменять. Экономическая ситуация в стране была такова, что зарплата была высокой, и все получали достаточно для достойной жизни, но вот разнообразие товаров, которые можно было купить на эти деньги, отсутствовало. Вот почему «иксы» так сильно ценят вещи, которые достались им с трудом, ведь с самого

детства они видели, что хорошую «заграничную» вещь приобрести весьма проблематично.

Новое поколение, относительно недавно закончившее обучение и вступившее в трудовые отношения увидело совершенно другую страну, новую Россию. Распад СССР, теракты и военные конфликты, развитие цифровых технологий, популяризация брендов, различных средств коммуникации и Интернета. Все это оказало сильнейшее влияние на сознание людей. Жизнь не казалась теперь долгой для того, чтобы провести ее спокойно, живя в одном городе и работая в одной организации. Для родившихся в 1984-2000 годы (поколение Y) важнее всего не останавливаться, пробовать новое, путешествовать и узнавать мир с разных сторон. Оказавшись в одном месте, будь то работа или новая квартира, люди уже строят планы, чтобы изменить существующее положение. Развитие и прогресс красной линией проходят в жизни этого поколения. Они хотят получить результат мгновенно, совершенно не заботясь о будущем. Скорость – главная составляющая повседневности. Постоянная гонка за модой, технологиями, образованием – за всем – приводит к формированию особого потребительского поведения. Большинство товаров, особенно это касается электроники, не приобретается надолго. Из-за стремительного развития технологий приобретенная вещь устаревает морально намного быстрее, чем физически, что заставляет владельца искать более совершенную замену. И дело далеко не в деньгах, а в отношении к вещам, в различном понимании их ценностей. Но череда постоянных покупок не касается только техники. Это происходит со всем, что можно приобрести. Однако не стоит путать это с расточительством. Зачастую вещь приобретается после перепродажи старой, или же некоторые люди отдают, например, потрепанную одежду нуждающимся. Многие представители предыдущих поколений упрекают "игреков" за их стремление к изменениям, но это не удивительно, ведь они сформированы в другой атмосфере, они носители других ценностей и традиций [2].

Что же касается других факторов, а именно социальных, личностных и психологических, они тоже зависят от определенного периода времени, то есть их качественная составляющая изменяется под воздействием окружающего мира и культурных факторов. Следовательно, на каждое поколение они повлияли по-разному. Структура потребления, отношение к предложению и спросу, требование к товарам – все это имеет определенные отличительные черты для каждого отдельного поколения. Несомненно, среди людей конкретной возрастной группы найдутся индивиды, проявляющие несвойственное своему поколению потребительское поведение, но это скорее исключение из правил, чем повторяющаяся закономерность. В большинстве своем, покупательское поведение напрямую связано с возрастом человека, а, значит, с усвоенными им ценностями, культурой, традициями, свойственными определенному поколению. Так многие компании, прежде чем запустить в продажу новый продукт, анализируют потенциальных клиентов, затем формируют свое предложение и способы преподнесения информации о продукте, учитывая их особенное потребительские поведение.

Список литературы

1. Дорошов, В. И. «Введение в теорию маркетинга» [Электронный ресурс] / В. И. Дорошов. – Режим доступа: http://www.adhdportal.com/book_2008.html
2. Соколова Н. Поколение Игрек // Профиль. – 20 сентября 2010. – № 34 (685). [Электронный ресурс]: <http://www.profile.ru/arkhiv/item/58878-pokolenie-igrek-58878>
3. [«Электронный ресурс»] Информационный бизнес-портал: <http://www.market-pages.ru/marketing/8.html>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ КАЗНАЧЕЙСТВА В БАНКЕ

Махсуталиев А.Х.

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

Имонидинов Х.С.

ст. преп. кафедры “Бухгалтерский учёт и аудит”
Андижанского сельскохозяйственного института,
Узбекистан, г. Андижан

Фозилжонов И.С., Каримов М.И.

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

Авторы считают, что управление активами и пассивами – центральная проблема банковского менеджмента. Рост деловой активности и международной торговли, резкие изменения в развитии экономики, либерализация финансовых рынков развивающихся стран, а также банковские законодательства привели к усилению конкуренции между банками, а также увеличению процентных ставок. Авторы справедливо считают целесообразным внедрить системы казначейства в банке.

Ключевые слова: экономика, банк, менеджмент, ресурс, кредит, инвестиция, депозит, доход, либерализация, законодательства, управления, система.

Среди важнейших мер по организации эффективной деятельности коммерческих банков Узбекистана наиболее актуально сегодня задача формирования и развития банковского менеджмента. Банковский менеджмент представляет собой комбинированную систему руководства отношениями, связанными со стратегическим и тактическим планированием, анализом, регулированием и контролем деятельности банка, управлением финансами, маркетингом, а также персоналом, осуществляющим банковские операции.

Функции управления реализуются подразделениями аппарата и отдельными работниками, которые при этом вступают в экономические, организационные, социальные и другие отношения друг с другом, что определяет соответствующую организационную структуру, включающую состав или пе-

речень служб и подразделений аппарата управления, системную их организацию, а также порядок распределения функций управления по различным уровням и подразделениям управленческой иерархии. Система оказания услуг является основной для построения организационной структуры управления банка, которая обусловлена его функциями, а система управления построена таким образом, чтобы с максимальной эффективностью выполнять стоящие перед банком задачи.

Необходимо отметить, что характер банковского менеджмента определяет специфика банковской деятельности, требующая совмещения двух функций – привлечения на возвратной основе свободных денежных ресурсов населения, хозяйствующих субъектов и других юридических лиц и предоставления на платной основе кредитных и заемных средств физическим и юридическим лицам, поэтому управление активами и пассивами – центральная проблема банковского менеджмента.

Основная цель управления активами и пассивами коммерческого банка состоит в максимизации или, по меньшей мере, поддержании стабильного уровня маржи при приемлемом уровне риска.

Эффективное управление активами и пассивами непосредственно воздействует на их объемы, структуру, срочность, качество и ликвидность, а также чувствительность к изменению процентных ставок. Оно предполагает проведение комплексной политики в области управления ресурсами банка, включая стратегию управления банковскими рисками. Особая роль отводится управлению кредитным и инвестиционным портфелями банка в целях обеспечения их максимальной гибкости и доходности.

Необходимо отметить, что банки не всегда рассматривали управление активами и пассивами как единое целое, хотя практическая деятельность требует взаимосвязанности его осуществления. Учитывая сильное воздействие стратегии и методов управления активами и пассивами на организационную структуру банка и на банковский менеджмент в целом, целесообразно вкратце рассмотреть стратегии и методы управления активами и пассивами банка.

При управлении активами, не связанном и проведением пассивных операции, предполагалось, что величина и виды хранимых банком депозитов и других заемных средств, которые он мог привлечь, обуславливались главным образом потребностями клиентов банка. Другими словами, потребности клиентов в кредитах и других активах определяли количественное соотношение между сберегательными вкладами, чековыми и срочными депозитами клиентов. Ключевая сфера принятия руководством банка решений была связана не с депозитами, а с активами. Банк мог осуществлять контроль над притоком депозитов только решив, кому предоставлять ограниченные объемы наличного кредитного ресурса и каковы должны быть условия займов.

В соответствии и подобной стратегией потребности банка в ликвидности удовлетворялись за счет разумного управления кредитами. Большинство или выдавались на сроки, соответствующие сезонным потребностям клиентов. Платежи по ним производились в течение всего нормального цикла де-

ловой активности – от производства до конечных продаж. Если возникала дополнительная потребность в ликвидных ее, имея достаточное количество государственных ценных бумаг и других – быстро реализуемых активов.

Однако, учитывая цикличность развития экономики, не всегда можно использовать такую стратегию. В условиях спада требуется реструктуризация некоторых займов, что в итоге приводит к необходимости изыскать новые источники средства для их поддержки, помимо традиционных активов и краткосрочных депозитов.

Рост деловой активности и международной торговли, резкие изменения в развитии экономики, либерализация финансовых рынков развивающихся стран, а также банковского законодательства привели к значительному усилению конкуренции между банками, а также увеличению процентных ставок.

Сталкиваясь с интенсивной конкуренцией за ресурсы, банки вынуждены уделять повышенное внимание изысканию новых источников средств, а также мониторингу структуры и стоимости депозитных и недепозитных обязательств, в том числе:

- использованию источников средств, которые минимизируют издержки их привлечения;
- выбору оптимальных пропорций в структуре депозитов, заемных средств и капитала с целью обеспечить приемлемое соотношение стабильности ресурсов и доходности активов.

Дальнейший рост международной торговли, усиление конкуренции между банками, расширение спектра банковских услуг, а также сети банковских учреждений, колебания на финансовых рынках мира, глобализация экономики способствовали изменению стратегий и методов управления фондами, выражающемуся в максимальной степени контроля объема, структуры, а также стоимости как активов, так и пассивов; координации управления активами и пассивами с целью максимизации разности между доходами по активам и издержками по обязательствам и анализу издержек и доходов по обеим сторонам баланса для максимизации доходов и минимизации стоимости банковских услуг.

Коммерческие банки тем или иным способом управляют активами и пассивами. Однако управление активами и пассивами осуществляется несколькими подразделениями банка, или же сотрудники какого – либо отдела банка в известной степени осуществляют управление либо контроль каждого отдельного счета по активной и пассивной части баланса. Необходимо отметить, что тот или иной отдел осуществляет управление лишь определенным видом активов и пассивов, изолированно от других, и часто не имеет представления о том, какое воздействие оказывает его деятельность на результаты работы иных отделов и общий доход банка.

Существует ряд причин, обосновывающих целесообразность внедрения системы казначейства в банке:

- управление ликвидностью банка в местной и иностранной валюте должно быть централизовано, т.к. денежные потоки могут совпадать, что, в

свою очередь может привести к неэффективности процесса или упущению возможностей получения прибыли;

- после определения и оценки рисков должно быть организовано надлежащее управление и контроль за рисками. Контрольные функции в части рисков, распространяющиеся на операции как в местной, так и в иностранной валюте, также должны быть централизованы, должны управляться и контролироваться в одном месте, а не в разных структурах банка;

- все дилеры и дилнговая деятельность в целом должны быть сосредоточены в одном подразделении.

В соответствии с этим, а также учитывая зарубежный опыт, считаем целесообразным создание специализированного подразделения, с помощью которого можно было бы эффективно управлять активами и пассивами банка.

Список литературы

1. Жуков Е.Ф. Менеджмент и маркетинг в банках: Учебное пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
2. Киселев В.В. Управление банковским капиталом (теория и практика). – М.: ОАО “Издательство Экономика”, 1997.
3. Основы банковского менеджмента: Учебное пособие. Под ред. О.И. Лаврушина – М.: ИНФРА – М, 1995.
4. Белашев П.К. Банковский менеджмент. – М.: Наука, 2007, 612 с.
5. Кабанина О.А., Исаудский П.А. Банковское дело – Спб: Питер, 2007, 612 с.
6. Мельниченко О.В. Банковский менеджмент. – К.: Освита, 2004, 562 с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Найденова Т.А.

доцент кафедры Банковского дела Сыктывкарского госуниверситета, к.э.н.,
Россия, г. Сыктывкар

В статье рассматриваются теоретические подходы к трактовке дефиниции «налоговый потенциал». Раскрывается ее содержание, факторы, влияющие на величину налогового потенциала региона.

Ключевые слова: налоговый потенциал, налоговая база, налоговые ресурсы, налоговые обязательства.

Признавая значимость налогового потенциала для обеспечения поступательного социально-экономического развития, следует констатировать, что на сегодняшний день в научной литературе дефиниция «налоговый потенциал» представлена, однако в законодательной практике ее не существует. В практике работы налоговых органов понятие «налоговый потенциал региона» также не используется. Однако, это важный бюджетообразующий показатель формирования доходной части бюджетов всех уровней. К тому же назрела реальная потребность создания механизма установления обоснованных заданий по мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему, а так-

же механизма оценки эффективности работы налоговых органов. В связи с этим возникает необходимость углубленной проработки теоретико-методологических аспектов обоснования налогового потенциала.

Целью авторского исследования является анализ методологических наработок по трактовке налогового потенциала для расширения базы для дальнейших научных исследований в данной предметной области.

Определены следующие аспекты исследования: теоретико-методологические подходы к трактовке дефиниции «налоговый потенциал»; методическое обоснование элементов налогового потенциала; методическое обоснование факторов, оказывающих непосредственное влияние на состояние налогового потенциала.

*Теоретико-методологические подходы к трактовке дефиниции
«налоговый потенциал»*

Различное содержание категории «налоговый потенциал» обусловлено разными целями, задачами исследования и пониманием сути экономических процессов. Анализ российской экономической литературы по вопросам налогообложения позволил выделить четыре основных подхода к трактовке дефиниции «налоговый потенциал».

1. *Результативный подход.* Налоговый потенциал рассматривается с точки зрения налоговой компетенции разных уровней власти. Этот подход, представленный в издании Всемирного банка 1993 г. «Россия и проблемы бюджетно-налогового федерализма», определяет налоговый потенциал (tax capacity) как «способность базы налогообложения в пределах какой-либо административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений (но не фактическая сумма поступлений как таковых)... К факторам местного налогового потенциала относится любая местная база налогообложения, находящаяся в пределах компетенции местных органов государственной власти» [9, с. 201].

Это общее толкование термина «налоговый потенциал», но имеющее ценность, поскольку определение реальных налоговых возможностей субъектов РФ позволяет нивелировать субъективизм в оценке действительной потребности в межбюджетных трансфертах, предоставляемых регионам. В результате повышается самостоятельность территорий в формировании и использовании своего налогового потенциала, развивается местная инициатива, устраняется финансовое иждивенчество, и как следствие, устраняется причина разногласий, а иногда и конфликтов, между центром и регионами в вопросе справедливости распределения финансовой помощи.

Результативного подхода придерживается А.А. Миронов, трактуя налоговый потенциал региона в широком и узком его значении. В широком понимании налоговый потенциал региона представляет собой «обеспечение достаточного объема налоговых поступлений для устойчивого развития региона и его территорий в условиях постоянного развития налоговой политики и методов налогового администрирования. В узком значении налоговый потенциал понимается как максимально возможный объем налоговых поступ-

лений в бюджеты всех уровней в сложившихся условиях использования ресурсов региона и действующего законодательства» [5, с.10].

Оценка налогового потенциала по результативности не всегда оправдана, поскольку не учитывается роль регулирующей функции налогов, и социальные аспекты налогообложения.

2. *Фискальный подход.* Фискального подхода придерживается И.В.Горский, определяет налоговый потенциал с позиции фактического поступления налоговых платежей в разные уровни бюджетов. Речь идет о потенциале налогов (или их распределяемых долей) в качестве источника дохода конкретных бюджетных звеньев на территории данного региона: например налоговый потенциал федерального бюджета. Иначе говоря, налоговый потенциал региона, представляет собой сумму налоговых потенциалов федерального и регионального бюджетов [2, с. 27-28].

Оценка налогового потенциала только по показателю фактически поступивших платежей не совсем объективна, так как существует разрыв между фактически собранными и исчисленными по действующему налоговому законодательству налогами, который может быть обусловлен финансовым состоянием налогоплательщика, уровнем налоговой грамотности и налоговой дисциплины налогоплательщика, уровнем налогового администрирования.

3. *Ресурсный подход.* Представители ресурсного подхода рассматривают налоговый потенциал в двух аспектах: в широком и узком смысле. В широком смысле налоговый потенциал как «...совокупность финансовых ресурсов, которая может быть эффективно мобилизована через налогообложение в системе «население – хозяйство – территория», в координатах которой протекают основные процессы жизнедеятельности общества в границах региона», рассматривает М.Н.Пинская [7, с. 65]. Л.М. Архипцева, Р.А.Прокопенко налоговый потенциал представляют как «совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории с учетом макроэкономических показателей развития региона, собираемости налогов и сборов, средних трансакционных налоговых издержек. Это та часть доходов территории, которая изымается посредством налогов в бюджет в соответствии с действующим налоговым законодательством» [1; 8, с. 113-115]. В узком смысле налоговый потенциал, это «...финансовые ресурсы, подлежащие аккумуляции в бюджет через налоговые платежи в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством» [3, с. 156].

С точки зрения автора, трактовки дефиниции «налоговый потенциал» представителями ресурсного подхода не совсем удачны, они подменяют понятие налогового потенциала понятием ресурсы.

4. Воспроизводственного подхода придерживается Т.Ф. Юткина, по мнению которой «воспроизводственные финансовые процессы закладывают фундамент налогового потенциала, определяют его теоретический смысл и формы практического использования». [10, с. 121]. Она подчеркивает разницу между стратегическим и тактическим налоговым потенциалом. «Стратегический потенциал – это прогнозируемый объем совокупной валовой выручки (на макроуровне), получаемый в сфере производства и обращения по-

сле вычета совокупных затрат по ее извлечению». Тактический налоговый потенциал – это суммарная величина прогнозируемого объема налоговых поступлений из расчета стратегического налогового потенциала и налоговых ставок (корректируется на потери по льготам) [11, с. 81].

Е.С.Осипова определяет налоговый потенциал как максимально возможные налоговые ресурсы, исчисленные в условиях полной реализации положений налогового законодательства, которыми может располагать бюджетная система в целях обеспечения расширенного воспроизводства и социального развития общества. Данная дефиниция отражает сущность налога в социально ориентированной налоговой системе. Более полная реализация обязательств государства перед обществом по обеспечению расширенного воспроизводства и выполнению социальных программ возможна при адекватном восприятии налога, соблюдении налоговой дисциплины и эффективном налоговом администрировании. Баланс интересов государства и налогоплательщиков активизирует воспроизводственные процессы [6].

Воспроизводственный подход увязывает налоговый потенциал с воспроизводственным процессом и отражает социальную направленность государства.

По мнению автора, представленные подходы не учитывают существенное влияние на состояние налогового потенциала региона региональной налоговой политики. В то же время, как показывает практика, различные способы осуществления налоговой политики приводят к диаметрально противоположным оценкам налогового потенциала.

Проведенный анализ концептуальных подходов к определению налогового потенциала создает предпосылки для синтеза наиболее рациональных элементов и использования их для авторского определения налогового потенциала. Налоговый потенциал региона представляет собой совокупность экономических отношений по поводу формирования налогооблагаемой базы в пределах публично-правового образования, способной дать максимально возможный объем финансовых ресурсов в виде налоговых поступлений, необходимых для поступательного социально-экономического развития, в действующем институциональном поле посредством реализации избранной региональной налоговой политики.

Методическое обоснование элементов налогового потенциала

Для качественной оценки налогового потенциала применим концепцию структурированного анализа [10, с. 30].



Рис. Системные элементы налогового потенциала

Первый структурный элемент – налоговые ресурсы – произведенный или полученный доход налогоплательщиков и налоговых агентов региона.

Второй структурный элемент – налоговая база – совокупность налогооблагаемых ресурсов при имеющемся и потенциальном уровне производственной и непроизводственной сферы региона за минусом налоговых льгот.

Третий структурный элемент – налоговые обязательства – представляют собой назначения по сбору налоговых платежей в бюджетную систему, при максимально эффективной работе налоговых органов региона.

Четвертый структурный элемент – налоговая нагрузка – сумма налоговых платежей, приходящихся в среднем на одного налогоплательщика исследуемого региона.

Методическое обоснование факторов, оказывающих непосредственное влияние на состояние налогового потенциала

Методологическое обоснование факторов, влияющих на налоговый потенциал региона, необходимо для разработки направлений обеспечения его устойчивого роста.

Классификацию факторов, влияющих на величину налогового потенциала, проведем исходя из его структурных элементов (таблица).

