

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам
VI Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 30 сентября 2015 г.

В десяти частях
Часть VIII



Белгород
2015

УДК 001
ББК 72
С 56

- Современные тенденции развития науки и технологий :**
С 56 сборник научных трудов по материалам VI Международной научно-практической конференции 30 сентября 2015 г.: в 10 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ИП Ткачева Е.П., 2015. – № 6, часть VIII. – 144 с.

В сборнике рассматриваются актуальные научные проблемы по материалам VI Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 30 сентября 2015 г.).

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

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

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

УДК 001
ББК 72

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Аверина И.С.</i> ИННОВАЦИИ В РОССИЙСКОМ НЕФТЯНОМ СЕКТОРЕ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕШЕНИЯ	5
<i>Алексина С.Б., Никишин А.Ф., Панкина Т.В.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.....	7
<i>Архипенко В.М.</i> ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА СТАРТАПА	10
<i>Вагина В.О., Кочетов Р.Г.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ (АТЭС И АСЕАН)	12
<i>Володин Г.Т., Городничий А.А.</i> О ФУНКЦИЯХ ПОЛЕЗНОСТИ В МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ.....	14
<i>Голощапова Л.В., Павлова А.А.</i> ОЦЕНКА СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	17
<i>Голянц В.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	19
<i>Горзий В.А., Савушкин Н.И., Лаврищев А.А., Федотов М.С.</i> ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ.....	22
<i>Гравишина И.Н.</i> МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: СТИМУЛЫ И ПРОТИВОВЕСЫ РАЗВИТИЯ	27
<i>Гудименко Р.С.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ФРГ	29
<i>Дементьева Д.И., Нестерова А.А.</i> ПРОЕКТ ПБУ «УЧЕТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ» – ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СВЯЗИ С МСФО	32
<i>Демьяненко А.Е.</i> ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА	34
<i>Дорохова П.В., Редькина Д.А.</i> АНАЛИЗ ПРИЧИН ОТЗЫВА ЛИЦЕНЗИЙ У КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РФ В 2014 г.....	41
<i>Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С.</i> РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА АКТИВОВ В РОССИИ.....	44
<i>Звонар В.К.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ.....	46
<i>Искандирова К.Ф., Раицкая Ю.С.</i> К ВОПРОСУ О ХОЖДЕНИИ КРИПТОВАЛЮТ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	48
<i>Карпов В.Г., Фатхуллин С.Ф.</i> ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕЙСМОРАЗВЕДОЧНЫМИ РАБОТАМИ.....	50
<i>Комарова Ю.О.</i> ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	52
<i>Кудряшова М.В., Симонова Н.Ю.</i> ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «АККОНД».....	55
<i>Леванова Л.Н.</i> ВЛИЯНИЕ «ЗОЛОТЫХ ПАРАШЮТОВ» ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ	59

Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г., Романова Н.В. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА В ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	62
Макейчева Д.А., Голощанова Л.В. ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	67
Мусаев Р.А. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕВРОСОЮЗА	70
Нкурийимана Ж.-П. ИЗУЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЕ ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ В ТОРГОВЛЕ.....	73
Овчинников М.П. КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИЯМИ	79
Овчинников М.П. КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	86
Овчинников М.П. МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	90
Овчинников М.П. ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРОВ КОРПОРАТИВНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРИ УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИЯМИ	94
Пиль Э.А. ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПАРАМЕТРОВ ПРИ РАСЧЕТАХ ВВП	97
Пиль Э.А. РАСЧЕТ ВВП, КОГДА ОДИН ИЗ ПАРАМЕТРОВ ЯВЛЯЕТСЯ ВЕЛИЧИНОЙ ПОСТОЯННОЙ.....	99
Пиль Э.А. РАСЧЕТ ВВП ПРИ ПЯТИ И ЧЕТЫРЕХ ПОСТОЯННЫХ ЗНАЧЕНИЯХ ПАРАМЕТРОВ.....	101
Поздняков К.К. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, НАХОДЯЩИМИСЯ В СОБСТВЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, НА ПРИМЕРЕ ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ.....	104
Потехина Е.В. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	108
Похабова А.Е., Харламова О.В. СОЗДАНИЕ НОВОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КАК МЕРА АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА ДЛЯ СТАБИЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	113
Салихова Л.И., Гудименко Г.В. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ.....	116
Слюняев Д.А., Александренко М.А. СУЩНОСТЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ	119
Соколова Г.Н., Яковлев А.Е., Морозова Н.В. ИНСТРУМЕНТЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ МОНОГОРОДА.....	123
Усманилиева Г.Б. ПРИНЦИПЫ И КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ.....	125
Храмцова О.О., Храмцова Т.Г. АНАЛИЗ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРООБОРОТОМ КООПЕРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	130
Цыгулева С.Н., Ковалевский С.К. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ»	135
Якимчук С.В., Якимчук Ю.А., Махлис В.А. ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО СРАВНЕНИЮ С ЧИСЛЕННОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ СССР	138

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ИННОВАЦИИ В РОССИЙСКОМ НЕФТЯНОМ СЕКТОРЕ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аверина И.С.

старший преподаватель кафедры экономической теории и
экономической политики, канд. эконом. наук,
Волгоградский государственный университет, Россия, г. Волгоград

В статье рассматривается состояние инновационной составляющей в отечественной нефтяной отрасли, как одного из ключевых факторов обеспечивающих эффективность ее дальнейшего развития. Выявление существующих проблем в данной сфере является необходимым, так как способствует возможному их разрешению посредством научного изыскания в указанной области исследования.

Ключевые слова: инновации, нефтяная отрасль, инновационная деятельность, проблемы, перспективы.

На современном этапе экономического развития инновации играют важную роль в модернизации производства, и поддержании конкурентных позиций предприятий, как на отечественном, так и на мировом рынках. Не составляет исключения в данном случае и предприятия нефтяной промышленности. В ежегодном "Статистическом обзоре мировой энергетики" (Statistical Review of World Energy), который был подготовлен нефтегазовой компанией BP в 2012 г. указано, что Россия располагает 5,3% нефти от общемировых запасов (Венесуэла -18%, Саудовская Аравия -16%, Канада – 11%) [1]. Данное обстоятельство, указывает на необходимость конкурентной борьбы, за рынок данного вида углеводородного сырья, для нашей страны в силу существенного отставания по указанному показателю от стран-лидеров. Конкурентная борьба, в данном случае, достижима лишь при условии активного инициирования инновационных разработок, которые бы «сглаживали» разницу в показателях запаса сырья между Россией и вышеприведенными странами.

Для дальнейшего анализа необходимо предложить наиболее общее определение инноваций.

Понятие «инновации», введенное Й. Шумпетером (англ. "innovation" – нововведение), трактуется как «использование новой техники, технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства; внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; появление новых рынков сбыта» [2]. Из данной трактовки следует, что термин «инновации» можно рассматривать с различных позиций, а, следовательно, названная категория предоставляет большое «поле» для исследования.

Анализируя определение Й. Шумпетера, следует отметить, что более всего увеличению нефтяных запасов страны способствует разработка и внед-

рение новейшей техники и технологических процессов в поиске, добыче и переработке углеводородного сырья, однако, данные статьи в балансе любого предприятия являются достаточно затратными. Это обстоятельство, в условиях современной экономико-политической обстановки, обуславливает отказ или снижение затрат предприятий (в том числе и нефтяной отрасли) на ведение инновационной деятельности.

Для подтверждения вышесказанного приведем некоторые статистические данные по основным показателям ведения инновационной деятельности предприятий занятых добычей полезных ископаемых (таблица). Стоит отметить, что в нижеприведенной таблице указаны показатели по предприятиям, занятым добычей полезных ископаемых в целом (к ним относятся, также и топливно-энергетические (нефть, газ и т.д.)).

Таблица

**Показатели инновационной активности предприятий,
занятых добычей полезных ископаемых (2011-2013 гг.)**

Показатель, % от общего объема	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Интенсивность затрат на технологические инновации	0,9	1,1	1,1
Доля собственных затрат предприятий на технологические инновации	69,6	73,3	63,4
Объем инновационных товаров, работ, услуг	6,7	6,5	6,0
Кооперационные связи организаций, осуществляющих технологические инновации:			
приобретающие инновации	36,3	32,1	31,1
передававшие инновации	3,9	1,8	2,9
участвовавшие в совместных проектах,	41,2	41,3	37,9

Источник: составлено автором по [3].

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод, что фактически по всем показателям (кроме интенсивности затрат на технологические инновации) наблюдается отрицательная динамика. Логично, предположение о том, что данные показатели отражают снижение инновационной активности всех предприятий топливно-энергетического комплекса (в том числе и нефтяных компаний). Стоит также отметить то, что показатели интенсивности затрат на инновации в самых прибыльных отраслях (занятых добычей полезных ископаемых) существенно ниже, чем в высокотехнологичных отраслях (1,1% и 5,1% соответственно [3]).

Данные показатели свидетельствуют о необходимости стимулирования государством увеличения доли затрат нефтяных предприятий на инновационную деятельность, посредством применения налоговых инструментов, а также усилением кооперационных связей между предприятиями данного сектора экономики. Последнее позволит консолидировать усилия по научным исследованиям предприятий одной отрасли. Это в свою очередь, создаст возможность снижения издержек для вовлеченных компаний (в отличие от затратных индивидуальных инновационных проектов), а главное расширит потенциал создания более эффективных технологий добычи нефти, что может благоприятно отразиться на конкурентных позициях российского нефтяного сектора на мировом рынке.

Список литературы

1. Венесуэла стала мировым лидером по запасам нефти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2012/06/14/leader>.
2. Грибов, В. Понятие инноваций [Электронный ресурс] / В. Грибов. – Режим доступа: <http://www.inventech.ru>.
3. Наука. Инновации. Информационное общество: 2011, 2012, 2013: краткие статистические сборники [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/primarydata>.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Алексина С.Б.

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

Никишин А.Ф.

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

Панкина Т.В.

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

В статье рассматриваются перспективы развития регионального товародвижения в современных условиях. Рассматривается влияние политики импортозамещения на региональную торговлю, а также проблемы формирования новых региональных связей с использованием современных механизмов.

Ключевые слова: торговля, товародвижение, товароснабжение.

Одной из задач развития современной Российской экономики является проблема регионального товародвижения [1, 2]. Этому способствует ряд факторов, среди которых можно выделить, в частности, хабовую структуру путей сообщения, централизованное управление экономикой в прошлом веке, низкую покупательскую способность населения и ряд других факторов.

В настоящее время чем ниже плотность населения, тем уже предлагаемый потребителям ассортимент товаров, и тем выше затраты на организацию товародвижения. Это объясняется тем, что, с одной стороны, стоимость доставки товаров в регионы выше, а с другой стороны, меньше вероятность покупки товаров покупателями.

Проводимая политика импортозамещения позволяет развить региональное товародвижение. Если ранее партия товаров прибывала из-за рубежа централизованно, то в условиях развития национального производства товар, уже произведенный и соответственно, находящийся в регионе, должен совершать максимально дешевый путь до своего потребителя.

Развитие системы регионального товароснабжения ведет к развитию ресурсов товарных рынков, развитию регионального рынка [3]. Увеличение товарного предложения является важным фактором улучшения качества жизни в регионах. При планировании своей сбытовой политики предприятия малого бизнеса имеют возможность осуществлять свою сбытовую деятельность в условиях более низкой конкуренции [4]. Развитие региональных связей является важным направлением оптовой торговли [5].

Организация большого количества региональных децентрализованных товарных связей является более сложной задачей, чем использование хабовой системы товароснабжения. Эффективность инвестиций в создание такой системы является достаточно высокой [6], при этом в качестве начальных инвестиций могут выступать налоговые льготы [7]. Большим потенциалом также обладает объединение торговых организаций [8].

Основным фактором, определяющим реализуемый ассортимент товаров, являются потребности покупателей [9]. Традиционно методом изучения таких потребностей являются маркетинговые исследования рынка [10], однако недостатком таких опросов является достаточно большая временная задержка. Решению данной задачи является использования механизмов электронной коммерции. Оформленный через сеть заказ будет доставлен непосредственно в торговую организацию с большой вероятностью его выкупа, более того, данные произведенных покупателями заказов могут быть использованы с целью дальнейшего прогнозирования спроса. Более того, для прогнозирования спроса может также использоваться и другая информация, получаемая через сеть. Использование информационных технологий позволяет более оперативно формировать ассортимент товаров, организовать на более высоком уровне дистанционную торговлю.

Важной задачей регионального товародвижения является снижение уровня цен на реализуемые товары [11]. К сожалению, меньшая плотность населения регионов ведет к тому, что стоимость товаров делится на меньшее количество человек, что ведет к увеличению стоимости товаров. С другой стороны, покупательская активность населения регионов ниже. В этой связи важной задачей является механизмы удержания приемлемого уровня цен на товары [12]. Использование же инструментов государственного регулирования цен на товары должно быть крайне осторожным – в условиях высокой стоимости единицы товаров, и низкой покупательской способности приведет к отсутствию товара.

При организации регионального товароснабжения важной задачей является скорость доставки товаров [13]. С целью организации товародвижения могут использоваться различные виды транспорта [14]. Наиболее выгодным способом доставки товаров на большие расстояния является водный и железнодорожный виды транспорта. К сожалению, из-за непроходимости участка Единой глубоководной системы между Городцом и Нижним Новгородом образовался разрыв, и перспективы развития данного вида транспорта низки. Проблемой же железнодорожного транспорта является относительно низкая скорость доставки грузов. В современном мире пассажиры предпочитают пе-

ремещаться в дневное время, что накладывает высокие требования к скорости передвижения. Использование же скоростного сообщения ставит под обгон другие поезда. И грузовые поезда в этой ситуации имеют наименьший приоритет, долгое время стоят под пропуском – и в итоге скорость доставки грузов становится низкой. Решением данной проблемы является строительство скоростных магистралей – скоростная магистраль отвлекает на себя скоростное пассажирское сообщение, а в промежутках между ними возможно движение ускоренных грузовых поездов, перевозящих относительно легкие потребительские товары.

Важной характеристикой системы товародвижения является надежность хозяйственных связей. И эта проблема является также наиболее острой в региональном товародвижении. Потребитель, заказавший товар, желает его получить в срок, а небольшой сбой в товароснабжении ведет к его нарушению. Одним из основных показателей, определяющих надежность поставки, является деловая репутация организации. Организуя хозяйственные связи, работа с контрагентом с высокой деловой репутацией ведет к снижению необходимых временных резервов, что позволяет повысить эффективность системы товароснабжения.

С другой стороны, развитие системы товароснабжения само по себе ведет к увеличению нематериальных активов торговых организаций[15]. Торговые организации получают новые хозяйственные связи, рост базы контрагентов, рост деловой репутации.

В заключении необходимо отметить огромную роль товароснабжения для Российской экономики.

Список литературы

1. Иванов Г.Г., Орлов С.Л. Стратегическое планирование экономики и важнейшие приоритеты развития России // Вестник экономики, права и социологии. 2014. № 2. С. 38-40.
2. Магомедов Г.Д., Магомедова Д.Г. Формирование программы реструктуризации экономики региона // Вестник Дагестанского государственного университета. – 2006. – № 5. – С. 21-23.
3. Ефимовская Л.А., Федосова Т.С. Товарные ресурсы потребительского рынка: анализ и моделирование // Л. А. Ефимовская, редактор-Т. С. Федосова, Сибирский университет потребительской кооперации. Новосибирск, 2010.
4. Солдатова Н.Ф., Ильяшенко С.Б. Некоторые особенности управления сбытовой политикой предприятий малого бизнеса // Экономика и управление в машиностроении. 2014. № 4. С. 51-54.
5. Кузнецова А.А., Феоктистова Е.М. Повышение эффективности хозяйственной деятельности оптовой торговли на начальной стадии. В сборнике: Проблемы социально-экономического развития регионов. Международная научно-практическая конференция. Ответственный редактор: Сукиасян А. А. 2015. С. 57-60.
6. Карашук О.С. Оценка инвестиций в торговлю России и перспективы инвестирования в отечественном сетевом сегменте // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). – 2014. – № 2 (82). – С. 94-103.
7. Карашук О.С. Совершенствование государственного регулирования инвестиционной деятельности в торговле с использованием налоговых методов // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1567-1578.

8. Иванов Г.Г. Объединения как фактор развития торговли // Актуальные проблемы экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 123-129.
9. Иванов Г.Г., Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Шипилова С.С. Управление ассортиментом торговой организации // Хроники объединенного фонда электронных ресурсов Наука и образование. 2015. № 6 (73). С. 13.
10. Леонова Ю.Г. Основные аспекты рыночных исследований в предприятиях торгового сервиса. В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 89-90.
11. Красильникова Е.А. Развитие региональных рынков потребительских товаров в современных условиях экономики // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1607-1616.
12. Ефимовская Л.А., Хайруллина М.В. Государственное регулирование ценообразования на товары и услуги: основные инструменты // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2 (46). – С. 62-64.
13. Тимирьянова В.М., Красильникова Е.А., Рузанкин С.О., Каримова А.И. Оценка эффективности товародвижения в экономике регионов // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2014. – № 1 (117). – С. 65-70.
14. Tyunik O.R., Nikishin A.F., Pankina T.V. Improvement of goods flow in current economic environment // Proceedings of the 7th International Conference on Economic Sciences. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 7-10.
15. Майорова Е.А. Экономическая эффективность нематериальных активов в розничной торговле // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1 (49). – С. 233-235.

ОСНОВЫ ПЛАНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА СТАРТАПА

Архипенко В.М.

магистрант Высшей школы политического управления и инновационного менеджмента, ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный лингвистический университет», Россия, г. Пятигорск

В статье исследуются основные аспекты, на которые стоит обращать внимание при планировании бюджета стартапа.

Ключевые слова: стартап, инвестиции, планирование, бизнес-план, бренд, маркетинг.

Одним из важнейших моментов в стратегическом планировании стартапа (стартап – временная структура, существующая для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели [4]) является определение расходов, которые могут возникнуть при создании молодого проекта. Инвестиции (англ. Investments – размещение капитала с целью получения прибыли) являются неотъемлемой частью современной экономики. От кредитов инвестиции отличаются степенью риска для инвестора (кредитора) – кредит и проценты необходимо возвращать в оговоренные сроки независимо от прибыльности проекта, инвестиции (инвестированный капитал) возвращаются и приносят доход только в прибыльных проектах. Если проект убыточен – инвестиции могут быть утрачены полностью или частично [6]. После получения инвестиций молодой предприниматель должен распределять полученные

средства, согласно бизнес-плану [3]. Конечно, стартаперы просчитывают сколько им нужно и на что, но не всегда они закладывают бюджет на непредвиденные обстоятельства. Одной из первых статей расходов могут быть экспертные знания. В зависимости от выбранной отрасли на начальных этапах стартаперам может потребоваться профессиональная помощь (юридическая, инженерная, бухгалтерская и т.д.).