Таблица

Факторы, влияющие на налоговый потенциал региона

Системные элементы налогового потенциала	Экономические факторы	Факторы налогового администрирования	Социальные факторы	Институциональные факторы
1	2	3	4	5
Налоговые ресурсы	налоговая политика государства, природно-ресурсный и ресурсно-производственный потенциал, трудовой потенциал, инновационный потенциал, количественный и качественный состав хозяйствующих субъектов, объем внешнеэкономической деятельности	эффективность контроля со стороны налоговых органов за правильность и полнотой учета доходов	уровень социальной ответственности налогоплательщика, уровень налоговой культуры	Законодательство РФ о налогах и сборах, бюджетное законодательство
Налоговая база	налоговая политика государства, уровень развития региональной экономики, его особенности, уровень развития производственной базы, результаты хозяйственной деятельности налогоплательщиков, доходы населения, количество объектов налогообложения, качество оценки объекта налогообложения	Контроль за обоснованностью расходов, учитываемых при исчислении налога на прибыль организаций, оценка эффективности применения налоговых льгот	уровень социальной ответственности налогоплательщика, уровень налоговой культуры, налоговая дисциплина в контексте действующего налогового законодательства	Законодательство РФ о налогах и сборах, бюджетное законодательство
Налоговые обязательства	налоговая политика государства, экономическая ситуация в стране, качество прогнозов поступления налоговых платежей, объем назначений по сбору налоговых платежей и сборов	Эффективность налоговых проверок, уровень и качество налогового консалтинга	уровень социальной ответственности налогоплательщика, уровень налоговой культуры; налоговая дисциплина	Законодательство РФ о налогах и сборах, бюджетное законодательство

1	2	3	4	5
Налоговая нагрузка	экономическая ситуация в стране, основные направления развития бюджетной, налоговой и инвестиционной политики государства, влияющие напрямую на элементы налогов; неоднородность экономического развития отдельных видов экономической деятельности в части получаемых ими доходов, возможность выбора режима налогообложения, элементы договорной и учетной политики для целей налогообложения; система льготирования; налоговая дисциплина; динамика налоговых баз	Эффективность налоговых проверок, уровень квалификации работников налоговых органов	социальные обязательства государства; уровень социальной ответственности налогоплательщика, уровень налоговой культуры	Законодательство РФ о налогах и сборах, бюджетное законодательство

Основываясь на результатах исследования, можно утверждать, что на налоговый потенциал региона оказывают влияние следующие группы факторов: экономические, факторы налогового администрирования, социальные, институциональные.

Каждая из перечисленных групп факторов и отдельные факторы оказывают различное влияние, иногда разнонаправленное, на налоговый потенциал.

Методологические наработки по трактовке дефиниции «налоговый потенциал», раскрытию его структуры и определению факторов, оказывающих на него непосредственное влияние, расширяют базу для дальнейших научных исследований в данной предметной области

Список литературы

1. Архипцева Л.М. Налоговый потенциал: теоретические и практические аспекты использования и планирования налоговых поступлений [Текст]/ Л.М.Архипцева // Налоги и налогообложение. 2008. №7. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/44415/>
2. Горский И.В. Налоговый потенциал в механизме межбюджетных отношений [Текст] / И.В.Горский // Финансы. 1999. – N 6. – С. 27-30.
3. Матрусов Н.Д. Региональное прогнозирование и региональное развитие России [Текст] / Н.Д.Матрусов. – М.: Наука, 1995. – 219 с.
4. Максимов А.В. Налоговый потенциал муниципального образования и пути его наращивания [Текст]/ А.В.Максимов // Финансовые исследования. – 2006. – N 3. – С. 37-38.
5. Миронов А.А. Методический инструментарий оценки налогового потенциала региона [Текст]: автореф. дисс. ... канд.экон.наук / А.А.Миронов. – М., 2012. – 25 с.
6. Осипова Е.С. Методологические и практические аспекты оценки налогового потенциала [Текст]/ Е.С.Осипова //Налоги, 2011. – № 47. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. Пинская М.Р. Развитие налоговой конкуренции в Российской Федерации: монография [Текст] / М.Р.Пинская. – М.: Социум, 2010. – 144 с.

8. Прокопенко Р.А. Понятие и роль налогового потенциал в экономическом развитии региона [Текст] / Р.А.Прокопенко // Современные наукоемкие технологии. 2007. № 12. С. 113-115
9. Россия и проблемы бюджетно-налогового федерализма: Программа технического сотрудничества Всемирного банка [Текст]. – М., 1993. – С. 201
10. Рощупкина, В.В. Теория и методология комплексной оценки налогового потенциала региона [Текст]: дисс.докт.экон.наук./ В.В.Рощупкина. – Ставрополь. – 2014. – 367 с.
11. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение [Текст] / Т.Ф.Юткина. – М.: ИНФРА-М., 2001. – 576 с.
12. Юткина Т.Ф. Налоговедение: от реформы к реформе [Текст] / Т.Ф.Юткина. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 293 с.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ

Новиков А. В.

доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ВГУВТ,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Нижний Новгород

Новикова Т. Е.

доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ВГУВТ,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Нижний Новгород

Фоломкина С. А.

студентка факультета экономики и управления ФГБОУ ВО ВГУВТ,
Россия, г. Нижний Новгород

В статье рассмотрены ключевые позиции и аспекты развития транспортной логистики за рубежом. В результате исследований составлен рейтинг крупнейших портов мира. Определены основные направления, которые необходимо учитывать при строительстве транспортно-логистических комплексов в России. Выявлена и обоснована необходимость изучения опыта развития ТЛК за рубежом.

Ключевые слова: логистика, транспорт, транспортный комплекс, логистический центр, зарубежный опыт.

Логистика как научно-практическое направление, охватывающее широкий диапазон бизнес-деятельности, завоевала прочные позиции в системе мировых хозяйственных связей. В качестве приоритетной зарекомендовала себя концепция интегрированной логистики, основанная на консолидации участников системы грузо- и товародвижения для обеспечения непрерывности и бесперебойности, товароматериальных и сопутствующих им информационных, сервисных и финансовых потоков на различных уровнях.

Опыт развитых капиталистических стран показывает: использование логистических систем ведет к сокращению транспортных расходов на 7-20%.

Затраты на погрузочно-разгрузочные работы и хранение материальных ресурсов и готовой продукции уменьшается на 15-30%; общие логистические издержки на 15-35%. Ускоряется оборачиваемость материальных ресурсов на 20-40%. Запасы ресурсов и готовой продукции снижаются на 50-100%.

Становление рыночных отношений в Европе настоятельно требует формирования транспортно-логистической инфраструктуры. Ее основополагающими, системообразующими элементами должны стать транспортные узлы, магистральные и местные пути сообщения, контейнерные и грузоперерабатывающие терминалы, мультимодальные транспортно-логистические центры [1, с. 15].

С развитием трансъевропейской сети логистических центров формируются представления и разрабатываются проекты, связанные с еврологистической системой, т.е. логистикой в европейском масштабе.

В США основной особенностью транспортной логистики является работа транспортных средств без остановки. В реальность это воплотилось благодаря тягачам, которые используют полуприцепы в два и более раза больше, чем сам тягач. Роль складов временного хранения выполняют полуприцепы. На североамериканском рынке логистических услуг специализированные фирмы выполняют несколько базовых функций: во-первых, непосредственно осуществляют предоставление складских и транспортных услуг, для чего им нужны складские комплексы, терминалы и подвижной состав; во-вторых, они занимаются организацией логистического процесса в зависимости от потребностей конкретного клиента.

Опыт стран Западной Европы показывает существенную роль таких транзитных логистических центров в формировании бюджета. Так, в Голландии деятельность транзитных логистических центров приносит 40% дохода транспортного комплекса, во Франции – 31%, в Германии – 25%. В странах Центральной и Восточной Европы эта доля в среднем составляет 30%. А всего общий оборот европейского рынка логистических услуг достигает более 600 млрд. евро. Из них около 30% логистических функций во всех отраслях экономики ежегодно передаётся логистическим компаниям.

Развитие национальных экономик стран Центрально-азиатского региона за счет роста объемов их международной торговли с зарубежными странами открывает новые возможности для наращивания транспортно-логистического потенциала этих стран, что предъявляет особые требования к модернизации имеющийся инфраструктуры транспортных и складских комплексов. Продуманное размещение транспортно-логистических комплексов вдоль основных направлений перемещения грузов по главным международным маршрутам является залогом успеха и высокой рентабельности организации работы логистических комплексов. Например, в Норвегии, развитие интермодальных перевозок является одной из главных задач государственной политики, основное направление развития направлено на усиление роли железнодорожного транспорта. План мероприятий, необходимый для реализации этой идеи – строительство вторых путей, возведение новых терминалов и реконструкция старых, пригодных для складирования больших партий груза. Перестройка складских ком-

плексов делалась с учетом большого объема грузов, перевозящегося в контейнерах. В Финляндии – главной задачей является обеспечение недорогих и надежных международных маршрутов, обеспечение привлекательности финского логистического комплекса [4, с. 10].

Сравнительно новой тенденцией в развитии логистических фирм в западноевропейских странах является формирование общеевропейской системы товародвижения, предусматривающей наличие нескольких опорных европейских центров логистики и взаимодействующих с ними региональных логистических транспортно-распределительных центров. Такое решение призвано «выпрямить» и ускорить продвижение товароматериальных потоков, обеспечить непрерывность процесса товародвижения.

В Европейском Союзе логистические (вспомогательные) услуги являются одними из наиболее значимых в экономике стран. Одним из крупнейших транспортно-логистических центров в Европейском Союзе является Bologna Freight Village. Данная «грузовая деревня» расположена на пересечении 5 крупнейших железнодорожных и 4 автомобильных путей сообщения. Bologna Freight Village находится в Италии и обслуживает порядка 35% грузопотоков национального происхождения и 16% международного грузового трафика. «Грузовая деревня» насчитывает около 100 национальных и международных транспортных и логистических компаний, таможенную службу, банковские учреждения [5, с. 215].

Можно выделить 3 основных вида логистических центров:

1. Логистические центры, создающие общественную инфраструктуру страны:

– ЛЦ для обслуживания городских промышленных агломераций (т. н. City-logistic). Задачи City-logistic – снижение движения в городских центрах при одновременном сохранении уровня поставок. Возможность реализации этой идеи заключается в создании логистических центров вблизи крупных городов.

– Логистические центры, как точки обслуживания международной торговли – эту задачу выполняют логистические центры в портах, а также на территориях так называемых «сухих портов», размещенных на пограничных переходах. Создание логистических центров происходит в рамках развития морских портов нового поколения, которые путём создания логистических платформ становятся центрами комплексного предоставления логистических услуг, а также полюсами экономического роста и развития регионов.

2. Логистические центры, обеспечивающие собственные нужды субъектов хозяйствования. В случае, если субъекты промышленного или торгового назначения благодаря внедрению логистической концепции управления (supply chain management – SCM) могут установить логистические процессы и определить затраты каждой отдельной фазы такого процесса, появляются условия верификации решений по размещению, структуре и организации логистических центров.

3. Логистические центры, как место предоставления услуг, оказываемых логистическими операторами – это так называемые 3PL (third party

logistic). Операторы могут быть владельцами логистической точечной инфраструктуры, пользоваться ею на условиях аренды, предоставлять услуги, являясь собственниками промышленных или торговых фирм.

Использование в промышленности и торговле концепции управления интегрированными логистическими цепями (Supply Chain Management), а также создание логистических операторов (Third Part Logistic Operator – 3PL) ведёт к разделению объектов инфраструктуры портового и логистического центра.

Современные мощные грузовые терминалы строятся и модернизируются во всех крупных транспортных центрах. В частности, в Западной Европе крупные грузообразующие центры сообщаются с основными морскими портами посредством тридцати железнодорожных коридоров.

Характерным примером функционирования терминальной системы является доставка грузов между грузообразующими центрами и портовыми терминалами 4500 собственных и арендованных полуприцепов крупнейшей линейной компании США Sea Land. С целью поддержания непрерывного транспортного процесса и сокращения транзитного времени доставки грузов получателям компания Sea Land, а также другие операторы интермультимодальных перевозок складируют поступающие в порты контейнеры на автомобильные шасси, которые впоследствии подаются на транспортные средства оперативнее. В результате работа портовых контейнерных терминалов происходит более эффективно, так как не требует приобретать и использовать дорогостоящие контейнерные перегружатели для перемещения контейнеров внутри порта. Это особенно важно в периоды массового поступления контейнеров [6, с 12].

Эксперты в сфере морской логистики постоянно обрабатывают и анализируют данные, тем самым пытаясь определить крупнейшие порты мира. Аналитические действия проводятся относительно международного потока контейнерных перевозок. По статистическим показателям была выделена одна особенность лидирующей десятки морских портов, относящихся к самым крупным. Эта особенность заключается в том, что шесть из них принадлежат Китаю (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг крупнейших портов мира по итогам 2012-2013 гг.

Порт	Контейнерооборот, млн. TEU.		Изменение, млн. TEU.	Изменение, %
	2012 год	2013 год		
Шанхай	32,49	33,60	+1,11	+3,3
Сингапур	31,70	32,58	+0,88	+2,9
Шеньчжень	22,93	23,00	+0,07	+0,3
Пусан	22,49	22,90	+0,41	+2,0
Гонконг	23,11	22,30	-0,81	-3,6
Нингбо	15,60	16,77	+1,17	+7,0
Гуанчжоу	15,16	15,97	+0,81	+5,1
Циндао	14,43	15,70	+1,27	+8,1
Дубай	13,37	14,00	+0,63	+4,5
Тяньцзинь	12,27	12,65	+0,38	+3,0

Вне списка остался порт Роттердама, показавший рост в контейнерообороте на 1%, с 12 млн. TEU, он занимает 11 место [6]. Анализ данной таблицы заставляет задуматься: почему в этом списке нет России? Ответ на поставленный вопрос наглядно представлен в таблице 2, которая отражает существенное отставание нашей страны по основным критериям выбора транспортного узла.

Таблица 2

**Сравнительные данные по критериям
«время» и «затраты» для России и Сингапура**

Операция	Время, дни		Затраты, долл.США	
	Россия	Сингапур	Россия	Сингапур
Оформление груза в порту	3	1	250	180
Таможенное оформление	3-4	1	500	31

Оглядываясь на опыт зарубежных стран, можно с уверенностью сказать, что такая наука как логистика имеет стратегически важную роль в современной бизнес среде. Таким образом, при строительстве транспортно-логистических центров необходимо учитывать:

1) размещение ТЛЦ вблизи автомагистралей, ж/д станций и аэропортов, с целью использования различных видов транспорта для доставки одной партии груза (мультимодальные перевозки);

2) внутренняя кооперация и сотрудничество с транспортно-логистическими центрами, расположенными в других регионах или на границе с другими странами;

3) расположение за чертой города;

4) наличие вблизи ТЛЦ магистралей, автострад и трансевропейских коридоров, а так же развитой инфраструктуры;

5) сосредоточение ТЛЦ вблизи крупных городов и городов, где наблюдаются высокие показатели экспортно-импортной деятельности.

В большинстве зарубежных стран, где логистика получила интенсивное развитие за два последних десятилетия, уже созданы и имеют эффективное функционирование логистической ассоциации, выходит большое количество периодических изданий по разным направлениям логистики, проводятся всемирные и европейские конгрессы по логистике. В те времена и возникли такие современные концепции и технологии, как «Integraed Sypply Chain Management» (Интегрированное управление логистической цепью), «Lean Production» (Стройное производство), «E-Logistics» (Электронная логистика) и др.

Изучение опыта стран Западной Европы и США показало, что в развитии и формировании транспортно-логистических систем в этих странах определились следующие направления:

1) создание логистических центров при активном участии и всесторонней поддержке правительств соответствующих государств;

1) при выборе мест размещения логистических центров предпочтение отдаётся транспортным коридорам, крупным морским и воздушным портам, зонам активного экономического развития или свободным экономическим зонам;

2) важными факторами успешной реализации проектов создания логистических центров является их кадровое обеспечение и применение информационных технологий;

3) предпосылкой и составляющей формирования логистических центров является концепция развития контейнерных перевозок;

4) основными функциями многопрофильных транспортно-логистических центров являются:

- обеспечение координации и взаимодействия различных видов транспорта (автомобильного, железнодорожного, воздушного, морского, речного, трубопроводного);

- погрузочно-разгрузочные работы и перевалка грузов, их долгосрочное и краткосрочное хранение и переработка;

- выполнение необходимых таможенных процедур;

- экспедирование и переадресовка грузов;

- доставка грузов получателям по принципу «от двери до двери» и «точно в срок»;

- полный спектр сервисных и коммерческо-деловых услуг, включая производственно-техническое, банковское, информационное, консалтингово-аналитическое сопровождение.

5) наблюдается тенденция укрупнения логистических операторов и объединение логистических центров в союзы, включение их в глобальную логистическую сеть [2, с. 42].

В промышленно развитых странах с логистическими системами связано получение 20-30% валового национального продукта. Учитывая данное обстоятельство, а также состояние транспортной отрасли настоятельно необходимым является формирование транспортно-логистической системы с целью привлечения транзитных перевозок, развития транспортно-экспедиционных услуг. Анализ опыта зарубежных стран в развитии транспортной инфраструктуры показал, что реформирование транспортной отрасли построено в основном на уменьшении государственного финансирования и привлечения частного капитала для реализации инфраструктурных проектов. Наиболее эффективными для целей реформирования транспортной отрасли являются проекты государственно-частного партнерства, в реализации которых государство является гарантом. Кроме того, проекты государственно-частного партнерства все активнее привлекают к себе интерес со стороны инвесторов, поскольку степень риска данных проектов ниже по сравнению с проектами сугубо частного финансирования [3, с. 37].

Список литературы

1. Дзюба, И. С. Систематизация понятий при разработке технологических схем при доставке грузов/ И. С. Дзюба // Актуальные вопросы организации грузовой и коммер-

ческой работы, экономики и маркетинга на транспорте: сб. науч. тр.; Вып.3 / Под ред. И. А. Елового. Гомель: БелГУТ, 2004. – с.50-61.

2. Еловой И. А. Методика оценки эффективности функционирования конкурентоспособных транспортно-технологических систем и соответствующих им параметров. // Актуальные вопросы организации грузовой и коммерческой работы, экономики и маркетинга на транспорте: Сб.науч. тр.; Вып.3 / Под ред. И. А. Елового. Гомель: БелГУТ, 2004. – с.41-49.

3. Задорожная, А.С. Проблема финансирования проектов в транспортном секторе экономики России/А.С. Задорожная //Материалы Международной научной студенческой конференции «Научный потенциал студенчества – будущему России». Том II. Общественные науки. Ставрополь: СевКавГТУ, 2007. – 37 с.

4. Наливайко, Д. С. Основные проблемы транспортной логистики в России и за рубежом/ Д. С. Наливайко, С. С. Андриевских// Материалы XV Всероссийского форума молодых ученых с международным участием в рамках III Евразийского экономического форума молодежи «Диалог цивилизаций «ПУТЬ НАВСТРЕЧУ»: матер. форума – Ект., 2012. – С. 100.

5 . Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 493.

6. Управление потоками в логистических системах мировой экономики/ И. А. Еловой, В. И. Похабов, М. М. Колос; под науч. Ред. В. Ф. Медведева. – Минск: Право и экономика, 2006. – 266 с.

7. Отдел маркетинга ООО "ТИС-Лоджистик" по официальным данным российских и зарубежных СМИ. – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – http://www.tis-logistic.ru/news/rejting_krupneyshikh_portov_mira_po_itogam_2013_goda.html

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Новокишнова Е.Н.

ст. преподаватель кафедры Банковского дела
Сыктывкарского государственного университета,
Россия, г. Сыктывкар

В статье доказана необходимость перехода на инновационный путь развития, результатом которого должен стать рост производства инновационных товаров. Для осуществления инноваций необходимо развивать инвестиционную инфраструктуру, которая способствует осуществлению инвестиций, в том числе в инновации, и находит свое отражение в инвестиционной политике. Ускорение процесса осуществления инвестиций, а следовательно, и перехода на инновационный путь развития, происходит за счет применения кластерного подхода к формированию инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиционная инфраструктура, инвестиции, инвестиционная политика, инновации, инновационный путь развития региона, кластерный и отраслевой подходы к формированию инвестиционной политики региона, кластер.

Характерной чертой современного мирового хозяйственного развития является переход ведущих стран мира к построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний. Уникальные навыки и способности, умение адаптировать их к постоянно меняющимся условиям деятельности, высокая квалификация каждого

отдельного человека становятся ведущим производственным ресурсом, главным фактором материального достатка и общественного статуса не только личности, но и организации. Инвестиции в интеллектуальный (человеческий) капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов. Нематериальные активы занимают все большую долю в средствах фирм и корпораций. Интенсификация производства и использования новых научно-технических результатов предопределила резкое сокращение инновационного цикла, ускорение темпов обновления продукции и технологий. Место России в мировых инновационных процессах [8] пока не соответствует имеющемуся в стране интеллектуальному и образовательному потенциалу. Дальнейшее продолжение сложившейся ситуации грозит потерей перспектив роста национальной конкурентоспособности на мировых рынках, отставанием при переходе ведущих мировых держав на технологии постиндустриальных укладов. Устранение вышеизложенных проблем невозможно без создания развитой системы управления инновационными процессами в стране, основную роль в котором играет инвестиционная инфраструктура, охватывающая широкую сеть инвестиционно-финансовых институтов, строительных организаций, предприятий строительной индустрии, других организационно-производственных и функциональных структур, связанных взаимными интересами по выполнению определённых функций в инвестиционном процессе и объединённых в единую систему. Инвестиционная инфраструктура обеспечивает потоки инвестиций, выбор эффективных инвестиционных проектов, доходность и возвратность займов кредиторам, сохранение и приумножение финансовых ресурсов, придание им возможности использования в последующих инвестиционных циклах [4, с. 5]. Инвестиционная инфраструктура функционирует на основе инвестиционной политики.

В российской экономической литературе выделяются три подхода к определению дефиниции «инвестиционная политика». Согласно первому подходу, представителями которого являются С.В. Лапочкина и М.В. Чувашлова, инвестиционная политика выступает как составное звено экономической политики государства. Второго подхода придерживаются В.А. Литвиненко, А.П. Шихвердиев которые отождествляют инвестиционную политику, в узком определении, с мероприятиями по созданию условий для вложения инвестиций. В более широкой трактовке инвестиционная политика – это комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры капиталовложений в экономику страны и отдельные ее сферы и отрасли, повышению инвестиционной активности всех основных агентов воспроизводственной деятельности: населения, предпринимателей и государства. Проще говоря, инвестиционная политика – деятельность государства, направленная на изыскание источников инвестиций и установление рациональных областей их использования. Третьего подхода придерживаются Н.А. Водопьянова, Н.В. Игошин, которые понимают под инвестиционной политикой установление государством и организациями определенных объемов капитальных вложений, определение их структуры.

Регионы при формировании инвестиционной политики могут использовать два подхода: отраслевой и кластерный. По мнению М. Портера, суть политики будет кардинально различаться при кластерном и отраслевой подходах. В отраслевом подходе каждая отрасль имеет свои независимые стратегии, в то время как кластерный подход направлен на пакет инициатив, связывающих отрасли. Отсюда следствиями инвестиционной политики, сформированной на основе отраслевого подхода являются: лоббирование отдельных кампаний, концентрация выгод в одной из отраслей, с естественным ущербом для других, деформация конкуренции. Кластерная политика носит диаметрально противоположные эффекты: взаимовыгодные контакты между всеми заинтересованными организациями; высокая степень специализации; включение в активную конкурентную борьбу как среднего, так и малого бизнеса; высокая степень инновационности. Кластерный подход к формированию инвестиционной политики позволяет объединить ее с промышленной политикой региона, политикой поддержки малого бизнеса, политикой по привлечению инвестиций и с другими политиками. Кластерный подход к формированию инвестиционной политики является более новым и более эффективным инструментом повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики региона [2, с.140]. Особенностью кластерного подхода к формированию инвестиционной политики является наличие в нем элемента инновационности благодаря которому происходит активизация инновационных процессов в регионе за счет преимуществ в технологиях производства и управления, подготовке персонала, продвижении товаров. [2, с. 179]. Такой подход в условиях жесткой конкуренции концентрирует знания для создания современного производства и инновационной продукции. Кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых знаний и технологий, которая опирается на совместное проведение научных исследований. Кластеры важны для развития малого инновационного предпринимательства, что позволяет формировать инновационные точки роста экономики региона. Они обеспечивают дополнительные конкурентные преимущества входящим в кластер компаниям за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на ведение инноваций. На теоретическую взаимосвязь между кластерами и инновациями указывал и Г. Линдквист [1, р. 255]. Он утверждал, что кластеры оказывают положительное влияние на научно – исследовательскую работу государства и частного бизнеса, что приводит к росту инноваций, способствующих экономическому благополучию страны. Кроме того, развивать инновации возможно во всех отраслях экономики. Особую актуальность кластерный подход к формированию инвестиционной политики приобретает для регионов, расположенных на территориях, приравненных к районам крайнего Севера, которые обладают монопрофильной структурой экономики. Таким образом, в основе формирования инвестиционной политики на основе кластерного подхода лежит инновационный подход.

В 2006 г. были проведены исследования в европейских регионах, результатом которых явился вывод о том, что инновационная активность реги-

онов во многом определяется наличием на их территории мощных кластеров. В странах ОЭСР и Канаде кластеры стали базой развития северных провинций и территорий, основным инструментом стимулирования инновационной активности [2, с.180]. По статистическим данным регионов Российской Федерации также можно проследить прямую зависимость между инновациями и кластерами, а также инвестициями. В регионах, в которых сосредоточено большее количество кластеров, осуществляется больше инвестиций и уровень инновационности выше.

В Республике Коми инновации осуществляются по видам экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и «Связь». В регионе созданы два кластера – Лесной образовательный кластер и Инновационный территориальный кластер Республики Коми «Нефтегазовые технологии» с двумя сегментами газовой и нефтяной.

Таблица

Инновационная активность Республике Коми за 2010-2013 гг.

Показатели	Годы				
	2009	2010	2011	2012	2013
Объем отгруженных инновационных товаров, млн.руб.	1408,4	8830,3	28696,3	24165,9	22346,8
Инвестиции в инновации, млн.руб.	624	1127	15441	2908	1534,5
Инвестиции, всего млн.руб.	109500	112 313	202 526	232 222	162 559
Удельный вес инвестиций в инновации, %	1,0	1,0	8,0	2,0	1,0
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	0,6	3,3	17,1	7,2	6,3
Число кластеров, ед.	0	0	1	2	2
Составлено по: 3,5,6.					

По Республике Коми наблюдается значительный рост объема отгруженных инновационных товаров – в 15 раз с 2009 по 2013 гг. при одновременном росте инвестиций на 150%. Максимальный рост инноваций был зафиксирован по итогам 2011 г – 28696,3. Первый кластер был создан в 2011 г., второй в 2012 г. Удельный вес инвестиций в инновации занимают незначительный удельный вес – 1% по итогам 2013 г. Максимальный объем инвестиций в инновации в абсолютном и относительном выражении был зафиксирован в 2011 г. (15441 млн. руб. или 8%); минимальный – в 2009 г. (624 млн.руб.). При этом общий объем инвестиций имеет поступательный рост. Несмотря на положительную динамику объема инновационных товаров, работ, услуг, он занимает небольшой удельный вес (6,3% по итогам 2013 г.) в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг.

Достижение целевых ориентиров, предусмотренных инвестиционной политикой региона предполагает переход на инновационный тип его экономического развития, главную роль в котором играет формирование кластеров. Главным источником осуществления инноваций и перехода к инновационному типу развития экономики должны стать инвестиции, которые, на данный момент играют незначительную роль в обеспечении инновационного развития региона.

Список литературы

1. Lindqvist G. Disentangling Clusters: Agglomeration and Proximity Effects: dis. ... doctor of philosophy. – Stockholm School of Economics, 2009. – 314 p.
2. Использование кластерного подхода в модернизации экономического пространства Российской Федерации. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013. – 559 с.
3. Научная и инновационная деятельность в Республике Коми [Электронный ресурс]. URL:<http://www.innov.rkomi.ru/>. (дата обращения 20.02.2015).
4. Несмеянова Н.А. Инвестиции (продвинутый уровень): учебно-методическое пособие. Тольятти: Изд-во ПВГУС, 2013. – 48 с.
5. Основные показатели инновационной деятельности Республики Коми [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://komi.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/komi/ru/statistics/enterprises/science/
6. Паспорт Республики Коми. 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://www.komi-forum.ru/passport_komi.pdf (дата обращения 20.02.2015).
7. Портер М.Э. Конкуренция: Пер.с англ.- М.: Изд.дом «Вильямс», 2005 – 608 с.
8. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. Утверждена межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г.№1) [электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы КонсультантПлюс.

ОТКУДА БЕРУТСЯ ДЕНЬГИ – ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

Носкова П.А.

студентка 3 курса

Новгородского государственного университета имени Ярослава Мудрого,
Россия, г. Великий Новгород

В статье рассматриваются различные кредитные организации, имеющие право выдавать заемные средства населению. Приводится характеристика некоторых из них, позволяющая потребителю кредитных услуг оценить достоинства и недостатки участников кредитного рынка.

Ключевые слова: кредит, потребительский кредит, коммерческий банк, микрофинансовая организация, кредитный потребительский кооператив.

В жизни каждого человека наступают такие моменты, когда для удовлетворения определенных потребностей требуется крупная сумма денег. Будь то покупка квартиры или машины, желание провести отпуск на море или устроить запоминающуюся свадьбу, оплата обучения в университете или просто приобретение нового гаджета. Не всегда есть возможность расплатиться собственными деньгами, и тогда приходится искать различные источники заемных средств.

За последние несколько лет в России значительно увеличился спрос на кредиты, особенно быстро развивается рынок потребительского кредитования. Люди получают возможность осуществить свою заветную мечту, даже не имея на нее денег. Повсюду можно увидеть и услышать множество предложений по оформлению кредита. Помимо огромного выбора кредитных

продуктов, получить кредит становится все проще – можно, не выходя из дома, отправить электронную заявку на получение кредита. Согласно рекламным объявлениям деньги могут дать без залога и поручителей, только по одному паспорту.

Приняв решение об оформлении кредита, потребитель сталкивается с проблемой выбора кредитной организации. На сегодняшний день на рынке кредитования действуют как банковские учреждения, так и небанковские кредитные организации (НКО). Исследуя кредитный рынок, хотелось бы отдельно выделить из ряда небанковских структур микрофинансовые организации, кредитные потребительские кооперативы и ломбарды. Рассмотрим основные признаки, преимущества и недостатки каждого понятия.

Основным и явным отличием коммерческого банка от небанковской кредитной организации является его универсальность, т.е. возможность оказания всех видов финансовых услуг. В свою очередь каждая НКО специализируется на выполнении отдельных банковских операций. Однако НКО не имеет права привлекать денежные средства физических лиц во вклады, открывать текущие счета физических лиц и осуществлять переводы по банковским счетам физических лиц [1].

Микрофинансовая организация – это юридическое лицо, которое имеет право предоставлять микрозаймы на сумму, не превышающую 1 млн. руб., привлекать денежные средства в виде кредитов, добровольных (благотворительных) взносов и пожертвований, а также осуществлять наряду с микрофинансовой деятельностью иную деятельность с учетом ограничений, установленных законом [4].

Кредитный потребительский кооператив представляет собой объединение физических или юридических лиц, созданное с целью кредитования, в первую очередь, участников этого объединения. Члены кредитного кооператива сами вносят в него паи (взносы), а также привлекают вклады населения [2].

Ломбард – небанковская кредитная коммерческая организация, выдающая краткосрочные займы на любые цели под залог движимого имущества (от ювелирных изделий до шуб и бытовой техники), а также занимающаяся хранением вещей [3].

Выбирая кредитную организацию, нужно учитывать все специфические особенности каждой из них. Для большей наглядности описания кредитных продуктов различных кредитных организаций рассмотрим в виде таблицы.

На основе вышеприведенных данных можно говорить о том, что кредитный рынок наполнен как многочисленными кредитными организациями, так и разнообразными кредитными продуктами. К какому кредитору обращаться, зависит от суммы и срока кредита, срочности получения заемных средств, готовности платить больше (иногда в несколько раз) за доступность и простоту.

Таблица

Характеристика кредитных продуктов различных кредитных организаций [1, 2, 3, 4, 5]

Критерий	Банк	Микрофинансовая организация	Кредитный кооператив	Ломбард
Срок предоставления займа	От 1 мес. до 30 лет	Чаще всего до 1 года	До 5 лет	Не более года. Чаще всего до 30 дней
Полная стоимость* (в год)	В среднем по потребительским кредитам 27,81%	От 30,11% (от 2 до 6 мес. свыше 100 тыс. руб.) до 651,31% (до 1 мес. до 30 тыс. руб.)	От 27,16% (от 1 до 2 мес. свыше 30 тыс. руб.) до 212,95% (до 1 мес. до 30 тыс. руб.)	61,2% (под залог автотранспортного средства); 158,42% (под залог иного имущества)
Размер займа	От 10 тыс. руб. до 1,5 млн. руб.	До 1 млн. руб.	Не более 10 процентов общей суммы задолженности по выданным займам	50-90% рыночной стоимости залога
Обеспечение	Залог приобретаемого/имеющегося имущества, транспортного средства, поручитель	Без обеспечения	Может обеспечиваться поручительством, залогом	Залог движимого имущества
Пакет документов	Заявление-анкета, паспорт гражданина РФ, документ, подтверждающий доход. Могут потребовать копию трудовой книжки, загранпаспорт, свидетельство ИНН, военный билет, водительское удостоверение, свидетельство о браке и копия паспорта супруга/супруги	Вправе запрашивать документы и сведения, необходимые для решения вопроса о предоставлении микрозайма	При вступлении – паспорт или иной документ, удостоверяющий личность	Паспорт,кладываемое имущество
Срок рассмотрения заявки	До 3-х рабочих дней	От 10 мин	-	При обращении
Документальное оформление	Кредитный договор	Договор микрозайма	Договор займа	Договор займа – залоговый билет
Валюта ссуды	Доллары, евро, рубли	Рубли	Рубли	Рубли
Особые условия	-	-	Являться членом кооператива	По истечении срока невыкупленная вещь становится собственностью ломбарда

*Полная стоимость кредита включает ставку, страховку и иные платежи, влияющие на стоимость кредита для заемщика

Каждый участник рынка кредитования, предлагающий свои услуги, имеет как достоинства, так и недостатки. Окончательный выбор каждый клиент должен делать самостоятельно, согласно своим запросам.

Список литературы

1. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 29.12.2014) // СПС «Консультант Плюс»
2. Федеральный закон "О кредитной кооперации" от 18.07.2009 N 190-ФЗ (ред. от 21.12.2013) // СПС «Консультант Плюс»
3. Федеральный закон "О ломбардах" от 19.07.2007 N 196-ФЗ (ред. от 21.12.2013) // СПС «Консультант Плюс»
4. Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях" от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 21.12.2013) // СПС «Консультант Плюс»
5. Официальный сайт ЦБ РФ – режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 23.02.2015)

НОРМАТИВНЫЙ МЕТОД ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Пирогова О.А.

аспирант 4 курса кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
Федерального государственного образовательного бюджетного учреждения
высшего профессионального образования «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет),
Россия, г. Москва

В статье рассматривается вопрос внедрения нормативного метода финансового обеспечения в сфере высшего профессионального образования, рассматривается подход к оценке эффективности нормативного метода финансового обеспечения государственных услуг в сфере высшего профессионального образования, предлагаются критерии оценки эффективности в увязке с целями государственной политики.

Ключевые слова: финансовое обеспечение государственных услуг, нормативный метод финансового обеспечения государственных услуг, модель нормативного подушевого финансирования, единица нормирования, показатели эффективности финансового обеспечения государственных услуг.

Во всех экономических развитых странах образование рассматривается в качестве основного фактора социально-экономического развития. При этом основным источником финансирования высшего образования почти во всех европейских странах являются бюджетные средства – средства государственного бюджета (в странах с унитарным устройством) либо средства федерального и региональных бюджетов (в странах с федеративным устройством). Применение эконометрических методов в исследованиях западных экономистов позволило прийти к выводу, что периоды значительного экономического роста наблюдались в тех государствах, где осуществлялись серье-

езные бюджетные вложения в образовательную систему в период, предшествующий экономическому росту. Таким образом, была доказана прямая зависимость устойчивого экономического роста и конкурентоспособности экономики от роста расходов на образование и науку.

Идея нормативного финансирования, конкретно финансирования образовательных учреждений (ОУ), в России была выдвинута М. Фридманом в середине 50-х годов 20 столетия [1]. Сущность идеи состояла в том, чтобы в государственную систему образования, ввести некоторые элементы рыночного инструмента, которые позволили бы сочетать преимущества рыночного механизма предоставления образовательных услуг с государственными гарантиями финансирования ОУ. При этом имелось ввиду создание механизма свободной конкуренции ОУ за обучающихся, рост их направленности на индивидуальные потребности образовательных услуг, повышение возможностей выбора в образовательной сфере, а также рост эффективности бюджетных расходов. Предполагалось, что ОУ получают большую, чем ранее, возможность в расходовании поступающих бюджетных средств, естественно, в первую очередь на оплату труда наиболее эффективно работающих преподавателей. Исходя из этого, выделялись следующие основные цели нормативного финансирования ОУ: (1) создание конкурентной ситуации в образовательной системе; (2) стимулирование процессов развития и инноваций в ОУ; (3) рост автономии ОУ; (4) повышение эффективности бюджетных расходов [1]. То есть необходимость развития нормативного метода финансового обеспечения услуг в сфере образования исторически назрела. В этой связи актуальным вопросом становится выбор метода и модели финансового обеспечения государственных услуг в образовании.

В последнее время широкое распространение получили математические модели, описывающие поведение учреждений высшего профессионального образования, переведенных на нормативное финансирование.

Нормативное подушевое финансирование подразумевает определение объема бюджетных средств, предоставляемых вузам, путем умножения установленной нормативной стоимости единицы образовательных услуг на количество предоставленных услуг.

Чаще всего в качестве норматива бюджетного финансирования выбирается сумма затрат на обучение одного студента. Объем предоставленных образовательных услуг вузов характеризуется численностью студентов.

Также, единицей нормирования бюджетных расходов, используемой при нормативном финансировании, может быть:

- учреждение высшего профессионального образования;
- образовательная программа, по которой проводится подготовка студентов той или иной специальности;
- виды и статьи расходов образовательного учреждения.

Рассмотрим модель нормативного подушевого финансирования с учетом приема платных студентов.

Данная модель характеризует деятельность вузов на рынке образовательных услуг региона и включенных в систему нормативного финансирования.

Нормативом бюджетного финансирования будет являться отношение объема бюджета высшего образования к численности бюджетных студентов.

Модель поведения i -го вуза выглядит следующим образом:

$$n * x_i + p_i * y_i - z_i * (x_i + y_i) \rightarrow \max ; i = \overline{1, N},$$

$$x_i + y_i \in R_i,$$

$$0 < x_i < X,$$

$$0 < y_i < Y,$$

где:

n – норматив бюджетного финансирования (предполагается, что он устанавливается в административном порядке и одинаков для всех вузов, включенных в систему нормативного финансирования);

x_i – число бюджетных студентов, обучающихся в i -том вузе;

y_i – число платных студентов, обучающихся в i -том вузе;

p_i – цена обучения платных студентов i -го вуза;

z_i – расходы на обучение одного студента в i -том вузе;

R_i – ресурсное обеспечение i -го вуза, ограничивающее количество студентов, обучающихся в конкретном вузе.

X – общее число бюджетных студентов вузов, включенных в систему нормативного финансирования;

Y – общее число платных студентов вузов, включенных в систему нормативного финансирования;

N – число вузов, включенных в систему нормативного финансирования.

Величина n определяется из соотношения: $\frac{V}{X}$, где V – объем бюджета высшего образования.

Приведенная выше модель описывает условие максимизации прибыли, получаемой каждым высшим учебным заведением от оказания образовательных услуг.

В условиях нормативного финансирования объем полученных денежных средств зависит от количества бюджетных и платных студентов, обучающихся в конкретном вузе. Общее количество студентов каждого вуза ограничено определенным ресурсным обеспечением: наличием учебных площадей, численностью профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного персонала, материально-техническим обеспечением, оборудованием и т.п.

На величину получаемой прибыли оказывают влияние также следующие факторы:

- цена обучения платных студентов, формирующаяся под влиянием рыночных факторов;
- количество платных студентов;
- расходы на обучение одного студента.

При этом величина z_i не может быть ниже определенного уровня z_{min} ,

на котором можно обеспечить предоставление образовательных услуг в соответствии с государственными стандартами.

Представленная модель нормативного подушевого финансирования имеет ряд недостатков.

При определении численности бюджетных и платных студентов не учитывается влияние двух важных факторов: спроса на образовательные услуги вузов со стороны населения региона и спроса на выпускников вузов со стороны предприятий и организаций, расположенных в данном регионе.