Персонал. Если запуск выполняется не единолично владельцем, новое предприятие может нуждаться в некоторой помощи для выполнения операции и услуг. Выбор правильной команды является существенным условием успешного достижения целей компании. Иногда положительно может сказаться такой факт, как высокий уровень заработной платы. Высокий уровень заработной платы, установленный работникам, может благоприятно повлиять на их лояльность и желание работать, что в конечном итоге может принести пользу бренду компании [1].

Расходы на сопутствующие материалы для бизнеса. В зависимости от направления деятельности компания может нуждаться в приобретении платных лицензий. Важно определить в бюджете предприятия малого бизнеса эти затраты и их периодичность на ранней стадии. Сюда же относятся расходы на аренду, техническое обслуживание оборудование и страхование персонала, что непосредственно носит ежемесячный характер.

Оборудование. Все виды бизнеса нуждаются в надлежащих инструментах для осуществления своей деятельности, при этом следует учитывать и качество приобретаемых инструментов, чтобы оценить, когда необходимо будет заменить это оборудование.

Реклама и маркетинг (от англ. marketing – в буквальном переводе с английского означает «действие на рынке», «рыночную деятельность») – это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги покупателям и управление взаимоотношениями с ними с выгодой для организации. В широком смысле задачи маркетинга состоят в определении и удовлетворении индивидуальных и общественных потребностей. Стартап нуждается в увеличении узнаваемости бренда, в связи с этим нужно рассматривать предполагаемые маркетинговые инструменты и их стоимость. В данном случае можно сократить эту статью расходов, используя бесплатные медиа и социальные сети.

Финансовое планирование выражается в составлении и контроле за выполнением планов формирования доходов и расходов, учитывающих текущее финансовое состояние, и должно идти рука об руку с бизнес-целями [2]. Нецелевое расходование может ограничить возможности развития стартапа, что повлечет за собой проблемы с выделением средств в случае возникновения острой необходимости. К основному плану бюджета стартапа, содержащему прогнозы доходов и расходов, может быть добавлена дополнительная информация, компенсирующая любые корректировки или недостатки [5]. В дальнейшем нужно постоянно сверяться с планом, чтобы контролировать насколько верно идет процесс расходование денежных средств. Нель-

зя забывать об обязательном плане для распределения всех полученных средств.

Список литературы

1. Актуальные проблемы управления персоналом в современных организациях (на примере организаций Северо-кавказского федерального округа) / Алиева С.В., Салогуб А.М., Данченко Р.О., Демина Н.В., Дзугкоева О.Г., Медведев А.А., Мхеидзе Л.Р., Надибоидзе О.Л., Свидин Н.А. Пятигорск, 2013. (Пятигорск).
2. Демина Н.В. Возможности использования диверсификации на современных предприятиях / Н.В. Демина, М.В. Чистова // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2015. Т. 8. С. 66-70.
3. Еремина О.С. К вопросу о развитии национальной инновационной системы России / О.С. Еремина, Н.В. Демина // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т.8. – С.441-445.
4. Еремина О.С. Разработка и внедрение инноваций в государственных структурах / О.С. Еремина // В сборнике: Университетские чтения – 2013. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор З.А. Заврумов. 2013. С. 92-98.
5. Еремина О.С. Социальное предпринимательство: история и современность / О.С. Еремина // В сборнике: Университетские чтения – 2012. Материалы научно-методических чтений ПГЛУ. Ответственный редактор: З.А. Заврумов. 2012. С. 35-39.
6. Чистова М.В. Модель зависимости валового регионального продукта Ставропольского края от объемов затрат на НИОКР // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5. Экономика. – 2013.- №1 (115. – С.141-151.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОМ РЕГИОНЕ (АТЭС И АСЕАН)

Вагина В.О.

студентка, Институт социологии и регионоведения,
Южный федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

Кочетов Р.Г.

студент, Институт социологии и регионоведения,
Южный федеральный университет, Россия, г. Ростов-на-Дону

В статье рассматривается роль и значение международных организаций в азиатско-тихоокеанском регионе.

Ключевые слова: экономическое сотрудничество, глобальная система, инвестиции, региональные отношения.

В последние десятилетия Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР), прежде всего Восточная Азия, превратились в одну из наиболее динамично развивающихся зон мирового хозяйства. С конца 70-х годов экономическое развитие стран АТР идет самыми высокими в мире темпами – в среднем более 6% ежегодного прироста ВВП за последние 20 лет.

В АТР в настоящее время функционирует ряд интеграционных объединений, наиболее значительными из которых являются АСЕАН и АТЭС.

АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии) – межправительственная организация стран, которая была создана в 1967 г. после подписания Бангкокской декларации в составе Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда и Филиппин (в настоящее время членами АСЕАН являются также Мьянма, Бруней, Лаос, Вьетнам, Камбоджа) с целью содействия социальному и экономическому развитию стран-членов, сотрудничества в промышленности и сельском хозяйстве, проведении научно-исследовательских работ. В 1976 г. на первом совещании были приняты Договор о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии и Декларация АСЕАН, являющиеся основными документами, которыми руководствуется Ассоциация в своей деятельности. Декларация АСЕАН провозглашает, что страны-члены будут выступать с общей позиции по важнейшим вопросам и проблемам региональных и мировых экономических отношений. Высшим органом АСЕАН является конференция глав государств и правительств, которая собирается один раз в три года, а центральным руководящим органом – ежегодная встреча министров иностранных дел. На регулярных встречах министров экономики стран-членов АСЕАН принимаются решения по вопросам экономического сотрудничества. Функционирует и несколько специализированных учреждений АСЕАН, таких как Совет по нефти, Ассоциация судовладельцев, Банковский совет, Финансовая корпорация и др. Секретариат АСЕАН возглавляет генеральный секретарь, который сменяется каждые три года [2, с. 76].

АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество) – организация была учреждена в 1989 г. как межправительственный форум, объединяющий 18 государств региона (Австралию, Бруней, Гонконг, Канаду, Китай, Кирибати, Малайзию, Маршалловы Острова, Мексику, Новую Зеландию, Папуа-Новую Гвинею, Южную Корею, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили), а затем 21 государство (в АТЭС вошли Вьетнам, Перу и Россия). Хотя АТЭС формально имеет консультативный статус, фактически в рамках его рабочих органов вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях. Такими органами являются Комитет по торговле и инвестициям, Экономический комитет и рабочие группы, Фонд образования.

В 1994 г. (в Богоре, Индонезия) было принято решение о создании зоны свободной торговли и либерализации инвестиционной сферы к 2020 г. Однако в целом Богорская декларация характеризуется большой расплывчатостью. В ней, в частности, говорится, что «те страны, которые не готовы участвовать в снятии барьеров в торговле и инвестиционной сфере, могут присоединиться к этим мерам на более поздних стадиях». С учетом нерешенных проблем возможны три варианта развития АТЭС в ближайшие годы. Согласно первому варианту организация будет следовать по пути, начертанному в Богорской декларации. Второй (наиболее вероятный) вариант закрепит за АТЭС роль форума для обсуждения проблем экономических взаимоотно-

шений в бассейне Тихого океана. Однако в таких условиях возрастет значение других, более целенаправленных региональных группировок, например, АСЕАН. Третий вариант не исключает возобладания протекционистских настроений в США и Западной Европе, что будет препятствовать быстрой либерализации мировой экономики и угрожать раздроблением глобальной системы экономических связей на региональные блоки [1, с. 98].

Сотрудничество со странами Азиатско-Тихоокеанского региона наиболее перспективно для России. Оно возможно по трем направлениям: экспорт в эти страны таких традиционных российских товаров, как минеральное и углеводородное сырье, лес и нефтепродукты, что может обеспечить расширение масштабов и поднятие технического уровня этого производства; налаживание в России путем создания совместных предприятий производства высококачественных товаров широкого потребления; совместные научные разработки в области энергетики, освоения мирового океана, аэрокосмической техники, медицины и т.д.

Список литературы

1. Абашидзе А. Х., Урсин Д. А. Неправительственные организации: международно-правовые аспекты. М., 2010. – 98 с.
2. Костюнина Г.М. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН) // Международная экономическая интеграция: учебное пособие / Под ред. Н.Н.Ливенцева. – М.: Экономистъ, 2006. – 76 с.
3. Интернет ресурсы: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=81048>

О ФУНКЦИЯХ ПОЛЕЗНОСТИ В МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ ДИНАМИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ

Володин Г.Т.

д.т.н., профессор,

Тульский институт экономики и информатики, Россия, г. Тула

Городничий А.А.

магистрант,

Тульский институт экономики и информатики, Россия, г. Тула

В статье аналитическое представление функций полезности в математических моделях экономических задач динамического программирования рассматривается применение математических моделей в экономических задачах, позволяющих организовать максимально эффективное использование ресурсов.

Ключевые слова: функция полезности, динамическое программирование, математическая модель.

Известно, что при использовании принципов динамического программирования [1] в конкретной задаче максимизации функции

$$R(x_1, x_i, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^n g_i(x_i) \quad (1)$$

$$\text{в области } x_i \geq 0, \quad \sum_{i=1}^n x_i = x, \quad (2)$$

её погружают в некоторое семейство процессов распределения: вместо отыскания решения одной задачи с данным количеством ресурсов и фиксированным числом процессов, рассматривается проблема нахождения решений целого семейства таких задач, в которых x может принимать любые положительные значения и n может принимать любые целые значения [1].

Тем самым искусственно разворачивают рассматриваемый статический процесс во времени, требуя производить распределение ресурсов в каждую единицу времени: сначала некоторое количество ресурсов назначается n – му процессу, затем $(n-1)$ – му и т.д., т.е. вводится динамический процесс распределения.