Если не учитывать данные факторы, то, в рамках рассматриваемой модели нормативного финансирования, невозможно добиться оптимального распределения численности студентов по вузам данного региона.

В приведенную выше модель нормативного подушевого финансирования необходимо ввести дополнительный параметр: $S_i = \sum_{j=1}^n S_j$ – суммарная пропускная способность i -того образовательного учреждения по всем специальностям.

Суммарная пропускная способность по j -ой специальности определяется по формуле: $S_j = \sum_{k=1}^m s_{kj}$, где:

s_{kj} - пропускная способность k -го элемента образовательного учреждения по j -ой образовательной программе (специальности).

Численность бюджетных и платных студентов, обучающихся в i -том вузе, не должна превышать суммарную пропускную способность образовательного учреждения:

$$x_i + y_i \leq S_i,$$

Пропускные способности вузов должны соответствовать следующим критериям эффективности:

1. Суммарная пропускная способность образовательного учреждения должна быть не меньше спроса на образовательные услуги: $S_i \geq D_E$.

2. Спрос на выпускников образовательного учреждения со стороны предприятий и организаций по каждой образовательной программе (специальности) должен быть удовлетворен максимально полно.

Разность между пропускной способностью образовательного учреждения по j -ой специальности и спросом на выпускников по j -ой специальности должна быть минимальна: $\Delta_j = |S_j - D_{Lj}| \rightarrow \min, j = \overline{1, n}$.

Таким образом, модель нормативного подушевого финансирования будет иметь вид:

$$n * x_i + p_i * y_i - z_i * (x_i + y_i) \rightarrow \max : i = \overline{1, N},$$

$$x_i + y_i \in R_i,$$

$$x_i + y_i \leq S_i,$$

$$0 < x_i < X,$$

$$0 < y_i < Y,$$

$$S_i \geq D_E.$$

$$|S_j - D_{Lj}| \leq \delta = \overline{1, n} \text{ где:}$$

D_E – суммарный спрос на образовательные услуги со стороны населения;
 D_{Lj} – спрос на выпускников по j -ой специальности со стороны предприятий и организаций;

δ – экспертно заданная константа удовлетворения спроса на выпускников.

Введение дополнительного параметра в рассматриваемую модель позволяет учитывать при формировании системы нормативного финансирования такие факторы, как: образовательная открытость региона и согласование спроса на образовательные услуги вузов со стороны населения и спроса на выпускников вузов со стороны организаций. Данный вопрос требует серьезной научной доработки. Выбор модели нормативного финансирования зависит от цели государственной политики в области образования.

В этой связи актуальным становится вопрос установления показателей эффективности финансового обеспечения услуг в сфере высшего профессионального образования. Автором предлагается следующая система показателей:

1. Показатели затрат (ресурсов) по критериям качества, доступности и эффективности:

Кадровые ресурсы

Качество кадровых ресурсов: (1) доля педагогов с высшим образованием, (2) доля по категориям, (3) доля с высшей категорией в общем числе педагогического состава, (4) доля преподавателей до 5 лет стажа, 15, 25 и выше лет (показатель возобновления ресурсов) и другие.

Доступность кадровых ресурсов: (1) среднее время заполнения вакансий, (2) Доля вакансий от общего количества ставок (за анализируемый период), (3) отношение средней заработной платы в образовании к средней заработной плате в регионе [2, с. 61]

Эффективность кадровых ресурсов: (1) количество студентов на одного преподавателя, (2) доля фонда оплаты труда педагогов в общем ФОТ учреждения и другие.

Финансовые ресурсы

Качество финансовых ресурсов: (1) доля внебюджетных средств в величине бюджетных поступлений вуза, (2) дифференциация стоимости специальных образовательных услуг (удельных расходов), (3) стоимость содержания единицы площади зданий, (4) структура подушевых и другие.

Доступность финансовых ресурсов: (1) формы бухгалтерского обслуживания, (2) процент исполнения бюджета по кварталам и другие.

Эффективность финансовых ресурсов: (1) удельные расходы на студента, на единицу площади, (2) коэффициенты стоимости специальных (например, программы на английском языке) образовательных услуг (удельных расходов) и другие.

Материальные и информационные ресурсы

Качество материальных и информационных ресурсов: (1) процент студентов, пользующихся Интернет-библиотекой.

Доступность материальных и информационных ресурсов: (1) доля преподавателей, имеющих электронные информационные порталы по предмету, (2) место доступа к компьютерным ресурсам.

Эффективность материальных и информационных ресурсов: (1) Кв. метры спортивных залов на одного учащегося (например, ан спорт. факультете), (2) среднее время, которое может быть затрачено на использование оборудованных спортивных ресурсов.

2. Показатели качества обучения (результата)

Возможные показатели: (1) средний балл ЕГЭ при поступлении.

Таким образом, нормативное финансирование должно стать инструментом управления процессом оптимизации сети образовательных учреждений. При этом следует особо подчеркнуть важность выбора правильной модели нормирования и необходимость введения показателей эффективности нормативного финансирования.

Список литературы

1. <http://www.ruspred.ru/arh/04/13rr.html>.
2. Васильев Ю.С., Глухов В.В, Федоров М.П. Экономика и организация управления вузом. – СПб.: Лань, 2001.

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК МЕТОД НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Погорелова Т.Г.

преподаватель, ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»,
Россия, г. Ростов-на-Дону

Приказчикова Н.К.

студентка ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»,
Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассмотрены элементы Упрощенной Системы Налогообложения и основные аспекты уменьшения налогового платежа субъектами малого бизнеса легальными методами. Раскрывается необходимость регулярного проведения налогового прогнозирования для результативного использования собственных ресурсов.

Ключевые слова: УСН, доходы, расходы, декларация, налоговое планирование.

В связи с продолжительной финансовой нестабильностью Россия выбрала курс на всевозможную поддержку субъектов малого бизнеса. В основном, данный курс нашел свое воплощение в создании благоприятных налоговых условий, в том числе для развития индивидуального предпринимательства. Одним из результативных методов поддержки стало появление в Нало-

говом Кодексе (НК) главы 26.2 Упрощенная Система Налогообложения (УСН) [1].

Применяя УСН, индивидуальный предприниматель при отсутствии дополнительных налоговых баз (транспортных средств, земельных участков, недвижимости, отраженной в кадастровом учете, используемых в предпринимательской деятельности) обязан уплачивать следующие платежи в бюджет и внебюджетные фонды:

- Единый налог, который необходимо оплачивать ежеквартально авансовыми платежами за отчетные периоды, в сроки не позднее 25-го числа следующего месяца и по итогам налогового периода не позднее 30 апреля следующего года;

- Фиксированные платежи, перечисляемые единовременно или по частям до 31 декабря текущего года, на 2015 г. при доходе 300 тыс. руб. и менее составят в Пенсионный Фонд (ПФ) – 18610,80 руб. (5965 руб. × 26% × 12 мес.); в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) – 3650,58 рубля (5965 руб. × 5.1% × 12 мес.). В случае если доход предпринимателя превышает 300 000 рублей, величина фиксированных платежей увеличивается на 1% от суммы превышения, но не может быть более восьмикратного минимального размера оплаты труда (МРОТ) [3].

Законодательство по УСН перед предпринимателем изначально ставит выбор объекта налогообложения. Существует два варианта:

1. Доходы, ставка налога при этом равна 6%. Кроме того если предприниматель не имеет наемных работников, он вправе уменьшить сумму единого налога УСН на сумму уплаченных за себя страховых взносов без ограничения.

2. Доходы, уменьшенные на величину расходов. В этом случае ставка больше – 15%. При этом НК предусматривается дифференцирование налоговой ставки субъектами РФ в рамках от 5 до 15% [1, п.2, ст.346.20]. Так, например, в Ростовской области для ИП, являющихся субъектами малого предпринимательства, число работников у которых не превышает 100 человек, установлена льготная налоговая ставка 10% [2, ст.11].

Предприниматели при исчислении единого налога УСН, учитывают доходы аналогично определению налога на прибыль:

- от реализации (выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав);

- внереализационные доходы (от долевого участия в других организациях, кроме тех доходов, которые направлены на оплату дополнительных долей; в виде курсовой разницы; от сдачи имущества в аренду и другие доходы, предусмотренные статьей 250 НК РФ) [1, ст.346.15].

Расходы, уменьшающие величину дохода, отражены в статье 346.16 НК РФ и в частности включают в себя: расходы, которые связаны с производством, хранением и доставкой товаров, или реализацией товаров; расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном со-

стоянии; расходы на страхование: обязательное и добровольное; материальные расходы; расходы, связанные с оплатой труда; начисленная амортизация и другие.

Выбирая объектом налогообложения доходы, предприниматель по окончании каждого отчетного периода определит сумму авансового платежа по налогу, как произведение ставки налога и фактически полученных доходов, с учетом ранее исчисленных сумм авансовых платежей по налогу. НК предусматривает в этом случае уменьшение суммы налога не более чем на 50% на начисленные и уплаченные за отчетный или налоговый период обязательные страховые взносы, исчисленные в пользу наемных работников предпринимателя.

Во втором случае, ИП произведет вычет произведенных расходов из фактических полученных доходов, умножив на соответствующую налоговую ставку, определит величину налога.

В отличие от традиционной системы налогообложения, предприниматели, применяющие УСН, в состав своей отчетности включают следующие документы:

- Декларация по УСН. Предоставляется в налоговый орган один раз в год, следующий за истекшим налоговым периодом для ИП – не позднее 30 апреля, а для организаций – 31 марта;

- Книга учета доходов и расходов. Открывают новую Книгу на каждый налоговый период, можно вести в электронном виде с обязательной распечаткой поквартально или бумажном.

Дополнительно для организаций составляется финансовая отчетность: бухгалтерский баланс, а также отчет о финансовых результатах. Предоставляется в органы статистики и налоговую инспекцию не позднее 30 марта года, следующего за отчетным.

В заключение необходимо отметить важность налогового планирования и в том числе прогнозирования, как на этапе зарождения предпринимательской деятельности, так и непрерывно в процессе ее осуществления. НК предусматривает переход на УСН организаций и ИП не позднее 31 декабря года, предшествующего году перехода. Для вновь созданных экономических субъектов предусмотрен период подачи заявления о переходе на УСН не более тридцати календарных дней с момента постановки на учет в налоговом органе [1, п.2, ст.346.13]. Рассматривая возможные льготные условия применения УСН, не стоит забывать о других специальных налоговых режимах. Для предпринимателей, возможно, для минимизации налоговой нагрузки наиболее оптимально будет использование единого налога на вмененный доход (ЕНВД) или в зависимости от вида осуществляемой деятельности, совмещение налоговых режимов УСН и ЕНВД. Кроме того, необходимо рассмотреть патентную систему налогообложения (ПСН) законодательно доступную в настоящее время только для ИП. Налоговое планирование является неперенным и непосредственным элементом деятельности субъекта экономики и должно осуществляться на всех ее уровнях и этапах. Важное место занимает налоговое планирование, при котором налогоплательщик постоян-

но оценивает налоговые последствия осуществляемой им деятельности. Налоговое планирование позволяет прогнозировать налоговые отчисления в краткосрочном или долгосрочном периодах, оперативно и эффективно управлять имеющимися ресурсами. Потребность в налоговом планировании основана на двух основных факторах: тяжестью налоговой нагрузки и сложностью и изменчивостью налогового законодательства. Целью налогового планирования на практике, является задействование всех возможных резервов для оптимизации налогообложения, с тенденцией увеличения эффективности финансово-хозяйственной деятельности субъекта предпринимательства.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изменениями на 29 января 2015 года).
2. О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области: ЗАКОН РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ от 10.05.2012 № 843-ЗС (с изменениями на 21 ноября 2014 года).
3. О страховых взносах в ПФ РФ, Фонд социального страхования РФ, ФФОМС: Федеральный закон 24.07.2009 № 212-ФЗ (с изм. на 29.12. 2014 года).

РАЗРАБОТКА ПЛАНА ОБЕСПЕЧЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ПРОЕКТНЫХ УСЛУГ

Пономаренко К.В.

студент гр. ЗИБИБу-11 ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный
технический университет им. Г.И. Носова»,
Россия, г. Магнитогорск

Чернова Е.В.

доцент кафедры бизнес-информатики и информационных технологий
ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова», канд. пед. наук, доцент,
Россия, г. Магнитогорск

В статье описывается разработка плана обеспечения непрерывной деятельности компании в случае нештатной ситуации. Этот план документируется и регулярно испытывается для того, чтобы убедиться, что в случае нештатной ситуации он обеспечит продолжение деятельности компании и наличие резерва критически важных ресурсов и обученного персонала

Ключевые слова: план обеспечения непрерывности бизнеса, услуги.

В настоящее время обеспечение непрерывности бизнеса является одним из важнейших направлений стратегического и оперативного менеджмента. Актуальность обеспечения непрерывности бизнеса обусловлена возможностью сохранения и даже повышения устойчивости и стабильности функ-

ционирования корпоративной информационной системы и компании в целом в условиях неблагоприятного воздействия внешних и внутренних факторов.

План обеспечения непрерывности деятельности – внутренний документ, определяющий цели, задачи, порядок, способы и сроки осуществления комплекса мероприятий по предотвращению или своевременной ликвидации последствий возможного нарушения режима повседневного функционирования, вызванного нестандартными и чрезвычайными ситуациями (возникновением чрезвычайной ситуации или иным событием, наступление которого возможно, но трудно предсказуемо и связано с угрозой существенных материальных потерь или иных последствий, препятствующих выполнению компанией принятых на себя обязательств [1].

План обеспечения непрерывной деятельности компании в случае аварий является не только техническим планом, но еще и предусматривает проведение кардинальных мероприятий. Таким образом, в план должны входить: информация об организационной структуре компании, его функциях, средствах, которые необходимы для поддержания его деятельности, размере ущерба от невозможности нормального функционирования, физических и юридических лицах, которые возьмут на себя управление в чрезвычайной ситуации, и действиях, которые они будут использовать. Для структуризации процесса разработки плана необходимо использовать соответствующую методологию, что обеспечит учет всех факторов непрерывности [2].

Анализируемое нами предприятие, предоставляет следующие услуги: социальное страхование; технические испытания, исследования и сертификация; деятельность в области архитектуры; инженерно-техническое проектирование; геолого-разведочные и геофизические работы; геодезическая и картографическая деятельность; деятельность в области стандартизации и метрологии; деятельность в области гидрометеорологии и смежных с ней областях, мониторинга состояния окружающей среды, ее загрязнения; и др.

Для формирования плана управления непрерывностью деятельности, необходимо рассмотреть все бизнес-процессы компании и выявить критичные для ее деятельности. Каждый критичный бизнес-процесс замедляет, либо совсем прекращает деятельность компании, что негативно отражается на репутации компании, и в дальнейшем может привести к потере клиентов, а как следствие, снижению прибыли и возможному банкротству компании.

Рассмотрим критичный бизнес-процесс на одном из этапов работы компании: Закупка материалов и комплектующих для работы.

На данном этапе, в случае если вовремя не будут закуплены материалы для работы, то существует риск не уложиться в сроки по договору с клиентом и что приведет, к срыву заказа либо потери части прибыли от выполняемого заказа. За закупку отвечает начальник отделов и бухгалтерия, которая непосредственно выделяет деньги на закупку материалов и комплектующих. В случае заболевания или отсутствия, по какой-либо причине начальника отделов его заменяет ведущий специалист по работе с клиентами либо в случае серьезных вопросов и споров с клиентами подключается заместитель генерального директора либо сам генеральный директор компании. Выявив

данные «узкие места» в организации процесса работы компании, мы можем разработать четкие правила поведения руководства и сотрудников. Для того, чтобы минимизировать время простоя и максимально эффективно продолжить работу отдела.

Для разработки плана непрерывности деятельности компании по предоставлению услуг, мы рассмотрели ведущие стандарты, описывающие самые лучшие практики восстановления инфраструктуры компании в кризисных ситуациях, а затем выбрали один, и, опираясь на него, будем разрабатывать план управления непрерывностью деятельности компании по предоставлению услуг.

Можно сделать вывод о том, что готовность компании к возможному варианту развития событий, пусть даже маловероятному, свидетельствует о том, насколько ее руководство заботится о безопасности бизнеса, интересах заинтересованных сторон компании, корпоративной социальной ответственности.

Список литературы

1. План ОНиВД. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.banki.ru/wikibank/plan_onivd/
2. Петренко С.А. Стандарты управления непрерывностью бизнеса. [Электронный ресурс] / С.А. Петренко. – Режим доступа: <http://www.osp.ru/os/2012/01/13012922/>

ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА БАЗЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рамзаева Е.П.

соискатель кафедры менеджмента
Самарского государственного экономического университета,
Россия, г. Самара

В статье сделана попытка раскрыть сложившуюся на сегодняшний день ситуацию в экономике страны в связи с ее переходом на инновационный путь развития, отразить роль государства и предприятий всех форм организационной структуры в активизации инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, регулирование, инновационная стратегия.

Многие исследователи конкурентоспособности национальной экономики считают, что альтернативы инновационной экономике нет.

Переход к выпуску наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью, базирующейся на существующих отраслях экономики должны стать основными ориентирами. Это позволит обеспечить повышение глобальной конкурентоспособности экономики при одновременном повышении экономического и социального благополучия населения.

В данном случае, на наш взгляд, следует подчеркнуть, что воздействие инноваций абсолютно на все стороны обеспечения жизнедеятельности субъ-

екта и общества, в процессе проникновения и внедрения, когда сам применяемый подход получает определенно новые параметры, как в количественном, так и в качественном аспекте, инновация, по нашему мнению, должна рассматриваться как процесс.

При этом инновация имеет специфическую особенность, раскрывающуюся в самостоятельно создаваемых, контролируемых и определяемых при анализе новоизменений, наблюдаемых в происходящих бизнес-процессах.

Если систематизировать все аспекты взаимного влияния основных понятий, то преимущественное предпочтение следует отдать такому представлению инновации, при котором ее содержание раскрывается как целеполагающее изменение, направленное на корректировку объекта внедрения с включением в него новых элементов (новшеств), способствующих стабильному преобразованию определенной совокупности из определенного сущностного положения в другое.

В данном случае новшество следует рассматривать как способность качественного и количественного развития, а нововведение – следует понимать как технологию внедрения или разработки сущности новшества в непосредственной количественно-качественной трансформации, которой и определяется сущность инновации.

Поэтому данные критериальные характеристики, учитывая друг друга, влияют и определяют содержание, как инноваций, так и их самих. Это позволяет в свою очередь определять основные элементы и критерии инновационного процесса.

В этой связи необходима научно-инновационная система, позволяющую объединить через разветвленную систему горизонтальных связей всех участников данного процесса: научный потенциал университетов и исследовательских институтов, инновационное предпринимательство на предприятиях и в организациях, инновационную и финансовую инфраструктуру.

К сожалению, у нас в стране этап формирования инновационного предложения практически не финансируется. Цепочка между фундаментальными и прикладными исследованиями часто разорвана.

В мировой практике такие работы обычно поддерживаются грантовым стартовым финансированием, что обеспечивает успех в коммерциализации результатов научных исследований. В современном обществе участие университетов и научно-исследовательских организаций в генерации знаний и их конверсии в инновационные продукты, и процессы, востребованные рынком, содействуют повышению их конкурентоспособности на глобальном научно-образовательном пространстве.

Поэтому опытно-конструкторские работы, затраты на которые на порядки выше предыдущих стадий, должны финансироваться частным бизнесом. И здесь необходимо использовать механизмы льготного кредитования и налогообложения.

Первым шагом на этом пути должно стать создание эффективной законодательной базы, регламентирующей все взаимоотношения между субъектами образовательной и научно-инновационной деятельности.

Предлагаемые формы финансирования науки (базовое, грантовое и программно-целевое) без использования косвенных механизмов не смогут заинтересовать бизнес вкладывать средства в научно-инновационную сферу.

В таких условиях в дальнейшем будет только усиливаться разрыв между наукой и производством, а вопрос востребованности научных разработок останется по-прежнему открытым.

Необходимо, чтобы результаты фундаментальных и начальных этапов прикладных исследований подхватывались нашим и международным бизнесом и далее развивались на конкретных предприятиях.

К сожалению, в последнее время налоговые преференции представляются только в сырьевом секторе. Сфера науки и инноваций по-прежнему платит налоги в полной мере. В результате опытно-конструкторские работы по созданию инновационной продукции не получают необходимой финансовой поддержки, а следовательно отсутствуют и условия для ее создания.

К созданию опытных образцов новой продукции должен также подключаться частный бизнес.

Работая в тесном тандеме с институтами развития, они должны создавать наукоемкие производства, внедрять новые индустриальные звенья более высоких пределов, продвигать инновационную продукцию на рынок. Но, к сожалению, в нашем законодательстве нет механизмов для развития данного процесса.

Важным инструментом для успешного функционирования всех стадий создания инновационного продукта являются специализированные зоны высоких технологий, в пределах которых используются специальные лизинговые инструменты, действует льготная аренда или специальный налоговый и таможенный режим.

Базисным фактором должен стать приток инновационных идей и высококвалифицированных специалистов.

Актуальным для России становится создание зон высоких технологий, как в США, Японии, Китае и в других странах.

Такие зоны позволяют сформировать среду, благоприятную для развития науки, инновационного предпринимательства, создания новых технологий и продуктов, трансферта технологий, что обеспечит сбалансированное экономическое развитие региона, благоприятное привлечение инвестиций, создание предприятий с современными технологиями, увеличение экспорта, производство высококачественных товаров, создание новых рабочих мест.

В перспективе эти зоны должны стать основой региональной инновационной системы и локомотивом экономической модернизации, как в регионах, так и в стране в целом.

Актуальным также является вопрос по созданию условий для научно-инновационной деятельности, которая должна быть привлекательной для ее субъектов.

Сегодня можно приобрести высокопроизводительную наукоемкую исследовательскую технику, но нужны специалисты, которые могли бы ее об-

служивать, осваивая соответствующие методологические приемы и выпуская инновационную наукоемкую продукцию.

Сейчас остро стоит вопрос как удержания имеющихся высококвалифицированных, так и привлечения молодых кадров в науку и инновации.

В настоящее время назрела необходимость в решении этих проблем посредством разработки и внедрения принципиально новых методов привлечения талантливых специалистов к научным исследованиям.

И здесь положительным может оказаться опыт многих зарубежных стран академической мобильности, где используются различные национальные схемы для упрощения создания единого рынка труда научных работников.

Так, в Европе с 2004 года существует так называемая европейская виза для исследователей, которая облегчает въезд ученых из третьих стран на территорию ЕС.

Тем не менее, одни лишь ученые не смогут решить все существующие сегодня проблемы академической мобильности. Необходимо осуществление скоординированных действий в этом направлении различных министерств и ведомств на национальном уровне по созданию привлекательных условий для научного творчества в нашей стране.

Важным аспектом развития научно-инновационной деятельности является ее мониторинг. К примеру, в Европе в рамках Лиссабонской стратегии функционирует Европейское табло инноваций (European Innovation Score board), в рамках которого разработаны и систематизированы 20 индикаторов, характеризующих инновационные процессы в государствах Евросоюза.

Это наиболее полная на сегодняшний день база данных о тенденциях инновационной политики в ЕС, которая позволяет политическим деятелям стран Евросоюза выявить как сильные, так и слабые стороны их политики.

России необходимо осуществлять мониторинг своей научно-инновационной деятельности в соответствии с критериями, выработанными для Европейского табло инноваций. Это позволит оценить уровень инновационного развития страны и выработать действенные механизмы стратегического планирования научно-инновационных процессов

Россией выбран безальтернативный курс на диверсификацию экономики и уход от сырьевой зависимости.

С тех пор были созданы базовые институциональные основы индустриализации:

- институты развития, сопровождающие процесс диверсификации;
- диалоговые площадки для взаимодействия и улучшать конкурентоспособность товаров.

В рамках инвестиционной политики совершенствовалась и законодательная база, определяющая правовые и экономические основы стимулирования инвестиций. Эти меры позволили в период активного роста экономики, связанного с развитием добывающего сектора, обеспечить адекватное увеличение и других секторов, обеспечить условия для дальнейшего становления малого и среднего бизнеса.

Таким образом, уточнение сущностного понимания инноваций и инновационного процесса, становятся одними из важнейших предпосылок связанных с ними исследований направленных на выявление критериев конкурентоспособности национальных компаний.

Список литературы

1. Валентей С.Д. Роль субъектов Федерации и формировании инновационной модели развития экономики России / ред.: Е. М. Бухвальд, А. В. Виленский. – М.: Либроком; Российск. Акад. наук, 2009. – 232 с.
2. Глазьев С.Ю. Харитонов В.В. (ред.) Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике. – М.: Тривант, 2009. – 304 с.
3. Зинов В.Г. Инновационное развитие компании: управление интеллектуальными ресурсами. – М.: Дело, 2008. – 248 с.
4. Карпова Ю.А. Инновации, интеллект, образование. – М.: Изд-во МГУА, 2009. – 315 с.

ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Сидорова Д.В.

ст. преподаватель кафедры предпринимательства и мировой экономики
Ставропольского государственного аграрного университета,
канд. экон. наук,
Россия, г. Ставрополь

Еременко Н.В.

ст. преподаватель кафедры предпринимательства и мировой экономики
Ставропольского государственного аграрного университета,
канд. экон. наук,
Россия, г. Ставрополь

Орел Ю.В.

доцент кафедры предпринимательства и мировой экономики
Ставропольского государственного аграрного университета,
канд. экон. наук,
Россия, г. Ставрополь

В статье рассматривается необходимость подготовки профессиональных кадров непосредственно на предприятиях в современных условиях функционирования экономики. А также раскрываются основные принципы, формы и виды обучения работников.

Ключевые слова: профессиональные кадры, профессиональная подготовка работников, переподготовка работников, повышение квалификации.

Подготовка профессиональных кадров, является одной из важнейших задач профессионального образования. Процесс подготовки работников непосредственно на предприятиях всегда являлся одним из основных этапов

обучения, подготовки и переподготовки кадров, однако в последнее время его значение и роль изменились.

Главной особенностью современного производства является постоянное изменение его технологической базы и передача контрольных и управляющих функций техническим средствам. Данный процесс приводит к непрерывной модификации используемого оборудования, частой смене используемых механизмов, а, следовательно, к необходимости постоянного повышения квалификации и переобучению работников [2].

Целью подготовки профессиональных кадров является обеспечение предприятий квалифицированными работниками с учетом происходящих в обществе научно-технических и социально-экономических изменений.

Основными принципами подготовки профессиональных кадров являются:

- единство системы профессионального образования и преемственность различных его видов и форм;
- опережающий характер обучения на основе прогноза научно-технического развития и условий развития конкретного предприятия;
- гибкость различных форм профессионального образования, возможность их использования на отдельных этапах образования;
- профессиональное и социальное стимулирование обучения работников;
- построение системы профессионального образования с учетом возможностей предприятия.

Нормативным документом организации подготовки профессиональных кадров служит Типовое положение о непрерывном профессиональном и экономическом обучении.

Подготовка профессиональных кадров включает в себя следующие виды и формы обучения:

- подготовка новых рабочих из числа не имеющих профессий;
- переподготовка с целью освоения новых профессий в результате внедрения новой техники и для желающих сменить профессию;
- обучение работников вторым профессиям с целью расширения профессионального профиля и эффективной работы;
- повышение квалификации работников с целью углубления профессиональных знаний, умений и навыков;
- повышение квалификации работников с целью изучения новой техники, оборудования, материалов, технологических процессов, новых методов управления [1].

В России на производстве применяется три основных вида профессионального обучения:

1. Подготовка новых работников на предприятии – это форма профессионального обучения лиц, ранее не имевших профессии. Такое обучение проводится по профессиям, перечень которых утверждает Министерство образования и науки РФ. Подготовка работников осуществляется по курсовой

(от 10 до 30 человек), групповой (обучение осуществляет инструктор, не освобожденный от своих прямых обязанностей) и индивидуальной формам обучения. Выделяют следующие ступени профессионального обучения:

1) работники овладевают производственными навыками, необходимыми для выполнения работы в требуемом темпе, с соблюдением технологических требования и установленной технологии, выполнять нормативы объема работ, применять рациональные приемы труда и организации рабочего места;

2) работники овладевают знаниями и умениями, необходимыми для глубокого представления о сущности выполняемого технологического процесса. Здесь работник овладевает широким кругом профессионально-технических знаний, самостоятельно принимает решения о воздействии на ход технологического процесса и обеспечивают его успешность:

3) повышение квалификации вновь принятых на предприятие работников. На данной ступени обучения они подготавливаются к многообразной профессиональной деятельности, овладевают в совершенстве знаниями, умениями и навыками, необходимыми для выполнения работ, расширяют знания по смежным специальностям [3].

После окончания третьей ступени обучения работник приобретает знания в определенной системе, поэтому он умеет ими лучше пользоваться, глубже проникает в понимание сути производственного процесса. Он свободно оперирует понятиями, анализирует факты, самостоятельно дает объяснение им.

2. Повышение квалификации работников является формой профессионального обучения, направленной на последовательное совершенствование профессиональных знаний, умений и навыков по имеющейся профессии. На предприятия для повышения квалификации работников организуются:

- производственно-экономические курсы;
- курсы целевого назначения;
- школы по изучению приемов и методов труда.

3. Переподготовка и обучение новым профессиям работников предприятия – это профессиональное обучение новой профессии работников, уже имеющих таковую. Переподготовка организуется для обучения работников, высвобождаемых по каким-либо причинам на предприятии, а также изъявивших желание сменить профессию. Переподготовка и обучение новым профессиям работников предприятия заканчивается сдачей квалификационных экзаменов.

Вышеперечисленные виды профессионального обучения являются основными способами развития работников отечественных предприятий с целью поддержания их конкурентоспособности в постоянно меняющихся условиях функционирования экономики.

Список литературы

1. Козел И.В., Байчерова А.Р. Экономика труда: курс лекций в 2 ч. / И.В. Козел, А.Р. Байчерова / Ставрополь : АГРУС. 2013. Ч.1. 136 с.
2. Костюченко Т.Н., Канунник В.А. Методические аспекты планирования фонда заработной платы в ЗАО КПК «Ставропольстойопторг» [Текст] / Т.Н. Костюченко, В.А. Канунник // В сборнике: Развитие предпринимательства: проблемы, тенденции, пер-

спективы. Всероссийская научно-практическая конференция, посвященная Дню российского предпринимательства. Ставропольский государственный аграрный университет. 2014. С. 103-106.

3. Пономаренко М.В. Основные направления повышения занятости и доходов сельского населения // Предпринимательство. 2012. №2. С. 26-32.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Соколовская М.О.

магистр кафедры гостиничного и ресторанного бизнеса
Балтийской академии туризма и предпринимательства,
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается рынок гостиничных услуг Санкт-Петербурга и Москвы, а так же, как сокращение туристского потока повлияло на показатели загрузки гостиниц Санкт-Петербурга.

Ключевые слова: туризм, рынок гостиничных услуг, туристский поток.

Одной из наиболее значительных, постоянных и долгосрочных тенденций, сопутствующих формированию и развитию мирового хозяйства является неуклонный рост влияния туризма как на мировую экономику в целом, так и на экономику отдельных стран и регионов. Очевидно, что превращение туризма в крупную самостоятельную отрасль национальной экономики обеспечит всецелое удовлетворение специфических потребностей населения. Многообразие этих потребностей удовлетворяется не только туристскими предприятиями, но и предприятиями смежных отраслей, что обуславливает значимость туризма в мультипликативном развитии экономики.

Предоставление услуг в области туризма и гостинично – ресторанного сервиса как связанных элементов инфраструктуры обслуживания в настоящее время является одной из интенсивно развивающихся сфер бизнес-деятельности. Рост спроса и предложения в области туризма и социально-культурного сервиса характерен как для большинства развитых зарубежных стран, так и для России. Для Запада такой рост связан в основном с ростом благосостояния, увеличением покупательной способности, с расширением сферы запросов населения.

По оценкам экспертов, рынок гостиничных услуг Российской Федерации находится на стадии формирования и обладает огромным потенциалом для развития. Для гостиничной индустрии Российской Федерации, как и мира в целом, характерно ряд устойчивых тенденций, среди которых особое место занимает процесс глобализации. В настоящее время на долю рынка гостиничных услуг Российской Федерации приходится немногим более 1% от международного. Для российского рынка характерны четко выраженные функциональные и пространственные особенности развития. Ключевыми центрами являются столичные города. Так, на долю Москвы приходится более 50% объема качественного номерного фонда Российской Федерации.

По данным JLL, в Петербурге работает около 120 гостиниц с номерным фондом 17,3 тыс. номеров, из них 30 отелей (8,5 тыс. номеров) относятся к качественным. В городе также работает более 500 мини-отелей и хостелов в среднем на 15-25 номеров каждый [2].

Согласно исследованиям компании GVA Sawyer, сейчас в структуре номерного фонда города Санкт-Петербург большую часть составляют гостиницы категории 3* [3].

Российские туроператоры отмечали спад туристского потока за первое полугодие 2014 года. Это происходило в основном за счет туристов из США и Европы.

Сокращение туристского потока повлияло на показатели загруженности гостиниц Санкт-Петербурга. В I полугодии она составила всего 49% – это почти на 6% ниже, чем в 2013 году.

Снижение туристского потока произошло из-за нестабильной ситуации в соседней Украине – основная часть туристов опасалась возможности вооруженного конфликта, и совсем малый процент туристов аргументировал отказ от поездки в Санкт-Петербург идеологическими соображениями.

Динамика рынка гостиничных услуг Санкт-Петербурга отражает процессы, происходящие по стране в целом [1].

Необходимо отметить, что Санкт-Петербург, по сравнению с большинством регионов России, обладает развитой инфраструктурой туризма, благоприятным деловым и инвестиционным климатом, авторитетностью в научных, культурных и промышленных кругах. В этой связи, создавая все необходимые условия для презентации возможностей и потенциала регионов страны, Санкт-Петербург становится важным связующим звеном между федеральными, региональными и местными органами власти, инвесторами, российскими и зарубежными предпринимателями.

Список литературы

1. Аналитика рынка недвижимости. <http://maris-spb.ru/files/> (дата обращения 23.02.2015)
2. Гостиничный рынок Санкт-Петербурга. <http://www.jll.ru/russia/ru-ru/> (дата обращения 23.02.2015)
3. Обзор рынка гостиничного сектора рынка недвижимости. <http://www.gvasawyer.com/> (дата обращения 23.12.2015)

УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

Суханов А.Ю.

магистрант группы 13 Ту(м)ЭОТ
ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»,
Россия, г. Оренбург

В статье рассматриваются условия развития внутреннего туризма как основа успешной туристско-рекреационной деятельности на определенной территории. Проана-

лизированы факторы развития туризма, оказывающие влияние на туристский спрос и туристские потоки.

Ключевые слова: туризм, туристская деятельность, факторы и условия развития туризма.

Российская Федерация обладает таким ресурсным потенциалом, который позволяет развивать все основные виды туризма: познавательный, религиозный, лечебно-оздоровительный, спортивный, экологический и многие другие. Однако помимо ресурсной базы для развития любого вида туризма необходимо наличие необходимых благоприятных условий и факторов.

В настоящее время внутренний туризм в России наращивает обороты: развиваются популярные маршруты, разрабатываются и проектируются новые, все большее количество туроператоров специализируются на данном виде туризма.

Основными факторами, которые влияют на развитие туризма являются следующие:

- природные – наличие на территории региона природных достопримечательностей (особенно уникальных), а также благоприятные климатические условия способствуют формированию туристского потока;

- историко-культурные – богатая история региона, культурные и архитектурные достопримечательности обеспечивают туристский интерес к определенной территории;

- экономико-географические – увеличение доходов населения, транспортная доступность территории (как физическая, так и экономическая), наличие туристской и обеспечивающей инфраструктуры – данные факторы являются важнейшими для стабильного развития туризма;

- политические – стабильная или нестабильная обстановка внутри страны в целом, а также внутри ее отдельных регионов, может положительно или негативно влиять на туристско-рекреационную деятельность на данных территориях;

- социально-демографические – увеличение доли городского населения, повышение уровня образования и культуры населения, стремление людей узнать и увидеть больше – эти факторы также способствуют динамичному развитию туризма;

- научно-технические – развитие техники и технологий, компьютеризация и информатизация всех сфер жизнедеятельности человека накладывает отпечаток и на развитие туризма.

С.Н. Макаренко и А.Э. Саак в качестве факторов, обусловивших развитие туризма после Второй мировой войны, выделяют следующие:

- урбанизацию;

- рост доходов населения и общественного богатства;

- рост свободного времени и сокращение рабочего времени;

- высокие темпы развития авиастроения и автомобилестроения, информационных технологий и средств коммуникации;

- трансформация общественного сознания (изменение отношения к свободному времени) [1].

Несмотря на то, что данные факторы выделены авторами как послевоенные, в настоящее время они также достаточно активно влияют на динамику развития туризма как во всем мире, так и в России.

В качестве основных условий для развития внутреннего туризма можно выделить такие как:

- ориентация на круглогодичное функционирование туристско-рекреационных комплексов и центров;
- комплексное развитие территории (особенно туристской и обеспечивающей инфраструктуры);
- ориентация на местное население (изначально важно развивать туристскую инфраструктуру именно для кратковременного отдыха жителей региона, которая может стать базой для приема гостей из других регионов);
- обязательный природоохранный характер туристско-рекреационного освоения туристских территорий;
- разнообразие основных и дополнительных туристских услуг, предоставляемых потребителю;
- рациональное зонирование и планирование туристско-рекреационных центров и комплексов и др. [2,3]

Перечисленные условия и факторы развития туризма влияют на социальную и экономическую эффективность функционирования туристско-рекреационных центров, ориентирующихся на внутренний туризм, на качество и конкурентоспособность туристских продуктов.

Список литературы

1. Макаренко, С.Н. История туризма [Текст] / С.Н. Макаренко, Саак А.Э./ Таганрог: Издательство ТРТУ, 2003. – 94 с.
2. Полякова, И.Л. Условия формирования туристско-рекреационных комплексов [Текст] / И.Л. Полякова // Сфера туризма и гостеприимства в эпоху глобализации: сб.ст. Междунар. науч.-практ. форума – Пермь: Перм. гос. акад. искусства и культуры, 2013. – С. 186-189.
3. Полякова, И.Л. Механизмы формирования и развития туристско-рекреационных комплексов [Текст] / И.Л. Полякова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2012. № 13. – с. 281-286.

АНАЛИЗ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ СТУДЕНТОВ УРОВНЕМ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УНИВЕРСИТЕТОВ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

Троценко А.Н.

ассистент кафедры маркетинга, коммерции и логистики
Дальневосточного федерального университета,
Россия, г. Владивосток

В статье приводятся результаты анализа удовлетворенности студентов уровнем развития социальной инфраструктуры университетов Приморского края. Результаты исследования могут быть полезны операторам рынка услуг высшего образования.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, жилищно-коммунальная инфраструктура, инфраструктура общественного питания и торговли, инфраструктура бытового

обслуживания, культурно-досуговая инфраструктура, спортивно-оздоровительная инфраструктура, коммуникационная инфраструктура.

В настоящее время на международном рынке высшего образования, в том числе и на российском, наблюдается высокая конкуренция за привлечение студентов. Уровень развития социальной инфраструктуры университета является одним из важных факторов, влияющих на принятие решение студентами и их родителями при выборе университета. То есть уровень развития социальной инфраструктуры университета – это одно из конкурентных преимуществ, позволяющих привлекать абитуриентов. Было проведено разведочное исследование методом опроса, в котором приняли участие студенты очной формы обучения всех курсов, обучающихся в ведущих университетах Приморского края: Дальневосточный федеральный университет, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Тихоокеанский военно-морской институт имени С. О. Макарова, Морской государственный университет имени Г. И. Невельского, Дальневосточный рыбохозяйственный университет и Владивостокский филиал Российской таможенной академии.

При помощи квотной неслучайной выборки было опрошено 300 студентов из шести вышеперечисленных университетов Приморского края. В каждом университете было опрошено всего 50 человек, причем по 10 студентов, обучающихся соответственно на первом, втором, третьем, четвертом и пятом курсах.

Результаты разведочного исследования показали (рис. 1), что уровень развития социальной инфраструктуры университета является достаточно весомым фактором при выборе университета и занимает 4 место по степени важности факторов (4,3). Стоит обратить внимание, что стоимость обучения учитывают после тех выгод и преимуществ, которые могут получить студенты, обучаясь в университете: знания, навыки, зависящие от уровня квалификации профессорско-преподавательского состава; возможность дальнейшего трудоустройства; наличие интересующего направления подготовки в университете; уровень развития социальной инфраструктуры университета, которая обеспечивает комфортные условия обучения.