Существенную роль при таком подходе играют функции полезности [1], представляющие собой зависимость дохода при i – ом процессе от выделенного для этого процесса количества ресурсов x_i .

Функция полезности $g_i(x_i)$ в самом общем виде представлена на рис.1

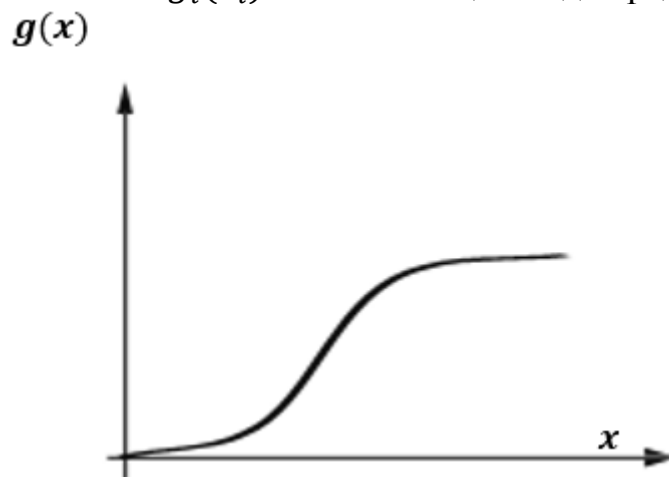


Рис. 1

Форма этой кривой определяется двумя важными экономическими условиями [1]:

1) Небольшие количества выделенных ресурсов не дают никаких доходов.

2) Дальнейшее, начиная с некоторого уровня, увеличение количеств ресурсов приводит к эффекту насыщения («Закон убывания доходов»)

Представляет интерес при формировании математической модели реальной экономической задачи с использованием функции (1), аналитическое представление функций $g_i(x_i)$, обладающих свойствами 1) ÷ 2).

Найдем аналитическое представление таких функций.

Пусть эффект насыщения (свойство 2) обнаруживается при $x=a$, при этом величина дохода $g(a)=b$ (Рис. 2).

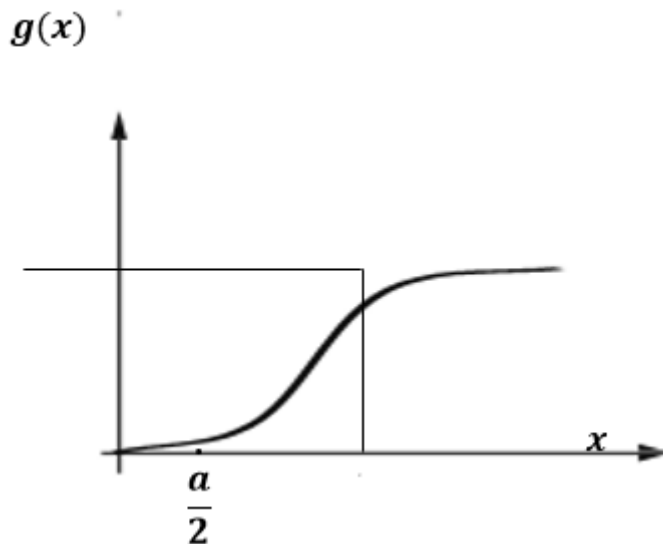


Рис. 2

Кроме того, весьма малые (нулевые) ресурсы не приносят никаких доходов (свойство 1). Следовательно, искомая функция $g(x)$ должна удовлетворять условиям:

$$g(0) = 0, \quad g(a) = b \quad (3)$$

$$g'(0) = 0, \quad g'(a) = 0 \quad (4)$$

где индекс «штрих» означает оператор дифференцирования.

Будем искать функцию $g(x)$, для которой её производная определяется в виде:

$$g'(x) = Ax(x - a), \quad (5)$$

Определим константу A в этой формуле, подчинив искомую функцию $g(x)$ условиям (3).

Интегрируя (5), получим:

$$g(x) = \frac{A}{3}x^3 - \frac{Aa}{2}x^2 + c \quad (6)$$

Подчиняя функцию (6) условиям (3), найдём:

$$c = 0, \quad A = -\frac{6b}{a^3}$$

и, следовательно:

$$g(x) = b \left(\frac{x}{a} \right)^2 \left(3 - 2 \frac{x}{a} \right) \quad (7)$$

Найденная функция удовлетворяет всем условиям (3) – (4), может быть использована при конструировании математических моделей экономических задач на экстремум с использованием принципов динамического программирования.

Список литературы

1. Беллман Р., Дрейфус С. Прикладные задачи динамического программирования. – М.: Наука, 1965, 457 с.

ОЦЕНКА СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Голощанова Л.В.

доцент кафедры государственного финансового контроля, бухгалтерского учета и аудита, к.э.н., ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Россия, г. Москва

Павлова А.А.

студент финансового факультета, профиль «Налоги и налогообложение», ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», Россия, г. Москва

В качестве финансового инструмента рассматривается опыт применения МСФО 13 «Оценка справедливой стоимости». На сегодняшний день отчетность по МСФО в большинстве случаев составляется на справедливых стоимостях разных активов, поэтому, в период волатильности, достаточно важным является факт получения, по крайней мере, логичной оценки справедливой стоимости.

Ключевые слова: неопределенность, волатильность, неточное измерение, измерение стоимости, справедливая стоимость.

Такой эфимизм кризиса, как волатильность, имеет ряд специфических особенностей, которые чаще всего проявляются в кризисных ситуациях, и которые важно понимать и учитывать для тех, кто занимается финансовой отчетностью, поскольку бухгалтерский учет не предусматривает такого фундаментального понятия как «неточное измерение» или «измерение диапазоном» [3].

Волатильность – это особенное состояние, когда плохие не только модели, и невозможно выбрать правильную, а когда рынок в этой ситуации работает так, что не одна модель не работает. В таком состоянии различаются метрики, с помощью которых рынок привык оценивать стоимость, и предсказательная способность инвесторов относительно ближайшего будущего является практически отрицательной. Такое понятие как «бегство в качество» присутствует на рынках в период волатильности, когда в американский доллар «сбегаются» все деньги мира.

Методы оценки справедливой стоимости в теории крайне просты, но необходимо помнить несколько базовых понятий, которые применимы к измерению. Понятиями измерения стоимости в условиях высокой волатильности на рынках являются следующие:

1. Уместность используемого метода. Предполагает возможность использования/измерения того или иного инструмента/актива с помощью этого метода;

2. Качество и количество данных. Предполагает необходимость знания о различии качественных и количественных данных. Так, если данных

мало, то любые финансовые модели, построенные на малых выборках, естественным образом дают неправильный результат;

3. Степень использования допущений. Предполагает иерархию справедливой стоимости, например, на товары второй/третьей свежести;

4. Разброс показателей. Могут меняться от $+\infty$ до $-\infty$;

5. Чувствительность к изменению исходных предположений. Например, изменение исходных условий может привести компанию к получению убытка.

Справедливая стоимость должна равняться цене выхода (exit price), но цена выхода не должна пониматься как ликвидационная стоимость. Зачастую банкиры применительно к справедливой стоимости понимают ее как стоимость выхода на волатильных рынках, то есть выхода в ликвидацию. Цена выхода должна пониматься как цена, которую бы согласился заплатить участник рынка, который также намеревается «использовать» актив или исполнить обязательство [3].

Однозначно трудно мерить стоимость в условиях высокой волатильности. На рисунке показано, что золотодобывающие компании достаточно долгое время оценивались также, как оценивалось золото. То есть, по цене на золото можно было условно оценить стоимость компании и стоимость активов [2]. Данная пропорция нарушилась с начала кризиса 2008 года, компании на рынке, особенно юниорские, торгуются сейчас дешевле по стоимости, чем кэш у нее на балансе. С точки зрения финансового учета – это некорректно, а с точки зрения инвестора – это является суровой реальностью, потому что, даже имея деньги на балансе, компании очень часто не могут реализовать их, ликвидируя свои компании, они вынуждены будут понести дополнительные потери.