Опрос показал, что все условия обучения, перечисленные на рисунке 2, важны для студентов, но степень удовлетворенности средняя. Это означает, что руководству университетов Приморского края следует повышать их качество, поскольку, как было сказано выше, уровень развития социальной инфраструктуры является одним из ключевых факторов конкурентоспособности университетов на рынке высшего образования.

Структурными элементами социальной инфраструктуры университета являются жилищно-коммунальная инфраструктура, инфраструктура общественного питания и торговли, инфраструктура бытового обслуживания, культурно-досуговая инфраструктура, спортивно-оздоровительная инфраструктура, коммуникационная инфраструктура.



Рис. 1. Распределение средних оценок респондентов относительно важности факторов, повлиявших на выбор университета, январь 2015

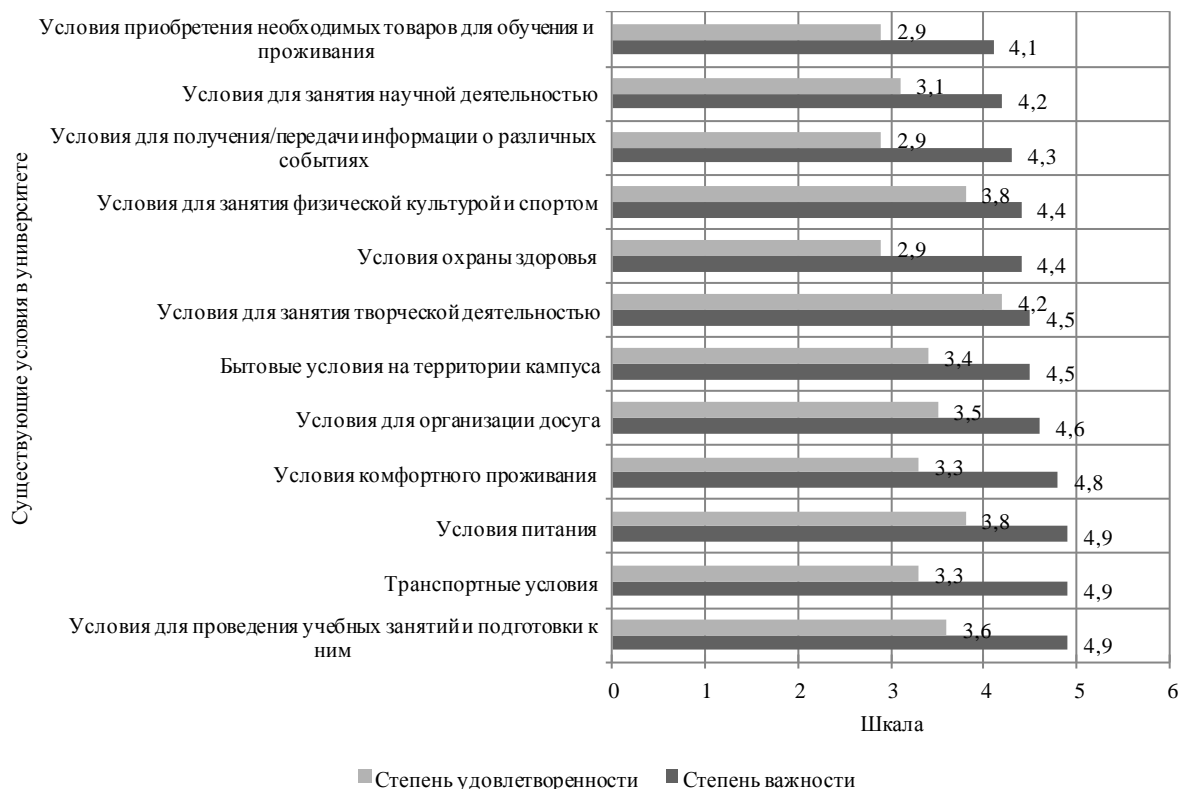


Рис. 2. Распределение средних оценок респондентов относительно степени важности и удовлетворенности существующими условиями обучения в университетах Приморского края, январь 2015

Жилищно-коммунальная инфраструктура университета обеспечивает условия комфортного проживания студентов в общежитиях. Инфраструктура

общественного питания и торговли включает в себя предприятия общественного питания и торговли, которые обеспечивают благоприятные условия питания и приобретения необходимых товаров для обучения и проживания на территории кампуса университета. Инфраструктура бытового обслуживания включает в себя ателье, пункты ремонта обуви, химчистки, фотоателье, парикмахерские и салоны красоты, другие объекты, которые обеспечивают бытовые условия на территории кампуса.

В рамках разведочного исследования была изучена степень важности и удовлетворенности культурно-досуговой инфраструктурой (рис. 3), спортивно-оздоровительной инфраструктурой (рис. 4), коммуникационной инфраструктурой (рис. 5).



Рис. 3. Распределение средних оценок респондентов относительно степени важности и удовлетворенности культурно-досуговой инфраструктурой университетов, январь 2015

Культурно-досуговая инфраструктура университета обеспечивает условия для организации досуга (культурное и развлекательное времяпрепровождение после занятий) и условия для занятия творческой деятельностью. Несмотря на степень важности указанных объектов культурно-досуговой инфраструктуры выше среднего, студенты отмечают в основном степень удовлетворенности данных объектов ниже среднего. Наиболее важными объектами культурно-досуговой инфраструктуры для студентов являются наличие на территории кампуса университета развлекательного центра (4,2), концертного зала (3,9) и кинозала (3,5).

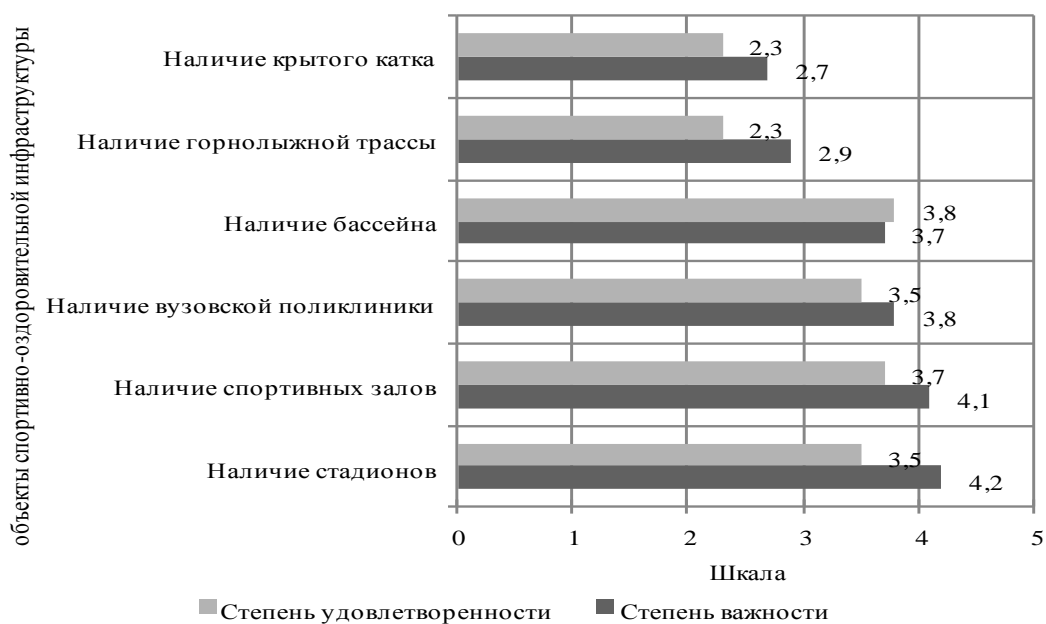


Рис. 4. Распределение средних оценок респондентов относительно степени важности и удовлетворенности спортивно-оздоровительной инфраструктурой университетов, январь 2015

Спортивно-оздоровительная инфраструктура университета обеспечивает условия для занятия физической культурой и спортом, а также условия охраны здоровья. При оценке важности объектов спортивно-оздоровительной инфраструктуры студенты отдают предпочтение наличию стадионов (4,2), спортивных залов (4,1), вузовской поликлиники (3,8) и бассейнов (3,7), при этом степень удовлетворенности студентов данными объектами выше среднего.



Рис. 5. Распределение средних оценок респондентов относительно степени важности и удовлетворенности коммуникационной инфраструктурой, январь 2015

Коммуникационная инфраструктура университета обеспечивает транспортные условия на территории кампуса, а также условия для получения/передачи информации о различных студенческих событиях. Оценивая объекты коммуникационной инфраструктуры университетов, студенты среди наиболее важных объектов отметили наличие сети Интернет (4,6), наличие автомобильных парковок (4,2) и студенческого радио (3,7), степень удовлетворенности которого средняя.

Результаты поискового исследования свидетельствуют о влиянии уровня развития социальной инфраструктуры университета на его конкурентоспособность на рынке высшего образования.

Список литературы

1. Джафарова, С.А. Теоретические аспекты понятия «социальная инфраструктура» / С.А. Джафарова // Экономические науки, 2012. – №8. – С. 68-70.
2. Загребова, Л.Е. Система индикаторов стратегического развития социальной инфраструктуры Самарского региона / Л.Е. Загребова // Российское предпринимательство, 2011. – №4-2. – С. 180-186.
3. Липкина, Е.Д. Конкурентоспособность вузов на современном рынке образовательных услуг: монография. – Омск: Изд-во ОмГПУ, 2006. – 136 с.
4. Романова, И.Б. Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения. – Ульяновск: Средневолжский научный центр, 2005. – 140 с.
5. Романова, И.М., Носкова, Е.В., Троценко, А.Н. Анализ предпочтений абитуриентов на рынке услуг высшего образования г. Владивостока / И.М. Романова, Е.В. Носкова, А.Н. Троценко // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №10. – С. 300-304.
6. Романова, И.М., Носкова, Е.В., Троценко, А.Н. Анализ удовлетворенности студентов качеством образовательных услуг высшего образования на рынке г. Владивостока / И.М. Романова, Е.В. Носкова, А.Н. Троценко // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №10. – С. 371-375.
7. Скипин, М.Н. Проектирование социальной инфраструктуры в системе управления университетской научно-образовательной корпорацией [Текст]: дис. ... канд. социол. наук / М.Н. Скипин. – Тюмень, 2006. – 171 с.
8. Смоляков, Ю.И., Медведева, И.А. Система индикаторов устойчивого развития социальной инфраструктуры региона / Ю.И. Смоляков, И.А. Медведева // Транспортное дело России, 2008. – №6. – С. 35-38.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ СТРАТЕГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ДОСТАВКОЙ ТОВАРОВ В ПИЩЕВОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Тюрин А.Ю.

профессор кафедры автомобильных перевозок Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева, д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Кемерово

Рассматриваются вопросы выбора стратегии доставки товаров пищевого назначения потребителям. Показывается необходимость согласования транспортных, складских и производственных процессов на стадии доставки продукции. Приводятся примеры использования эвристических методов построения маршрутов перевозки продукции и выбо-

ра стратегии обслуживания потребителей с учетом общих издержек системы распределения товаров.

Ключевые слова: пищевой сектор экономики, стратегия управления, эвристические методы, развозочно-сборные маршруты, отдельная доставка.

Неотъемлемым элементом процесса функционирования предприятий пищевого сектора экономики является транспортировка сырья и готовой продукции. Необходимость реализации продукции в ограниченные сроки, небольшие размеры поставок и т.д. предъявляют повышенные требования к управлению транспортировкой [1,2], а синхронизация транспортных, производственных и снабженческо-сбытовых процессов позволяет сократить издержки производства и продвижения товара к потребителю и улучшить финансовые показатели деятельности пищевых производств [3].

Следовательно, необходимо выявить такую политику и стратегию управления транспортировкой, которая позволяет повысить эффективность функционирования пищевых производств в сложившихся условиях взаимодействия с поставщиками и потребителями [4].

Рассмотрим некоторые стратегии управления транспортировкой [5] в пищевом секторе экономики для случая функционирования одного предприятия совместно с поставщиками и потребителями:

1. Решение только задач маршрутизации (VRP-модели [6, 7]). Данная стратегия применяется только в случае, если на предприятии наблюдается большая сеть обслуживания потребителей, отдельная специализация и принадлежность транспорта на стадиях сбыта и закупок.

2. Совместное решение задач транспортировки и управления запасами (IRP-модели [7]). Данная стратегия используется в случае, если политика погашения дебиторской задолженности неизвестна или случайна с неизвестными статистическими параметрами.

Применение стратегии управления транспортировкой первого типа (VRP-класса) подразумевает учет и минимизацию только транспортных расходов, времени или расстояния в качестве критерия оптимизации при проектировании доставки продукции потребителям.

Так как продукция пищевого назначения чаще всего доставляется потребителям мелкими партиями, то для доставки используются развозочно-сборные маршруты. Применение классического метода Кларка-Райта [8, 9] для построения маршрутов при доставке всей партии груза потребителю за один рейс приводит к неоптимальной загрузке подвижного состава и излишнему пробегу автомобилей, и, в конечном счете, к повышенным транспортным расходам по доставке продукции.

Сократить транспортные расходы по поставке продукции можно с использованием метода отдельной (дробной) доставки [10]. При этом методе партия поставки одному потребителю делится на несколько завозов, и за счет этого наблюдается лучшая «упаковка» продукцией транспортного средства, сокращаются пробег и транспортные расходы.

Например, в случае доставки хлебобулочных изделий потребителям при различных вариантах спроса составление маршрутов осуществлялось двумя методами: методом Кларка-Райта с последующим уточнением порядка объезда пунктов методом сумм и методом раздельной доставки. Применение метода раздельной доставки дает относительно неплохой эффект на сокращении пробега и транспортных расходов при обслуживании потребителей. Результаты сравнительных расчетов по пробегу автомобилей комплексным методом Кларка-Райта и методом раздельной доставки показаны в таблице 1 [11].

Таблица 1

Сравнение методов Кларка-Райта и раздельной доставки

Варианты	Комплексный метод Кларка-Райта	Метод раздельной доставки	Выигрыш, %
	Общий пробег автомобилей, км		
Вариант 1	174,29	154,82	11,17%
Вариант 2	123,29	130,89	-6,17%
Вариант 3	103,93	90,51	12,91%
Вариант 4	120,04	112,76	6,07%
Вариант 5	87,28	81,77	6,31%

Результаты, приведенные в табл. 1, показывают неоспоримое превосходство применения метода раздельной доставки при проектировании маршрутов, кроме 2 варианта. Выигрыш от сокращения пробега автомобилей изменяется от 6 до 13% и в среднем по всем вариантам с учетом отрицательного эффекта составляет примерно 7%.

При применении второй стратегии управления транспортировкой (моделей IRP-класса) в качестве целевой функции может рассматриваться минимизация издержек системы доставки, которые складываются из затрат хранения товаров у поставщиков и потребителей, транспортировки продукции до потребителей, проведения погрузочно-разгрузочных операций, а также стоимости продукции на складах поставщиков и потребителей за рассматриваемый период времени.

Например, при доставке хлебобулочных изделий в данном классе задач учитывается интенсивность вывоза продукции от поставщика, интенсивность производства и дискретность поставок продукции потребителям. Рассмотрим три различные стратегии, зависящие от надежности информации и целей управления системой сбыта.

Первая стратегия ориентирована на своевременное обслуживание потребителей (1 вариант транспортировки). Вторая стратегия ориентирована на производителя (2 вариант). В данной стратегии предполагается гибкое изменение графика вывоза продукции от поставщика автомобилями. Также могут учитываться возможные отклонения в поставках продукции. Например, в случае установления максимального превышения суточных поставок над спросом в размере 20% используется третья стратегия, учитывающая интересы поставщика и потребителей (3 вариант).

Сравнительные результаты приведены в таблице 2. Эти данные показывают, что минимальные транспортные расходы соответствуют 1 варианту обслуживания, а максимальные – 2 варианту обслуживания. Компромиссный 3 вариант обслуживания предполагает использование дополнительного количества автомобилей для доставки продукции потребителям. Отклонение в затратах системы доставки от минимальных издержек варьируется от 12 до 61%, что предъявляет высокие требования к точности информации о спросе, уточнению условий поставки продукции потребителям и контролю транспортно-складских операций в ходе обслуживания заказчиков.

Таблица 2

Результатирующие показатели вариантов транспортного обслуживания потребителей

№ п/п	Издержки хранения потребителей, р.	Издержки хранения поставщика, р.	Транспортные расходы, р.	Суммарные издержки системы доставки, р.	Отклонение от минимальных издержек, %
1	135856,13	607932	134640	878428,13	61
2	233562,45	110916	166320	547240,41	0
3	270004,41	220428	158400	612390,45	12

Таким образом, при использовании моделей IRP-класса необходимо учитывать интересы как поставщика, так и потребителя, а также в случае использования только наемного автотранспорта интересы перевозчика. Эффект от выбора рациональной модели транспортного обслуживания будет тем выше, чем больше скорость вывоза от поставщика, больше степень загрузки автомобиля за рейс и меньше его пробег по маршруту.

Список литературы

1. Тюрин А.Ю. Особенности планирования доставки готовой продукции с учетом динамики спроса // Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та. – 2000. – №5. – С.79-81.
2. Тюрин А.Ю. Методика планирования маршрутов доставки грузов мелкими партиями на большой сети обслуживания // Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та. – 2010. – №3. – С.133-136.
3. Тюрин А.Ю. Финансовые аспекты управления транспортом в цепях поставок пищевой промышленности // Финансовый бизнес. – 2012. – № 4. – С. 33-43.
4. Тюрин А.Ю. Особенности работы автотранспорта в сбытовых системах пищевой промышленности // Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та. – 2009. – №4. – С.132-134.
5. Тюрин А.Ю. Стратегии управления транспортировкой в цепях поставок пищевой промышленности // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 5. – С. 101-109.
6. Тюрин А.Ю. Модели транспортного обслуживания в цепях поставок пищевой промышленности // Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та. – 2011. – № 4. – С. 89-92.
7. Тюрин А.Ю. Транспортно-логистическое обслуживание цепей поставок пищевой промышленности: дис. ... докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2013. – 340 с.
8. Clark G., Write J. W. Scheduling of vehicles from central depot to a number delivery points // Oper. Res. Quart. – 1964. – 12, № 4. – P. 568-581.
9. Тюрин А.Ю. Эвристические методы решения задач доставки мелкопартионных грузов // Вестн. Кузбас.гос.техн.ун-та. – 2007. – №1. – С.51-55.
10. Dror M., Trudeau P. Savings by split delivery routing // Trans. Sci. – 1989. – 23. – P. 141-145.
11. Тюрин А.Ю. Управление транспортировкой в цепях поставок пищевой промышленности: Монография. – М.: Креативная экономика, 2011. – 280 с.

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ВЫБОРА ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ ПИЩЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Тюрин А.Ю.

профессор кафедры автомобильных перевозок Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева, д-р экон. наук, доцент,
Россия, г. Кемерово

Рассматриваются вопросы выбора подвижного состава для доставки продукции пищевого назначения потребителям. Показывается необходимость учета параметров транспортной тары и уровня тарифов транспортировки продукции на выбор транспортных средств для доставки этой продукции потребителям.

Ключевые слова: транспортная тара, готовая продукция, степень загрузки автомобиля, тариф на перевозку, переменные затраты, постоянные затраты.

Для повышения конкурентоспособности продукции пищевого сектора экономики необходимо снижать издержки по всей цепи «поставщики – транспорт – производство – транспорт – потребители», которые, в конечном счете, влияют на отпускную цену товара [1].

На транспортную составляющую цены товара существенное значение оказывают такие факторы, как расстояние (дальность перевозок), объем, плотность грузов, степень укладки грузов, грузопереработка (погрузочно-разгрузочные операции) и т.д. [2].

Большую долю в объеме перевозок продукции пищевого сектора экономики занимают тарно-штучные грузы. Анализ транспортных издержек при перевозке данных грузов усложняется тем, что для доставки готовой продукции используется большое число типоразмеров транспортной тары, что затрудняет ее взаимозаменяемость при упаковывании однородной продукции, значительно усложняется учет, планирование и распределение по потребителям.

Так для готовой продукции хлебопекарных и кондитерских производств используются более 30 различных картонных ящиков, и при этом их загрузка изменяется в довольно широких пределах, что отражено на рис. 1 [3].

На степень загрузки автомобиля оказывают влияние помимо массы груза также размеры картонного ящика и жесткость картона. Последняя оказывает влияние на высоту штабелирования груза, которая, в конечном счете, оказывает влияние на степень загрузки подвижного состава.

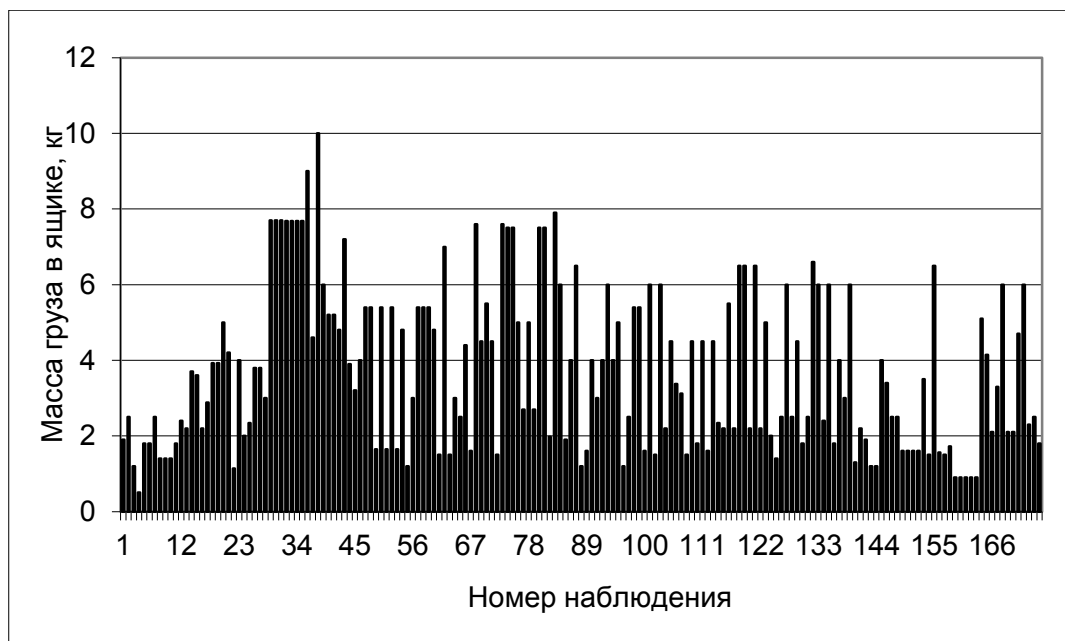


Рис. 1. Масса одного грузового места продукции хлебопекарных и кондитерских производств

Для оценки степени загрузки транспортных средств было произведено моделирование укладки продукции с использованием 31 картонного ящика различных размеров [4]. При этом масса груза в ящике изменялась от минимальной (1 кг) до предельно допустимой. В качестве транспортных средств были взяты автомобили ГАЗ-2757 (ГАЗель) грузоподъемностью 1,5 т, ЗИЛ-43012 «Бычок» грузоподъемность 2,5 т и ЗИЛ-4331 фургон грузоподъемностью 5 т. Результаты моделирования для картонных ящиков размерами 263×200×172 мм, 352×238×263 мм, 390×295×172 мм и 390×295×247 мм для автомобиля ЗИЛ-4331 фургон приведены на рис. 2.

Анализ рис. 2 показывает, что при массе груза в ящике от 1 до 5-6 кг по степени загрузки автомобиля выгоднее использовать ящики небольших размеров, например 263×200×172 мм. На рис. 2 проведена прямая, которая показывает, что при массе груза 4 кг приоритет выбора ящиков будет следующий: 263×200×172 мм, 390×295×172 мм, 352×238×263 мм и 390×295×247 мм.

Степень загрузки не является окончательным фактором, влияющим на выбор подвижного состава для доставки продукции. Поэтому на заключительном этапе определяют транспортные издержки на 1 т поставляемой продукции. При этом учитываются переменная и постоянная части транспортных расходов.

Если принять переменные расходы на 1 км для автомобилей ГАЗ-2757 (ГАЗель), ЗИЛ-43012 «Бычок» и ЗИЛ-4331 фургон соответственно 7; 10 и 12 р./км, а постоянные расходы на 1 ч работы – 200; 240 и 320 р./ч, то транспортные издержки при перевозке продукции массой 4 кг и использовании ящика размерами 263×200×172 мм из расчета на 1 т груза составят соответственно 326,66; 296 и 300 р./т. Следовательно, приоритет выбора подвижного состава при этом будет следующий: ЗИЛ-43012 «Бычок», ЗИЛ-4331 фургон и ГАЗ-2757 (ГАЗель).

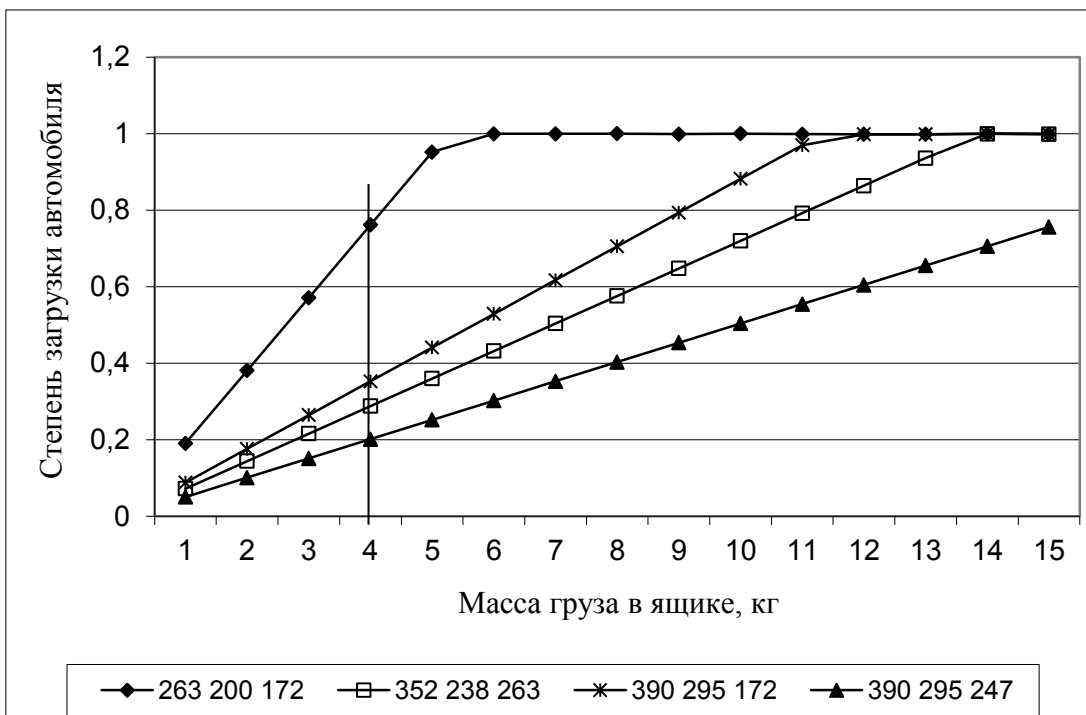


Рис. 2. Степень загрузки автомобиля ЗИЛ-4331 фургон картонными ящиками

При перевозке продукции массой менее 4 кг приоритет выбора меняется – ЗИЛ-43012 «Бычок», ГАЗ-2757 (ГАЗель) и ЗИЛ- 4331 фургон, а при доставке продукции более 5 кг – ЗИЛ- 4331 фургон, ЗИЛ-43012 «Бычок» и ГАЗ-2757 (ГАЗель).

Следовательно, при выборе подвижного состава и учете транспортных издержек необходимо использовать размеры тары, массу груза в ящике, степень загрузки автомобиля и транспортные тарифы на 1 км и 1 ч работы. Помимо этих двух задач решается дополнительная задача, направленная на выбор размера и стоимости тары для доставки готовой продукции потребителям. В случае больших объемов выпуска продукции экономия на закупке или производстве тары может дать дополнительный эффект, влияющий на снижение себестоимости товара.

Уточнение различных параметров, влияющих на формирование общих издержек цепи «поставщики – транспорт – производство – транспорт – потребители», позволит правильно планировать выпуск готовой продукции, определять графики ее доставки потребителям в приемлемый срок, планировать использование автотранспорта различной грузоподъемности и вместимости на маршрутах, определять трудозатраты на этапе подготовки отгрузочных партий и в целом определять внепроизводственные расходы, влияющие на конечную цену готовой продукции и уровень сервисного обслуживания потребителей.

Список литературы

- Тюрин А.Ю. Особенности выбора схем транспортировки продукции предприятий пищевой промышленности с различными сроками годности // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2010. – № 1. – С. 136-139.
- Тюрин А.Ю. Особенности формирования транспортных издержек и выбора по-

движного состава в логистических системах пищевой промышленности // Вестник КузГТУ. – 2007. – № 1. – С.121-123.

14. Тюрин А.Ю. Управление транспортировкой в цепях поставок пищевой промышленности: Монография. – М.: Креативная экономика, 2011. – 280 с.

15. Тюрин А.Ю. Транспортно-логистическое обслуживание цепей поставок пищевой промышленности: дис. ... докт. экон. наук. – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2013. – 340 с.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Чугунов В.И.

доцент кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО МГУ
им. Н. П. Огарева экономического факультета,
кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Саранск

Сарайкина В.Н.

студентка 4 курса кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО МГУ им. Н. П. Огарева экономического факультета,
Россия, г. Саранск

Основой финансовой стабильности государства является финансовая самостоятельность регионов и муниципальных образований, то есть каждая административно-территориальная единица имеет право на экономическую самостоятельность, существование которой невозможно без наличия у каждого органа местного самоуправления собственного бюджета, а соответственно и права его составления, утверждения и выполнения без вмешательства вышестоящих органов местного самоуправления. То есть каждая административная единица должна владеть относительной самостоятельностью в управлении налогами и другими платежами, которые поступают в соответствующий бюджет.

Ключевые слова: местное самоуправление, местный бюджет, самофинансирование, доходы, расходы.

Следует отметить, что полного бюджетного самофинансирования органов местного самоуправления не наблюдается ни в одной стране мира. Существует определенная зависимость регионов от центра, но это не означает отсутствие стабильной доходной базы местных бюджетов, то есть существует часть доходов, которая формируется на основе самообеспечения, а другая часть создает необходимую зависимость от центральных органов власти и представлена отчислениями от общегосударственных налогов и трансфертами [6].

В последние годы в России предпринимаются попытки усиления финансовой самостоятельности и укрепления экономической независимости органов местного самоуправления [4]. В этой связи интересно провести анализ финансовой самостоятельности Атюрьевского муниципального района Республики Мордовия (рисунок).

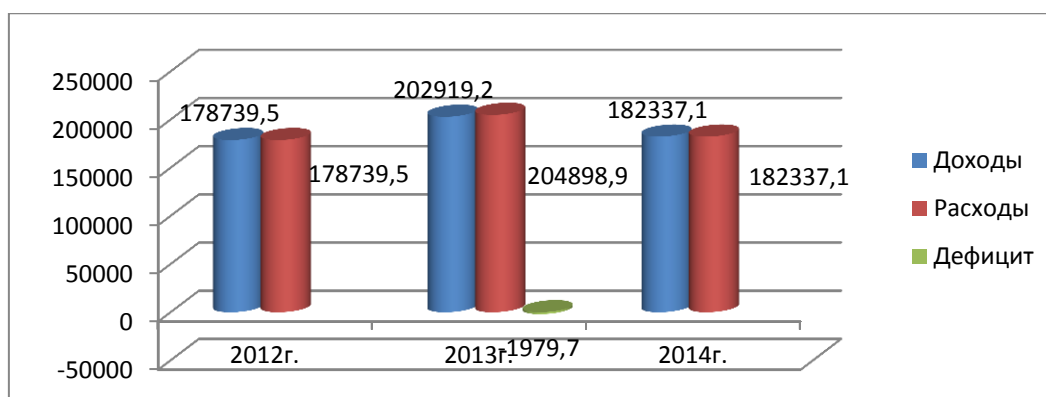


Рис. 1. Соотношение доходов и расходов муниципального бюджета Атыурьевского района РМ в 2012 – 2014 гг., тыс. руб.

На основании отчетных данных Администрации Атыурьевского района, за 2012 – 2014 гг. муниципальный бюджет был исполнен и по доходам и расходам, то есть доходы соответствовали расходной части (исключение составил 2013 г., дефицит бюджета которого составил 1979,7 тыс. руб.). Но в целом можно отметить некоторые изменения в соотношении доходов и расходов муниципального бюджета. Причинами увеличения доходов бюджета явились несколько причин: во-первых, рост налоговых поступлений в 2013 году составил 4925,5 тыс. руб. в следствие увеличения поступления НДС и ЕНВД. Малый и средний бизнес района включает в себя 167 субъекта малого предпринимательства: 48 действующих малых и микро-предприятий, 99 индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица. На территории района в настоящее время осуществляют деятельность 9 сельхозпредприятий (ООО «Курташинское», ООО «Оброчинское», ООО «Перевесьевское», ООО «Луч», МАПО «Каменка», ООО «Новатор», КХ «Симайкин», КХ «Лукин», КХ «Ермолаев») находятся в частной собственности и специализируются на производстве продукции растениеводства и животноводства мясо-молочного направления. В 2013 году 6 сельхозпредприятий сработали с положительными результатами. Доля прибыльных сельскохозяйственных организаций в общем их числе составляет 25%; во-вторых, рост доходов бюджета достигался в следствие увеличения безвозмездных поступлений в части субсидии для софинансирования расходных обязательств по вопросам местного значения, выплачиваемой в зависимости от выполнения районом социально-экономических показателей и прочих субсидий в рамках следующих программ: «Устойчивое развитие сельских территорий Атыурьевского муниципального района Республики Мордовия на 2014-2017 годы и на период до 2020 года»; «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Атыурьевском районе на 2011-2015 годы»; «Поддержка начинающих фермеров в Атыурьевском муниципальном районе на период 2011-2014 годы»; «Развитие образования Атыурьевского муниципального района на 2011-2015 годы»; «Профилактика безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних- позитивное развитие личности на 2010-2015 годы»; «Районная подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей Атыурьевского муниципального района на 2011-2015 годы» и прочие.

Чтобы непосредственно отразить уровень финансовой самостоятельности муниципального районного бюджета необходимо провести оценку собственных доходов бюджета в заимоувязке с доходами и расходами в целом по территории [5, с. 73]. В таблице 1 рассмотрим сумму и удельный вес собственных доходов бюджета в структуре общих доходов Атюрьевского муниципального района.

Таблица 1

Сумма и удельный вес собственных доходов бюджета в структуре общих доходов Атюрьевского муниципального района в 2012 – 2014 гг.

Показатель	2012 г	2013 г	2014 г	Абс. откл., +,-	Относ. откл., %
Собственные доходы бюджета, тыс. руб.	51350,8	103610,1	61453,7	10102,9	119
в том числе:					
налоговые доходы	8770,2	13695,7	10848,3	2078,1	123
неналоговые доходы	4420,3	4656,9	930,3	-3490	21
безвозмездные поступления (без субвенций)	38160,3	85257,5	49675,1	11514,8	130
Всего доходов бюджета, тыс. руб.	178739,5	202919,2	182337,1	3597,6	102
Удельный вес собственных доходов в общем сумме доходов, %	28,7	51,0	33,7	5	-

Рассматривая таблицу 1 можно отметить следующие моменты. Сумма собственных доходов бюджета мала (самый низкий показатель в 2012 г – 28,7%). При этом величина собственных доходов указанного муниципального района в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилась. Отмечено, что в динамике за 2012 – 2014 гг. замечена положительная тенденция увеличения указанного показателя. Далее проанализируем соотношение собственных доходов бюджета Атюрьевского муниципального района его бюджетным расходам. Основная проблема заключается в формальном и слабо увязанном с бюджетным процессом применением таких инструментов внедрения принципов бюджетирования, ориентированного на результат, как реестр расходных обязательств и ведомственные целевые программы; остается ограниченным опыт внедрения муниципальных заданий, совершенствования системы стандартов качества муниципальных услуг, а также критериев их оценки; не в полной мере отработаны механизмы повышения эффективности бюджетных расходов, контроля и оценки эффективности производимых расходов; не достаточно полно реализованы возможности повышения качества управления муниципальными финансами, совершенствования процедур бюджетного процесса и меры, связанные со снижением муниципального долга и долговой нагрузки. Как видно, большинство обозначенных вопросов имеют некоммерческий характер, то есть практически исключают возможность получения какой-либо экономической выгоды. При этом они бюджетообременительны и потенциально затратны. В связи с этим представляется интересным опреде-

ление доли собственных доходов в общем объеме расходов муниципального бюджета.

В таблице 2 представлен цифровой материал по расходам бюджета Атюрьевского муниципального района и величине собственных доходов бюджета за 2012 – 2014 гг.

Таблица 2

Величина и удельный вес собственных доходов Атюрьевского муниципального района в 2012 – 2014 гг. по отношению к общему объему расходов

Показатель	2012 г	2013 г	2014 г	Абс.откл.,+,-	Относ. откл, %
Собственные доходы, тыс. руб	51350,8	103610,1	61453,7	10102,9	119
Всего расходов бюджета, тыс. руб.	178739,5	204898,9	182337,1	3597,6	102
Удельный вес собственных доходов в общей сумме расходов, %	28,7	50,6	33,7	5	-

На основании данных таблицы 2 следует, что в Атюрьевском муниципальном районе расходы не покрываются в полном объеме собственными средствами. По данному показателю 2012 г. достиг минимального значения (28,7 %), максимальный – в 2013 г (50,6 %). В 2014 г. удельный вес собственных доходов для покрытия расходных обязательств сократилась на 16,9 %. Общий объем расходов увеличился на 3597,6 тыс. руб. (102%), а собственные доходы Атюрьевского муниципального района увеличились на 10102,9 тыс. руб., при этом произошло увеличение доли собственных доходов в общем объеме расходов на 5%. Очевидно, что в данном случае невозможна полноценная реализация принципов правового регулирования полномочий органов местного самоуправления, определенных ст. 18 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (действующая редакция от 29.12.2014), предполагающих, в частности, исполнение финансовых обязательств, возникающих в связи с решением вопросов местного значения, за счет средств местных бюджетов (за исключением субвенций, предоставляемых местным бюджетам из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации). Продолжается тенденция централизации финансовых ресурсов на государственном уровне при одновременном увеличении обязательств местного уровня [2].

Следовательно, органы местного самоуправления Атюрьевского муниципального района не в полной мере обладают финансовыми инструментами (собственными доходами бюджета) для полноценной реализации обозначенных полномочий и эффективного решения вопросов местного значения. В связи с этим большое значение приобретает организация рационального, продуманного механизма регулирования межбюджетных отношений.

Основные направления повышения финансовой самостоятельности местного бюджета Атюрьевского муниципального района, определенные федеральным законодательством, к сожалению, носят рекомендательный ха-

рактер. Так, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» они предусматривают [3, с. 182]:

- совершенствование специальных налоговых режимов для обеспечения приоритетного зачисления поступлений в местные бюджеты;
- оптимизацию (сокращение) федеральных льгот по региональным и местным налогам на основе их инвентаризации и анализа эффективности;
- возможность зачисления в местные бюджеты поступлений от налога на имущество организаций.

В целях стимулирования Атюрьевского муниципального района в наращивании финансовой самостоятельности, его заинтересованности в привлечении инвестиций, исключения дисбаланса интересов бюджета и бизнеса необходимо обеспечить муниципальный бюджет собственными ресурсами, в связи с чем предлагается следующее.

1. Мировой опыт государств с федеративным устройством свидетельствует о том, что основой для формирования местных бюджетов там являются налоги на доходы физических лиц с минимальным зачислением в 50%. С 1 января 2014 года предусмотрено изменение размеров отчислений налога на доходы физических лиц (НДФЛ). В частности, в бюджеты субъектов федерации 85% (вместо 80%), в бюджеты муниципальных районов – 5% (вместо 10%). В целях стимулирования модернизации и технологического обновления отечественной экономики необходимо обязать субъекты Федерации передавать в местные бюджеты налог на доходы физических лиц в объеме не менее 50%, а также установить направление расходов на инвестиции, модернизацию и технологическое обновление экономики с учетом положительной динамики двух показателей, один из которых – увеличение числа жителей муниципального образования, в т.ч. положительное сальдо миграции населения трудоспособного возраста, а второй – рост инвестиций в основной капитал (рост количества рабочих мест).