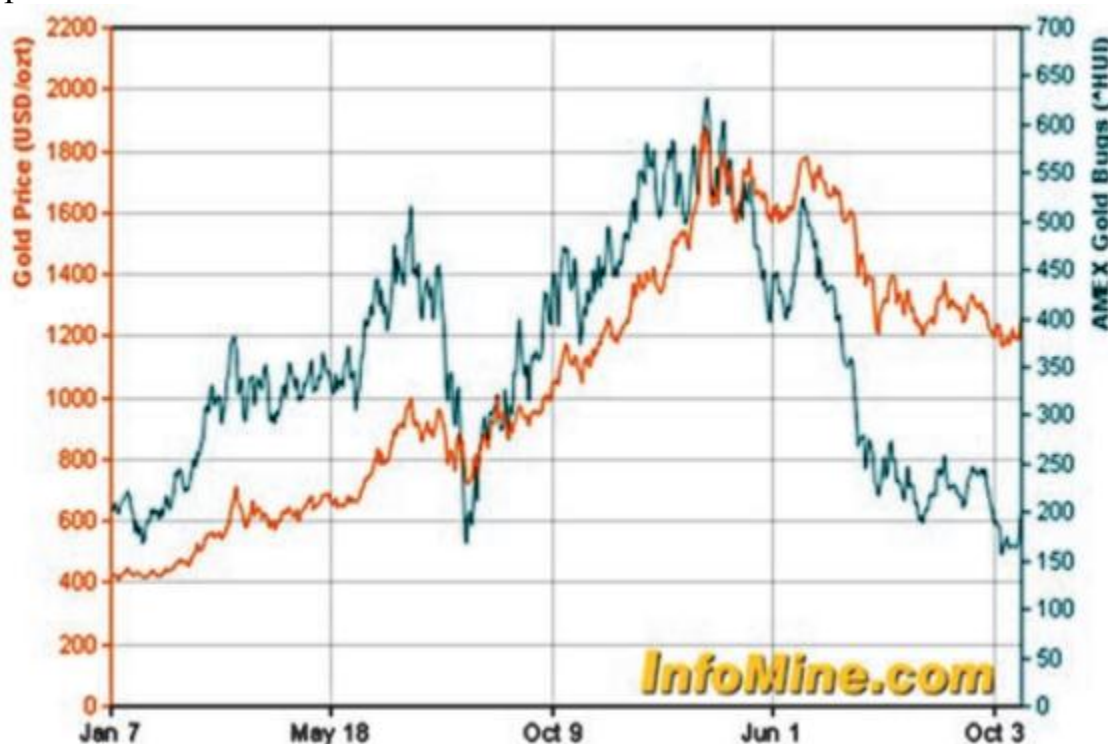


Рис. Динамика индекса цен на акции золотодобывающих компаний и цены золота

Рынки фундаментально цикличны, поэтому, долгоживущие компании чаще всего переживают не один кризис. Чем дольше период прогнозирования, тем ниже волатильность прогноза. В предыдущие кризисы российские цены отыгрывали падение курса за 2-3 года.

Неопределенность и волатильность на рынке – это не следствие плохих моделей, и не следствие заблуждений консультантов, аудиторов и менеджеров компании, это, то время на рынке, когда достаточно сложно самим участникам рынка делать свой инвестиционный выбор. В период высокой волатильности компании имеют дело с неким диапазоном балансового показателя. Его точность определить достаточно сложно, поэтому компании придется применять собственное мнение, поскольку финансовая отчетность на сегодняшний день – это не отчетность по правилам, а отчетность по принципам.

В период финансового кризиса достаточно много работы требуется со стороны аудиторов, компаний и разного рода консультантов. Самое важное, чтобы любая оценка справедливой стоимости, любое ее измерение, по крайней мере, выглядели логичным. Если удастся добиться логики и получить измерение на основании каких-либо моделей, значит можно получить лучшее представление о том, каким рынок будет сегодня.

На сегодняшний день отчетность по МСФО в большинстве случаев составляется на справедливых стоимостях разных активов [1]. В связи с этим, помимо ответственности руководителя, который подписывает отчетность по МСФО, а также ответственности аудитора, возрастает профессиональная ответственность оценщика, поскольку оценка является регулируемой деятельностью.

Список литературы

1. IFRS 13 – Fair Value Measurement [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs13/>
2. Inglorious writedowns: Gold sector's bad bets wiping out lifetime earnings – and investor confidence [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://business.financialpost.com/>
3. Корженевский Н. Под знаком волатильности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2659088/>

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Голяниц В.В.

студентка кафедры экономики,

Национальный исследовательский Томский государственный университет,

Россия, г. Томск

В статье дана характеристика современного состояния страны, использование, показанных в статье, инструментов государственного регулирования, позволяет осуществить экономическую политику страны, для обеспечения экономической стабильности, что в дальнейшем послужит основой благополучного развития страны в целом.

Ключевые слова: экономика, инструмент регулирования, государство, рынок.

Экономический порядок характеризуется разделением в определенной форме между государством и отдельными личностями прав принятия экономических решений – особенно прав принятия решений относительно производства и прав принятия решений относительно удовлетворения потребностей.

Государственное регулирование, обусловлено появлением новых экономических потребностей, с которыми рынок по своей природе не может справиться. Хотя подобное регулирование в современной рыночной экономике осуществляется в намного меньших масштабах, чем в административно-командной системе, все же здесь экономическая роль государства велика, особенно по сравнению с системой свободной конкуренции.

Современная экономика России, является, во-первых, в целом слабо-развитой; во-вторых, с доминирующей ролью сырьевого сектора, во многом ориентированного на экспорт; в- третьих, высокомонополизированной. На эффективность макроэкономического регулирования влияют особенности экономической системы сложившейся в стране после краха советской плановой экономики. В России, в настоящее время, на первый план выдвигается экономическая функция государства, потому что без оздоровления экономики все пути к прогрессу, правовому и социальному государству будут заблокированы. Характер российской экономики и особенности ее современной хозяйственной системы снижают возможности и значимость ставших традиционными для экономик стран Запада инструментов макроэкономического регулирования и, следовательно, повышают роль и значение институциональных преобразований.

Развитие российской экономики немыслимо без развития науки и техники, что и определяет важное значение функции государства по обеспечению (стимулированию) научно-технического прогресса. Ослабление внимания государства к этому жизненно важному направлению его деятельности немедленно и губительно сказывается на научно – техническом потенциале страны. Страна может постепенно потерять современную техническую инфраструктуру, ценнейшие (прежде всего наукоемкие) производства. Основная цель всех преобразований в организации науки – создание благоприятных условий для творческой деятельности первичных научных коллективов. Для этого необходимо бюджетное финансирование фундаментальных научных исследований [4].

Одними из важнейших составляющих экономики, являются инструменты ее регулирования. В Российской Федерации, инструментами государственного регулирования являются: денежно-кредитная; налоговая; ценовая; программы лицензирования, квотирования и др. [3].

Одной из важных форм регулирования экономики является денежно-кредитная. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики разрабатываются Банком России в соответствии с Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации», содержат анализ текущего состояния и прогноз развития российской экономики на предстоящий год, а также основные ориентиры, параметры и инструменты денежно-кредитной политики [1].

Государственное регулирование может осуществляться и с помощью кредитов, посредством изменения учетных ставок Центральным банком. Для стимулирования наиболее важных сфер деятельности (производства продовольственных товаров, малого и среднего бизнеса) может применяться льготное кредитование, льготное налогообложение, инвестиционный налоговый кредит (отсрочка налогового платежа) [3].

Важным инструментом регулирования экономики России являются налоги. Они в государственном регулировании экономики играют двоякую роль: с одной стороны, – это главный источник финансирования государственных расходов, материальная основа бюджетной политики; с другой, – это инструмент регулирования.

При реализации товаров (работ, услуг) налогоплательщик включает сумму налога в цену товаров (работ, услуг), предъявляемых к оплате покупателю (заказчику). Указанная сумма определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля цены товара без учета налога с продаж.

Сумма налога в обязательном порядке выделяется отдельной строкой во всех документах первичного бухгалтерского учета, определяющих стоимость реализуемых товаров (работ, услуг) – ценниках, накладных, счетах-фактурах, товарных чеках, прейскурантах на оказываемые услуги, книгах учета расходов и доходов и т.п. Суммы налога с продаж направляются на социальные нужды малообеспеченных групп населения [3].

Таким образом, для осуществления той или иной политики государство может использовать различные средства. Инструменты государственного регулирования экономики можно подразделить на прямые и косвенные. Инструменты прямого воздействия на экономику прежде всего связаны с непосредственным вмешательством государства в сферу рынка и применением административно-правовых рычагов либо в форме законодательного регулирования, либо в форме так называемого экономического и социального регулирования, предполагающего установление государством цен на товары и услуги, пределов изменения заработной платы, объемов производства, требований к используемым технологиям производства, стандартам качества продукции. Крайняя степень прямого государственного вмешательства в экономику применяется в процессе национализации при передаче соответствующих объектов из частной в государственную собственность. Косвенные инструменты государственного воздействия подразделяются на кредитно-денежные и бюджетные. Последние связаны с формированием доходов, прежде всего за счет налоговых поступлений, расходов, включая предоставление субсидий предприятиям и трансфертов населению, а также управления государственным долгом.

Российская экономика имеет много особенностей и, выбирая способы регулирования, нельзя слепо копировать модели, используемые в других странах, неприменимые в российских условиях. Главной же проблемой современной российской экономики является недобросовестность чиновников всех уровней и высокий показатель коррупции.

Вследствие этого граждане страны перестают доверять своему государству, снижается предпринимательская активность, ухудшается социаль-

ная обстановка, из-за тяжёлой экономической обстановки государство не в состоянии выплачивать высокую заработную плату людям, работающим на бюджетных предприятиях, поэтому люди не хотят работать в таких важных социальных сферах, как здравоохранение и образование. Нужно с помощью идеологии поднять престижность этих профессий и улучшить их материальную базу. Ещё одной проблемой стал процесс сращивания власти с мафиозными структурами.

Корень этих проблем лежит в огромном бюрократическом аппарате, поэтому единственным способом решить эти проблемы является его сокращение до минимальных размеров, ведение системы высоких штрафов и лишение депутатов и чиновников политической неприкосновенности. Эти меры в долгосрочном периоде смогут улучшить состояние экономики и обеспечить её конкурентоспособность на мировом рынке [2].

Список литературы

1. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" [Электронный ресурс]//Консультант плюс : справ. Правовая система. – Электрон.дан.-М.,2015.-URL:// <http://www.consultant.ru>
2. Андрианов В. Государственное управление: мировой опыт и российские реалии // Общество и экономика. – 2001 № 11-12. – С. 117 -129. 2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе.
3. Виноградов В.В. Экономика России: Учебное пособие / В.В.Виноградов. – М. : Юристъ, – 2009.
4. Покидченко М.Г., Сперанская Л.Н., Дробышевская Т.А Пути развития экономики России: теория и практика: Учебное пособие / М.Г. Покидченко, Л.Н. Сперанская, Т.А. Дробышевская, – М. : ИНФРА-М, 2008.

ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Горзий В.А.

научный сотрудник,

Военная академия РВСН им. Петра Великого, Россия, г. Москва

Савушкин Н.И.

старший научный сотрудник, канд. военн. наук, доцент,

Военная академия РВСН им. Петра Великого, Россия, г. Москва

Лаврищев А.А.

доцент кафедры тактики, канд. военн. наук, доцент,

Военная академия РВСН им. Петра Великого, Россия, г. Москва

Федотов М.С.

аспирант, Московский городской психолого-педагогический университет,

Россия, г. Москва

В статье рассмотрены подходы к порядку принятия управленческих решений как важнейшей фазы цикла управления. При этом выделяются следующие основные функции управления и, соответственно, основные этапы управленческого цикла: анализ и оценка

обстановки; выработка и принятие управленческих решений; планирование; организация исполнения планов и принятых решений; контроль; оценка деятельности.

Ключевые слова: решение, управленческие решения, процесс принятия управленческого решения, функции управления, уяснение цели и задач, оценка обстановки.

Существует множество определений понятия «решение». Вот некоторые из них.

Решение – зафиксированный каким-либо способом (устно или письменно) волевой акт, вывод субъекта управления (руководителя, менеджера) о необходимости или желательности действия или бездействия объекта управляющего воздействия для достижения поставленной цели, для обеспечения эффективного функционирования данной системы управления.

Решение – это творческое, волевое действие субъекта управления на основе знания объективных законов функционирования управляемой системы и анализа информации о ее функционировании, состоящее в выборе цели, программы и способов деятельности коллектива по разрешению проблемы [1, с. 6].

Термин «управленческое решение» или просто «решение» употребляется в двух основных значениях – как процесс и как явление:

- решение как процесс – это поиск, группировка и анализ требуемой информации; разработка, утверждение и реализация собственно решения;
- решение как явление – это юридически оформленный и утвержденный документ в виде плана мероприятий, постановление, устное или письменное распоряжение, приказ и т.п.

Процесс принятия управленческого решения, по сути, представляет собой определение цели и программы действий в каждый данный момент управления. Он является важной фазой в цикле управления. По качеству и эффективности принимаемых и, что очень важно, реализуемых решений можно судить о качестве и эффективности управленческого труда.

И если решение принято неправильно, то и действия подчиненных будут направлены на достижение не тех целей, и приведут к неэффективным результатам, несмотря на затраченные силы и средства.

Основной вид решения – управленческое решение, вырабатываемое руководителями и которое всегда носит социальный, общественный характер.

В теории управления выделяют следующие основные функции управления и, соответственно, основные этапы управленческого цикла: анализ и оценка обстановки; выработка и принятие управленческих решений; планирование; организация исполнения планов и принятых решений; контроль; оценка деятельности.

Процесс управления деятельностью организации находит свое выражение в реализации определенных функций управления – направлениях управленческой деятельности, позволяющих в совокупности осуществлять управляющее воздействие и создавать необходимые условия для решения задач организации. Выполняемые в определенной последовательности, они образуют управленческий цикл, состоящий из нескольких этапов.

Выделение этих этапов и указанная их последовательность в значительной мере условны, однако исходным пунктом, начальным этапом управленческого цикла в управлении деятельностью организации является определение проблемы, уяснение целей и задач деятельности и оценка деловой обстановки.

К организационному совершенствованию организации приводит только такое управленческое решение, которое не ограничивается оперативной ликвидацией сбоев, лежащих на поверхности ситуации, а устраняет проблему, порождающую их. Поэтому первая операция – это определение проблемы. Проблема можно определить как разницу между фактическим и желаемым состоянием системы. Определение главной проблемы позволит правильно сформулировать цель решения задачи. Определение цели связано с ограничениями путей и средств ее достижения. Эти ограничения играют определяющую роль в выборе вариантов решения.

Уяснение цели и задач – начальный этап работы руководителя, направленный на глубокое понимание цели предстоящих действий; замысла действий вышестоящего руководителя, содержания и особенностей выполнения полученной задачи; роли своей организации в выполнении общей задачи, поставленной вышестоящим руководством; задач, порядка и способов взаимодействия; учет задач, решаемых силами и средствами вышестоящего руководства в интересах организации, срока готовности к выполнению задачи. Изменение обстановки также является побудительным мотивом для уточнения или уяснения текущих и будущих задач.

Таким образом, при уяснении цели предстоящих действий руководитель должен понять, какого конечного результата должна достигнуть его организация. В результате уяснения полученной задачи руководитель делает для себя необходимые выводы. Далее руководитель немедленно приступает к оценке деловой обстановки.

Деловая обстановка (политическая, экономическая или иная) в управлении организацией рассматривается как совокупность условий, складывающихся на конкретном участке или направлении деятельности организации и факторов, оказывающих существенное влияние на выработку и исполнение управленческих решений.

Оценка обстановки как функция управления представляет собой процесс познания по избранным критериям состояния и динамики развития обстановки в целом или ее отдельных элементов. Вместе с тем это и результат указанного процесса, отражающий отношение субъекта управления к складывающейся обстановке и ее элементам, к их значению для решения задач организации. Оценка обстановки позволяет решать следующие основные задачи:

- выявление и осознание характера возникающих в ходе развития обстановки проблем и определение возможностей их разрешения;
- определение степени реальной и потенциальной опасности источников внешних и внутренних угроз организации для выявления возможностей, путей и средств устранения или локализации этой опасности;

- выявление факторов внешней и внутренней среды, оказывающих существенное влияние на организацию деятельности и требующих принятия адекватных управленческих решений;
- постановка значимых целей и определение вытекающих из них конкретных задач и направлений деятельности, требующих концентрации имеющихся сил и средств;
- определение готовности сил и средств к действиям в условиях изменения обстановки;
- создание информационных баз данных для выработки и принятия решений, планирования деятельности организации и реализации других управленческих функций.

Центральное место в деятельности субъекта управления занимает выработка и принятие управленческих решений. От их качества зависит эффективность деятельности организации. В теории и практике управления термин «решение» употребляется в двух значениях. Во-первых, как действие, практическое разрешение какого-либо вопроса, той или иной проблемы (решить, т.е. сделать). Во-вторых, как результат, продукт сложного многоаспектного мыслительного процесса, который заканчивается определенным выводом (суждением). Решение содержит не всякий вывод, а только вывод о будущих действиях. Этот вывод выступает идеальной моделью предстоящих практических действий и отвечает на вопрос «что делать?». Он содержит в себе цель и предмет предстоящей работы. При этом действие может осуществляться не только в активной форме (действия), но и в пассивной (бездействие).

Управленческое решение – это зафиксированный устно, письменно или каким-либо иным способом волевой акт, вывод субъекта управления о необходимости или желательности конкретного действия или бездействия объекта управления, предусматривающий программу действий для достижения поставленной цели, обеспечения эффективного функционирования данной организации. Основное содержание принятия решения – целеполагание, т. е. формирование и выдвижение цели предстоящей деятельности, а также определение возможных и выбор оптимальных способов ее достижения.

Выработка и принятие управленческих решений имеет наиболее ярко выраженный творческий и, как правило, сугубо индивидуальный характер, а потому и реализация этой функции управления значительно труднее других функций поддается структурированию и регламентированию.

Планирование – это процесс подготовки и принятия взаимосвязанных управленческих решений по достижению цели (целей) предстоящей деятельности, результатом которого является план. Важно, чтобы в результате планирования было обеспечено соответствие планируемых мероприятий текущей и прогнозируемой обстановке, приоритетным целям и задачам, которые предстоит решать организации либо отдельному работнику на протяжении определенного периода. Только тогда с помощью планирования достигается объединение в единый комплекс целей, задач и мероприятий предстоящей деятельности организации.

Организация исполнения планов и принятых решений – функция управления организации, суть которой составляет формирование взаимных отношений между подразделениями и отдельными работниками, а также обеспечение иных условий, необходимых для успешной реализации принятого решения (плана). Организация процесса реализации принятого решения включает в себя:

- уяснение (уточнение) цели решения, декомпозицию цели, оценку условий реализации решения, а также доведение до сведения исполнителей принятого решения и условий его реализации;
- создание организационных предпосылок для реализации принятого решения;
- расстановку имеющихся сил и средств, необходимых для решения задачи;
- координацию и взаимодействие в процессе реализации решения;
- обеспечение исполнения принятого решения.

Особое значение имеет организация регулирования процесса реализации решения, которое заключается в осуществлении управляющего воздействия в целях компенсации возможных отклонений от заданного хода исполнения решения. В ходе регулирования процесса исполнения решения могут осуществляться управляющие воздействия, предполагающие: маневрирование имеющимися силами и средствами; использование резервов сил и средств, дополнительных видов ресурсного обеспечения; активизацию деятельности, связанной с реализацией решения; изменение темпа работ по исполнению решения (его ускорение или замедление); изменение организации исполнения решения; внесение корректив в содержание самого исполняемого решения (плана), либо полный отказ от его реализации.

Достижение цели принятого решения предполагает необходимость совместных согласованных действий участников его реализации. Добиться этого только за счет субординации практически невозможно, особенно если решаемые при этом задачи требуют согласованных действий нескольких работников, а также различных подразделений организации, либо независимых организаций. В таком случае обеспечение единства и согласованности в процессе реализации принятых решений достигается использованием таких важных инструментов управления как координация и взаимодействие.

Список литературы

1. Воробьев С.Н., Уткин В.Б. Теория обоснования военно-технических решений. Учебник. – М.: РВСН, 2003. – 400 с.
2. Уткин В.Б., Балдин К.В. Информационные технологии управления. Учебник. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 328 с.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: СТИМУЛЫ И ПРОТИВОВЕСЫ РАЗВИТИЯ

Гравшина И.Н.

зав. кафедрой бизнеса и управления, к.э.н.,
Филиал Московского университета им. С.Ю. Витте в г. Рязани,
Россия, г. Рязань

В статье рассматриваются предпосылки развития и меры государственной поддержки малого бизнеса в России. Определена система стимулов и противовесов в развитии малого предпринимательства.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, государственная поддержка, факторы развития.

В настоящее время одним из неотъемлемых условий развития современного государства является формирование, реализация и поддержка предпринимательских инициатив, направленных на становление и развитие малого и среднего бизнеса. Роль этого направления настолько возросла, что приоритетность реализации данной задачи подчеркивается на самых высоких уровнях. Так, 7 апреля 2015 года на заседании Госсовета президент РФ В.В. Путин отметил: «Ситуация такова, что требует наших дополнительных энергичных усилий по развитию собственной базы экономики России. И вот среднее и малое предпринимательство может и должно быть такой собственной базой» [3].

Развитие малого предпринимательства в свою очередь требует формирования благоприятного экономического и политического климата в стране, а также нивелирования влияния отрицательных внешних факторов. Другими словами, в стране должны быть сформированы благоприятные предпосылки и созданы возможности для развития малого бизнеса.

За последние несколько лет число малых предприятий в России увеличилось с 1644,3 тысяч в 2010 году до 2063,1 тысяч хозяйствующих субъектов в 2013 году [3, с.11]. При этом анализ предприятий малого бизнеса по видам деятельности показывает, что большая их часть (39,1%) осуществляет торговую деятельность, либо оказывает услуги по ремонту автотранспортных средств и бытовой техники. На втором месте (20,3%) находятся предприятия, осуществляющие операции с недвижимостью, связанные с ее продажей или арендой. И на третьем месте с долей 11,7% – малые предприятия в сфере строительства. Таким образом, предприятия производственной и агропромышленной сфер занимают ничтожно малую долю. А ведь именно в этих отраслях создается так называемая добавочная стоимость, динамика которой во многом определяет эффективность развития экономики.

На сегодняшний день современные экономические условия таковы, что создавать малые предприятия, а тем более выводить их на определенный уровень конкурентоспособности становится задачей сложной. Достижению этой целевой установки противодействует целый ряд негативных факторов,

которые можно представить в виде системы. Эта система представляет собой совокупность элементов, различного содержания и толка, которые в совокупности оказывают общее отрицательное воздействие на функционирование малых предприятий.

Одним из таких факторов является недостаточный уровень конкурентоспособности малых предприятий, который затрудняет их деятельность наравне с крупными и средними компаниями. Так, доля контрактов, заключенных на поставки продукции, выполнение работ и оказание услуг малыми предприятиями, в общей величине заключенных государственных контрактов за последние 4 года сократилась с 17,6% в 2010 году до 15,2% в 2013 году [3]. Отрицательная тенденция показателя обусловлена недостаточностью финансовых, ресурсных и технологических возможностей малых предприятий в ведении конкурентной борьбы.

Другим немаловажным фактором в развитии малого бизнеса является затрудненный доступ к техническим инновационным разработкам в силу действия уже обозначенных отрицательных факторов. А ведь именно инновациям принадлежит особая роль в развитии малого предпринимательства. Инновации представляют собой внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. В малом предпринимательстве они могут быть выражены в: получении нового или эффективного производства имеющегося продукта, изделия, техники, новые или усовершенствованные технологические процессы; использование новой техники и технологий в оказании традиционных услуг; внедрение новых услуг с новыми свойствами и т.д. [1, с. 56].

В облегчении доступа малых предприятий к инновационным разработкам большая роль должна отводиться государственной поддержке, поскольку именно от нее во многом зависит жизнеспособность малого бизнеса, а значит и эффективность механизма развития отечественной экономики.

В настоящее время политика развития малого бизнеса в России предусматривает целый ряд мер, в числе которых совершенствование системы нормативно-правового регулирования, разработка целевых программ, создание специальных фондов поддержки малого предпринимательства, финансируемых из государственного бюджета, и т.п.

Однако остается еще целый ряд факторов, так или иначе сдерживающих развитие малого бизнеса в стране, а именно, «нестабильность» налогового законодательства, затрудненность доступа к рынкам сбыта, административные барьеры, недостаточность финансирования [2, с. 11-14].

Таким образом, основная задача государства в направлении поддержки и развития малого бизнеса должна основываться на разумности регулирования предпринимательской деятельности с целью максимального снижения влияния отрицательных факторов и оказания необходимой государственной поддержки.

Список литературы

1. Гравшина И.Н., Кузьмин В.Н. Инновационное развитие малого и среднего бизнеса [Текст] / И.Н. Гравшина, В.Н. Кузьмин // Актуальные вопросы современной науки, 2013. – №1. – С.55-58.

2. Доклад о мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Текст]. – М.: Кремль, 2015. – 82 с.

3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: Стат.сб./ Росстат. – М., 2014. – 86 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ФРГ

Гудименко Р.С.

магистрант, Орловский государственный институт экономики и торговли,
Россия, г. Орёл

Экономика государства может быть эффективной только при условии создания благоприятных правовых и экономических условий для внедрения инноваций в производство. В статье анализируется опыт государственного регулирования инвестиций в инновации в Германии.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, государственное регулирование экономики.

В большинстве стран проблема использования достижений научно-технического развития, отличающихся инновационным характером, является предметом актуальной государственной политики. Экономика государства, которое обладает высоким интеллектуальным потенциалом, тем более не может быть долгое время эффективной, если, конечно, не заботиться о создании благоприятных правовых и экономических условий для внедрения инноваций в эффективное производство и поддержания субъектов малого и среднего предпринимательства, развивающих и осуществляющих высокотехнологичные, наукоёмкие проекты.

Германия явилась одной из первых стран с развитыми рыночными отношениями, которая пошла по пути реального воплощения призывов специалистов в сфере инвестиционной деятельности к созданию чёткого механизма формирования и поддержания инновационной экономики. Обновление Закона «Об обществах участия в предприятиях» в 1998 г. привело к осязаемому оживлению инновационных предприятий. Немецкие экономисты и практики обращали внимание также на то, что «позитивные импульсы для усиления инвестиционной деятельности обществ участия в предприятиях могут производиться благодаря изменению законодательных общих условий деятельности» [1]. Первоначальная редакция указанного Закона от 17.12.1986 г. предполагала громоздкую структуру организации инвестиционного процесса, кроме того, в Законе были многочисленные ограничения как с организационной, так и функциональной стороны для инвестиционных обществ. Так, например, предусматривалось, что общество по участию в капитале другого предприятия может быть создано только в форме акционерного общества. Для того, чтобы добиться привлечения максимально возможного числа вкладчиков, по истечении 10 лет, т.е. начальной фазы, необходимо было

большую часть (70 %) акционерного капитала разместить для открытой подписки. Возникали проблемы с рефинансированием, так как общество участия в капитале должно было рефинансироваться лишь через издание акций, а возможности для привлечения кредитов были очень ограничены. В редакции нововведений в данный Закон многие недостатки были исправлены.

Законом «Об обществах участия в предприятиях» были расширены возможности по привлечению кредитных ресурсов, в том числе, и в отношении возможности инвестиционного общества выдавать кредиты. Ряд существенных изменений был направлен на улучшение налоговых условий деятельности общества по участию в капитале других предприятий.

Несмотря на общее улучшение деятельности инвестиционных обществ, основной целевой установкой «Третьего Закона о поддержке финансового рынка», которым были внесены упомянутые выше изменения в состав и содержание инвестиционного законодательства, было: «Через оживление рынка инвестиций улучшить обеспечение собственным капиталом малые и средние, технологически ориентированные предприятия» [2].

Закон «Об обществах участия в предприятиях» в редакции 1998 г. являлся значительным достижением в развитии регулирования государством инвестиций в Германии. Закон определял конкретные условия организационно-правового характера, устанавливал круг допустимых сделок, структуру вкладов и обязанности обществ перед контролирующими органами власти, формальные предпосылки и условия для регистрации общества, конкретные полномочия контролирующих органов.

Следующий, по сути, современный, этап развития законодательства об инвестиционной деятельности в Германии начался с принятия 12.08.2008г. Закона «О поддержке высоко рискованных капиталовложений» [3], который исправил ряд недостатков прежнего законодательства. Основное назначение данного Закона состояло в решении проблемы обеспечения финансами развивающихся малых и средних предприятий, который, как правило, находятся в затруднительном положении с точки зрения собственного капитала, необходимого для реализации их предпринимательских проектов. Как отмечают К. Регирер и Т. Фолкман, разработка и принятие данного Закона была обусловлена целевой установкой – «придать большую привлекательность финансированию рынка частного капитала» [4]. Депутат немецкого Бундестага К.-П. Флосбах подчеркивает, что принятие Закона «О поддержке высоко рискованных капиталовложений» направленно на создание «современных, интернационально привлекательных общих условий для частного капитала» [5].

Разработчиком законопроекта выступило Министерство финансов Германии, которым 29 июня 2007 г. была представлена идея комплексного Закона «О модернизации рамочных условий для капиталовложений» [6]. В пояснительной записке к законопроекту подчеркивалось, что данный Закон «поддерживает предоставление частного капитала молодым и средним предприятиям» [7]. Иными словами, основная задача рассматриваемого Закона состояла в том, чтобы обеспечить надлежащие условия для развития рынка частного капитала. Именно через придание большей привлекательности ин-

вестиционным отношениям и создание ясной, не обремененной излишними мелочными формулами правовой базы в этой сфере можно обеспечить стабильность и развитие инновационной, эффективной экономики.