2. Целесообразно было бы отменить предоставленные федеральным законодательством льготы по местным налогам.

3. На наш взгляд, следует продолжить пересмотр перечня земель, изъятых из оборота и выведенных из налогообложения земельным налогом.

4. Необходимо передать местным бюджетам 100% налога на имущество организаций (до введения налога на недвижимость) поэтапно, начиная с налога на имущество организаций, находящихся в границах Атюрьевского муниципального района.

Таким образом, данные изменения повлекут увеличение поступлений в бюджеты муниципального района, повысят заинтересованность в развитии налоговой базы территорий и инфраструктуры муниципального района, а также будут способствовать усилению стимулирующей роли межбюджетных отношений, что было отмечено Президентом Российской Федерации в качестве приоритета в Основных направлениях бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. Для выполнения поставленной Правительством Российской Федерации задачи о вхождении России в два-

дцатку самых привлекательных стран по условиям ведения бизнеса необходимо уже сегодня принимать серьезные меры по созданию благоприятного и делового климата в муниципалитетах.

Список литературы

- 1 Бюджетный кодекс РФ // Электронный ресурс: Режим доступа – <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=165379>.
- 2 Бевзюк В.В. Проблемы сбалансированности территориальных бюджетов на современном этапе реализации бюджетной реформы / В.В. Бевзюк // Финансовые исследования. – 2012. – №1 (34). – С. 89-97.
- 3 Денисова И. П. Бюджетная система Российской Федерации / И. П. Денисова, С. Н. Рукина. – М.: Феникс, 2013. – 288 с.
- 4 Исмагилова Э. Р. Программно-проектный инструментарий повышения финансовой самостоятельности муниципальных образований / Э. Р. Исмагилова // VI Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля – 31 марта 2014 года
- 5 Караваева Ю. С. Финансовая самостоятельность региональных и местных бюджетов (на примере Брянской области) междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.) / Ю. С. Караваева. – СПб.: Реноме, 2012. – С. 73-76.
- 6 Чуканова Е. А. Финансовый потенциал как критерий оценки финансовой самостоятельности муниципальных образований / Е. А. Чуканова // Электронный научный информационно-образовательный журнал – 2013. – № 3. – С. 33 – 35.

СООТНОШЕНИЕ ПРИОРИТЕТОВ РОССИЙСКОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ И МЕР НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД¹

Шакирова Р.К.

доцент кафедры анализа и учета Института экономики, управления и финансов
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,
канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Йошкар-Ола

Статья посвящена отдельным вопросам социально-экономической политики РФ, требующим безотлагательного решения, а также возможности применения мер налогового регулирования для преодоления данных проблем.

Ключевые слова: кризис, налоговое регулирование, налоговые льготы, комплексный подход, первоочередные мероприятия.

Самым эффективным способом противостояния кризисам является упреждающее инновационное развитие экономики. Однако развитие российской экономики тормозят: низкая инвестиционная привлекательность экономики; значительные различия в социально-экономическом развитии регионов; дисбаланс в уровне благосостояния населения; отсталая дорожно-транспортная инфраструктура; наличие социальной прослойки, устремлен-

¹ Материал подготовлен при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 14-12-12005 а(р).

ной «к частному захвату государственной собственности и финансовых потоков»; неэффективность банковского регулирования, «недостаточно эффективный механизм государственного регулирования экономики» [2-3].

Указанные вопросы причисляются к приоритетным в составе социально-экономической политики страны и требуют мобилизации всех имеющихся ресурсов государства, в том числе резервов, скрытых в регулирующих возможностях фискальной политики.

В действующую налоговую систему заложены отдельные рычаги воздействия на происходящие социально-экономические процессы [1]:

1) возможность включения в расходы организаций затрат на НИОКР и амортизационной премии при исчислении налога на прибыль, субъектами РФ может быть снижена ставка налога на прибыль при условии инвестирования средств в производство или социальную инфраструктуру;

2) Налоговым кодексом РФ предусмотрены льготы резидентам различных особых экономических зон и участникам инновационного проекта «Сколково»;

3) относительно новым явлением стало предоставление налоговых преференций резидентам зоны территориального развития;

4) установлены повышающие коэффициенты для расчета транспортного налога в отношении дорогостоящих автомобилей, а также изменения в порядке налогообложения имущества физических лиц;

5) налоговые льготы предусмотрены для сельхозпроизводителей;

6) установлена нулевая ставка по налогу на прибыль для образовательной и медицинской деятельности, услуг по социальному обслуживанию населения;

7) преференции по транспортному налогу установлены для субъектов водного и воздушного транспорта; льгота по земельному налогу – по землям, занятым федеральными автодорогами (муниципалитеты могут установить льготы по автодорогам регионального и муниципального значения) и т. д.

Вместе с тем решение большинства задач требуют комплексного подхода. Например, предоставление льготы производителям сельскохозяйственной продукции не решает проблему кадрового обеспечения сельских местностей, так как активное трудоспособное население мигрирует в районы с развитой социальной инфраструктурой. Ситуация может быть исправлена инвестициями в объекты здравоохранения, образования, культуры, спорта и социального обеспечения, расположенные на проблемных территориях.

Решение вопросов дорожно-транспортной инфраструктуры также требует вложения средств в проектирование и новое строительство соответствующих объектов на основе передового научного и практического опыта.

В указанных случаях государство может осуществлять не только прямые инвестиции в депрессивные отрасли, но и оказывать содействие увеличением объемов и расширением спектра действия налоговых расходов бюджета.

Для решения проблемы различий в социально-экономическом уровне жизни населения требуются более радикальные меры. Одной из таких мер

может стать введение пусть незначительной в 1-3 % прогрессии в налогообложение доходов физических лиц [4].

Таким образом, масштабам проблем должны соответствовать политическая воля, научно-технические разработки, а также ресурсы, объемы и направление использования которых должны отвечать размерам изменений. В период наиболее сильного влияния неблагоприятной внешнеэкономической и внешнеполитической конъюнктуры разработан и утвержден распоряжением Правительства РФ от 27.01.2015 № 98-р План первоочередных мероприятий, который призван обеспечить устойчивое развитие экономики и социальную стабильность. План предусматривает реализацию мероприятий, направленных на: активизацию экономического роста, поддержку отраслей экономики, обеспечение социальной стабильности, мониторинг и контроль ситуации в экономике и социальной сфере.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 05.08.00. №117-ФЗ. – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Добрынин А. И. Мировой экономический кризис и трансформация рыночной модели хозяйства / А. И. Добрынин, Г. П. Журавлева // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2010. – № 6.
3. Хубиев К. А. Большой трансформационный цикл и императивы посткризисного развития // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4.
4. Шакирова Р. К. Налоговая политика в системе государственного антициклического регулирования / Модернизация национальной экономики: проблемы и решения: коллективная монография // Под ред. Н. А. Адамова. – М.: ЭКЦ «Профессор» , 2014. – С.377-403.

ПРИКЛАДНОЙ БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА

Шамбеталиева Ш.М.

преподаватель кафедры «Финансы-аудит»
Таразского инновационно-гуманитарного университета,
Казахстан, г. Тараз

Темиргалиева М.К.

доцент кафедры «Экономика и управление»
Таразского инновационно-гуманитарного университета,
Казахстан, г. Тараз

В статье рассматривается прикладной банковский маркетинг как как один из факторов продвижения банковских продуктов.

Ключевые слова: маркетинг, банковский сектор, конкуренция, банки.

Для банковского сектора РК весьма актуальными являются вопросы формирования маркетинговой политики. В настоящее время рынок банков-

ских услуг в Казахстане представлен 33 участниками на 01.01.2015., поэтому присутствует тенденция к существованию явной конкуренции среди банков на рынке, и как следствие, нарастает борьба за клиента, путем внедрения новых услуг и организации оптимальных сетей их предоставления. Условия межбанковской конкуренции также ужесточают факт относительной либерализации рынка банковских услуг и как следствие появление на нем иностранных банков и их дочерних финансовых институтов, обладающих большим размером капитала и богатым опытом работы. Из этого следует, что необходимость построения четкой структуры маркетинговых каналов, предоставления банковских услуг становится актуальным и необходимым условием для успешного функционирования казахстанских банков второго уровня. Банковский маркетинг известен как система управления и организации деятельности банков, всесторонне учитывающая происходящие на рынке процессы.

Общеизвестно, что банковский маркетинг в силу его специфики представляет особую отрасль маркетинга. Это внешняя и внутренняя идеология, стратегия, тактика и политика деятельности банка, определяемая конкретной общественно-политической и экономической ситуацией. Последние изменения в банковских системах стран с развитой рыночной экономикой, реальная хозяйственная ситуация в Казахстане сегодня привлекли к жизненной необходимости освоения банками самых современных приемов и способов маркетинга. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, банкам предстоит осваивать новые виды услуг, новые формы бизнеса, выдвигать на первое место не только интересы акционеров, но бороться за каждого клиента. Проблемами анализа функционирования маркетинговых каналов сбыта товаров занимались такие известные зарубежные ученые как П. Друкер, С. Холландер и Л. Штерн. В России проблемами формирования маркетинговых каналов занималась в своих научных работах Пониматкина Л. А., Романов А.Н. В Казахстане исследованию данной проблематики уделяют внимание Есимжанова С.Р., Нурғалиев А.Г. и т.д.

Банковский маркетинг представляет собой широкое понятие, охватывающее помимо оценки качества клиентского обслуживания и создания специальных отраслевых предложений еще разработку новых банковских продуктов, конкурентную разведку, управление банковской рекламой и PR, развитие бренда, call-center, веб-сайтом и тарифными планами, а так же многое и многое другое. Маркетинговая деятельность в банке невозможна без понимания основных тенденций развития банковской системы, принципов построения современного ориентира банка и организации клиентской службы. Введение маркетинга в управление банками положило начало возникновению системы критериев выработки стратегии и тактики деятельности, а также определения конкретных мер изучения и развития рынка. Даже оперируя в условиях относительно стабильного рынка, выпуская давным-давно известные изделия, предлагая традиционные услуги, приходится постоянно заботиться не только о снижении цен, но и о повышении качества, об улучшении потребительских особенностей своей продукции. Для этого необходимо

заранее знать, какие именно свойства волнуют потребителя в первую очередь. Ответы на эти вопросы может дать только маркетинг. Но успех применения маркетинга, может быть, достигнут только в том случае, если его использовать в качестве единого комплекса действий, включающего: анализ внутренней и внешней среды, в которой действует банк; анализ рынка; анализ потребителей; изучение конкурентов и конкуренции; формирование и реализация целенаправленной ценовой политики; разработку и реализацию маркетинговых программ (планирование, реализация и контроль за мероприятиями маркетинга с оценкой риска, прибылей, эффективности).

Под влиянием конкуренции и требований клиентов к банковским услугам все большее число банков стало обращаться к маркетингу, чтобы адаптироваться к изменениям внешней среды и обеспечить успех в конкурентной борьбе. В Казахстане маркетинг в банковской сфере развивается в сложных условиях, что обусловлено отсутствием опыта, методических разработок, квалифицированных кадров, информационной службы. Главной чертой маркетинговой стратегии Казахстанских банков, начиная с 1991г., когда реально начался переход к рынку, стала навязчивая реклама о выплате высоких процентов в СМИ. Такая реклама оказывала массовое воздействие на большие слои населения, не обладающие достаточной подготовкой и культурой относительно вложений своих сбережений в условиях рынка. При этом в рекламе, осуществляемой банками, не давалась информация о своем финансовом состоянии, а сами банки предлагали довольно традиционный набор банковских вкладов с 3,6,12 месячной выплатой процентов по вкладам. В то же время, как показала банковская практика, в Казахстане в 1993г. стало очевидным, что многие банки не только не могут выплатить проценты обещанных размеров, но и вообще не кредитоспособны. В настоящее время ситуация изменилась. В деятельности крупных коммерческих банков расширяется практика долгосрочного кредитования. Так, банки предоставляют предприятиям долгосрочный кредит на капитальные затраты, связанные с проведением инновационных мероприятий по увеличению производства, повышению качества и расширению ассортимента потребительских товаров и платных услуг.

Уровень маркетинговых разработок Казахстанских банков в значительной степени зависит от потенциала конкретного банка. Наиболее крупные банки систематически проводят комплексные исследования рынка, ориентируют свою деятельность на довольно широкий круг рыночных сегментов [1]. Иное дело средние и, тем более, мелкие банки, которые в существенной мере зависят от конъюнктуры, поскольку не располагают широкой клиентурой, которая служила бы серьезной возможностью увеличения кредитных ресурсов, на их дела большее воздействие оказывают изменения цен на вторичном денежном рынке. Небольшие банки с самого начала своей коммерческой деятельности (примерно пять лет назад) ориентировались в основном на покупку-продажу денежных ресурсов. Скромные по своим возможностям банки объективно вынуждены максимально использовать возможности маркетинга с тем, чтобы в этой ситуации найти и использовать на рынке свои шансы. С целью

расширения клиентурной базы многие подобные банки стали разрабатывать специальные программы привлечения клиентов. Некоторые из них повышают процентные ставки по вкладам, снижают процент по предоставляемым кредитам. Но этот путь ограничен размерами разумной маржи. Немало банков расширяет спектр своих предложений клиентам – получателям кредитов.

Многие банки ищут новые возможности на рынке за счет территориальной экспансии, что важно и для престижа, и для развития. Увеличение количества филиалов помогает укрепить первичную базу ресурсов за счет привлечения новых клиентов. Сеть филиалов открывает для банков возможность развернуть активную работу в регионе, улучшить качество услуг для клиентов. Создавая филиалы, коммерческий банк обычно не только хочет освоить новый для себя регион, но намеревается внедрить ту или иную новую услугу.

В настоящее время среди коммерческих банков сложилась тенденция к созданию дополнительных банковских структур в рамках организации филиалов, отделений и даже дочерних банков. При этом банки преследуют обычно две основные цели: расширение сферы действия банка и стремление переложить основную часть оперативной работы с головного отделения на филиалы, с целью превращения основной конторы в координирующий и стратегический центр. Отсюда повышенное внимание к банковскому маркетингу как к науке, и особенно, как к руководству к практическому действию.

Список литературы

1. Банки и банковское дело: Учеб. пособие для ВУЗов / Под.ред.И.Т.Балабанова.- С-Петербург: Питер, 2002.-304с.: илл. (Учебники для ВУЗов)
2. Бельгибаева Куралай К. Финансовая и банковская статистика: Учебное пособие / Мин-во образования и науки РК: Каз. гос.академия управления. – Алматы: Экономика, 2000. – 200с
3. Биктеубаева А.С. Методологические основы банковского маркетинга в Казахстане// Банки Казахстана. – 2006. – №7. – С.37.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. Москва: Изд-во "Прогресс", 1991. – 736 с.
5. www.kkb.kz
6. www.cbr.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Юртаева И.А.

магистрант кафедры «Менеджмент и логистика на транспорте»
Самарского государственного университета путей сообщения,
Россия, г. Самара

В статье рассматриваются проблемы рынка в кризисный период и задачи совершенствования финансовой стратегии, встающие перед строительными организациями в условиях кризиса. Финансовая стратегия рассматривается как условие активизации деятельности и роста положительных финансовых результатов организации.

Ключевые слова: финансовая стратегия, строительный рынок, строительный тендер, заказы по государственным программам.

Строительный рынок в четвертом квартале 2014 ухудшил свое положение в связи с кризисом: рынок строительных услуг сократился; упал спрос на готовое жилье; закупочная цена жилья не окупает затрат, произведенных в отрасли [1; 2].

В период 2011-2013 гг. рынок строительных работ в Самаре находится в стадии восстановления. Однако договоры заключаются, в основном, в рамках старых сложившихся связей, и неактивно осуществляется доведение до стадии готовности объектов жилищного строительства, «замороженных» в период 2008-2010г.г.

Вместе с тем, рост конкуренции между строительными компаниями и постепенная стабилизация подрядного рынка создают возможности восстановления рынка. Строительные тендеры являются важнейшим элементом в формировании портфеля заказов строительной организации. Тендер проводится с целью выбора наиболее выгодных услуг в области строительства, приобретения строительных материалов по максимально низким ценам, оформления сделки, выбора подрядчика и др.

Немаловажное значение для выигрыша в тендере имеет профессионализм и качество, как выполнения работ, так и предлагаемых услуг. Тендеры обязательны и для строительных проектов, реализуемых иностранными инвесторами. Наиболее активно процесс внедрения тендеров происходит в секторе субподрядных работ. Специализированные компании за год участвуют в 100 и более тендерах.

Таким образом, выигрыш тендеров для российских строительных компаний в скором времени станет не только вопросом успеха, но и вопросом выживания. На первых порах строительные компании участвовали во всех доступных тендерах. Однако со временем большое число не выигравших заявок поставило их перед необходимостью достаточно жесткого отбора тендерных торгов. Отбор заявок зависит как от общей стратегии компании (занимаемой “ниши” строительного рынка), так и от конкретного инвестиционного проекта (местонахождение объекта, заказчик и его финансовая состоятельность, потенциальные конкуренты, прогнозируемые ценовые параметры). Грамотный отбор тендеров значительно повышает эффективность участия в торгах. Следствием чего является получение заказа и, соответственно, улучшение финансового состояния организации.

Одной из ошибок в стратегии является ставка на один объект строительства, финансирование которого, как кажется, гарантировано договором с компанией, аффилированной с банком. Однако ориентация такого проекта на продажу готовых квартир на рынке, может привести компанию к очень тяжелому финансовому состоянию, при сокращении рынка строительных работ. Тенденцией, способствующей выходу из кризисного состояния, становится не запуск новых коммерческих проектов, а переориентация на заказы по государственным программам. К таким программам можно отнести программу

«Расселения ветхого жилья» и программу «Предоставления жилья военнослужащим, уволенным в запас», реализуемые в Самарской области. Обе эти программы предполагают выкуп государством у застройщика готовых квартир с социальной отделкой. Таким образом, снимается риск реализации построенного жилья, однако возникают две другие проблемы.

Первая – необходимы оборотные средства для строительства до сдачи объекта строительства в эксплуатацию. Источник оборотных средств – кредиты банков. Получение кредита строительной компанией при финансовом положении, отраженном в балансах, часто затруднено. Вторая проблема – это закупочная цена 1м² жилья. Цена неизменна на период строительства, что увеличивает риски построить жилье по себестоимости выше закупочной цены.

Выход может быть найден в решении отказаться от выполнения функций Заказчика-Застройщика, а переквалифицироваться на работу генподрядчика. В период кризиса Заказчиком на подрядные работы могут выступать либо государственные структуры, либо государственные корпорации, получающие деньги из федерального бюджета.

Также возможна смена специализации в строительстве. Например, вместо возведения жилых домов компания может участвовать в строительстве складских помещений и промышленных объектов. Условия контракта в этих случаях чаще предполагают авансовое финансирование строительства. Таким образом, снижается потребность в заемных средствах.

Применение современных строительных материалов и инженерного оборудования, а так же передовые технологии позволяют снизить материалоемкость и сократить срок строительства.

Все это позволяет снизить себестоимость и увеличить прибыль компании.

В качестве основного направления совершенствования финансовой стратегии необходимо рассмотреть возможности активизации текущей деятельности и ускорения оборачиваемости активов, формирования более интенсивных положительных темпов динамики финансовых результатов и увеличения темпов роста рентабельности.

Список литературы

1. Жаворонков Е.П. Менеджмент в строительстве Поточное строительство Логический подход Маркетинговые стратегии [Текст]. – М.: Элит, 2005. – 416 с.
2. Министерство строительства Самарской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minstroy.samregion.ru/press-center/press-relise>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Самарской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://samarastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/samarastat/ru/publications/news_issues/, свободный. – Загл. с экрана.

Научное издание

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ
СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ

Сборник научных трудов
по материалам VIII Международной научно-практической
конференции

г. Белгород, 27 февраля 2015 г.

В семи частях
Часть VII

Подписано в печать 12.03.2015. Гарнитура Times New Roman.

Формат 60×84/16. Усл. п. л. 9,30. Тираж 100 экз. Заказ 39.

ООО «ЭПИЦЕНТР»

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

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