Государство через действующий в настоящее время Закон «О поддержке высоко рискованных капиталовложений» от 12.08.2008 г. предметно регулирует различные аспекты отношений, возникающих в процессе создания, организации, функционирования и контроля за деятельностью инновационных предприятий. Данный Закон действует с некоторыми ограничениями, которые связаны, прежде всего, с формированием эффективных финансово-правовых, в частности, налоговых инструментов поддержания малых и средних, ориентированных на инновационные технологии предприятий. Вместе с тем, опыт государственного регулирования инвестиционных отношений в Германии уже имеет свою историю и традиции, и недооценка данного опыта приводит к негативным для других стран последствиям в сфере развития и поддержания стабильности функционирования инновационной экономики, ориентированной на молодые малые и средние предприятия, осуществляющие высокотехнологичные, многообещающие проекты.

В основе действующих законов ФРГ об инвестиционной деятельности лежит принцип стимулирования частной инициативы, т.е. инвестиционная деятельность рассматривается как деятельность по размещению частными инвесторами инвестиций в развивающиеся предприятия, демонстрирующие высокий потенциал роста, развивающие инновационные проекты. Именно таким образом развивается рынок инвестиций в инновационные предприятия, существенным дополнением к которому выступает система мер государственной поддержки.

Список литературы

1. Гудименко Г.В. Опыт применения налоговых инструментов в государственном регулировании венчурных отношений в ФРГ / Г.В.Гудименко, Н.В.Илларионов // Вестник ОрёлГИЭТ – 2013, №3 (25) – с.7-8
2. Hartmann-Wendels Th., Hinten P. Analyse der Wirkungen des UBGG im Hinblick auf die Ziele des Dritten Finanzmarktförderungsgesetzes und Vorschläge zur Weiterentwicklung. Köln, 2005. – S. III.
3. Gesetz zur Förderung von Wagniskapitalbeteiligungen (Wagniskapitalbeteiligungsgesetz – WKBG) // <http://bundesrecht.juris.de/wkbg/>
4. Regierer Ch., Volkmann T. Die Wagniskapitalbeteiligungsgesellschaft im Referentenentwurf des MoRaKG und steuerliche Konsequenzen für die Beteiligten // BetriebsBerater. Zeitschrift für Recht und Wirtschaft. № 33. 2007. – S. 1763.
5. Flosbach K.-P. 115. Sitzung vom 20.9.2007 des Bundestages. Reden. // <http://www.jura.uni-augsburg.de/fakultaet/lehrstuehle/moellers/materialien>
6. Gesetz zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen (MoRaKG) // <http://www.buzer.de/gesetz/8338/>
7. Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung der Rahmenbedingungen für Kapitalbeteiligungen (MoRaKG) // Drucksache 16/6311 vom 07.09.2007.

ПРОЕКТ ПБУ «УЧЕТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ» – ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СВЯЗИ С МСФО

Дементьева Д.И., Нестерова А.А.
студентки, РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

В статье проанализированы особенности введения положений проекта ПБУ «Учет вознаграждений работникам», прототипом которого является стандарт МСФО IAS 19 «Вознаграждения работникам». Применение правил международных стандартов учета и отчетности приобщает российский бухгалтерский учет к развитым отношениям на мировом рынке. Движению в этом направлении посвящены последние преобразования (трансформация) отечественных стандартов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, МСФО, вознаграждения работникам, обязательства организации.

Согласно «Плану Министерства финансов Российской Федерации на 2012–2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности» в 2015 году все существующие ПБУ будут приведены в соответствие с МСФО, а вновь разработанные стандарты изначально будут опираться на принципы МСФО. На сайте Министерства Финансов Российской Федерации в разделе «Официальная информация» размещен проект стандарта «Учет вознаграждений работникам». Его прототип – Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам», который введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 18.07.2012 № 106н.

К вознаграждениям работникам относятся выплаты в пользу работника в денежной и натуральной форме, связанные с исполнением работником его трудового функционала, а также выплаты на социальные нужды. Соответственно, к вознаграждениям работников не относят возмещение расходов, которые связаны с исполнением работником служебных поручений: оплата командировок, расчеты по подотчетным суммам, выплаты по договорам гражданско-правового характера. Будущий стандарт не используется в отношении вознаграждений, связанных с участием в уставном капитале организации, вознаграждений в виде дивидендов и распределения прибыли.

Отдельным пунктом в проекте рассматриваются условия признания оплачиваемых перерывов в работе – выплаты по временной нетрудоспособности, отпуска и иные перерывы. Выражение «оплачиваемые перерывы в работе» по смыслу повторяет «оплачиваемые отсутствия на работе» из МСФО 19. В МСФО данный вид выплат более детализирован и вынесен отдельным списком.

Согласно МСФО 19 организация имеет возможность оплачивать отсутствие работника в связи с ежегодным отпуском, нетрудоспособностью, уходом за ребенком, вследствие исполнения обязанностей присяжного заседателя или на период военной службы [3]. «Оплачиваемые отсутствия на

работе» бывают краткосрочными и долгосрочными. В свою очередь, краткосрочные отсутствия на работе подразделяются на накапливаемые и неаккумулируемые. Аккумулируемые оплачиваемые отсутствия на работе возможно перенести на будущее и использовать в последующих периодах, если они не были потрачены полностью в текущем периоде. Неаккумулируемые оплачиваемые отсутствия на работе на будущие периоды не могут быть перенесены. Предприятию необходимо оценивать ожидаемые затраты на оплату накапливаемых оплачиваемых отпусков на работе как дополнительную сумму, которую оно собирается выплатить работнику за неиспользованные оплачиваемые отсутствия на работе, накопившиеся по состоянию на конец отчетного периода.

Обязательства организации по оплачиваемым перерывам в работе отражаются на счете учета резервов предстоящих расходов. Работнику, работающему в организации по трудовому договору полагается ежегодный оплачиваемый отпуск, который длится не менее 28 дней, а также гарантии в виде оплаты периода временной нетрудоспособности [1,ст.114]. Когда работник отработывает месяц, он зарабатывает себе право на 2,33 дня отпуска, и, следовательно, у организации появляется обязательство по оплате отпуска данному работнику. Однако работник не будет реализовывать данное право немедленно. Скорее всего, он воспользуется этим отпуском в любое удобное для него время – через полгода, девять месяцев, год. Но задолженность организации перед работником по оплате отпуска каждый месяц будет увеличиваться. Если же рассматривать предприятие в целом, где имеется большое количество работников, то сумма задолженности будет весьма существенной.

Также остро стоит вопрос: что понимается под отчетным периодом в данном случае. Отчетным периодом для годовой бухгалтерской отчетности является календарный год, а отчетным периодом для промежуточной бухгалтерской отчетности признается период с 1 января по отчетную дату периода, следом за которым составляется промежуточная бухгалтерская отчетность [2,ст.15]. Организации, составляющие только лишь годовую бухгалтерскую отчетность, достаточно отражать оценочное обязательство по отпускам 1 раз в год, на 31 декабря, а организациям, которые формируют отчетность чаще, оценочные обязательства следует отражать с той же периодичностью, как и составляется промежуточная отчетность – раз в месяц, квартал.

О каких случаях идет речь, когда оплачиваемый перерыв в работе не может быть перенесен на будущие отчетные периоды? Прежде всего, это периоды временной нетрудоспособности, оплата времени исполнения обязанностей арбитражного заседателя, времени прохождения военных сборов и т. д. Подобные виды выплат отражаются в бухгалтерском учете в том периоде, в котором у работника возникло право на выплату, независимо от источника финансирования.

Особого внимания заслуживают оценочные обязательства по схемам с установленными выплатами. Этот, не используемый до настоящего времени в отечественном бухгалтерском учете термин, заимствован из МСФО 19. К

данному виду обязательств относятся оценочные обязательства по обеспечению вознаграждений работников после расторжения трудового договора с организацией в виде пенсий, страховых и иных аналогичных выплат. Из-за сложности и многофакторности, к примеру, пенсионных расчетов, рационально привлекать к работе специалистов – актуариев, что предложено в пункте 59 МСФО 19 [4, с.156].

Проанализировав МСФО (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» видно, что в российском аналоге ПБУ «Учет вознаграждений работникам» существует ряд недостатков, но, несмотря на это, появление данного ПБУ должно исключить существенный пробел нормативной базы бухгалтерского учета и приблизить его к международным стандартам финансовой отчетности.

Список литературы

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // СПС КонсультантПлюс.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О бухгалтерском учете" // СПС КонсультантПлюс.
3. Проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/PBU_Voznagrazhdeniya_rabotnikam.pdf
4. Астанкова Н.В. Проект ПБУ «Учет вознаграждений работникам» – курс на МСФО [Электронный ресурс] / Н.В.Астанкова – Режим доступа: <http://expert.pravokonst.ru/>

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Демьяненко А.Е.

доцент кафедры менеджмента, к. э. н.,

Северо-Кавказский филиал Московского гуманитарно-экономического
института, Россия, г. Минеральные Воды

В статье рассматриваются вопросы роли воздействия экологического фактора на социально-экономическое развитие регионов Российской Федерации, оптимизации мер и расстановки приоритетов, при разработке региональной экологической программы, предложены ключевые показатели оценки экологической компоненты развития региона, показан уровень загрязнения окружающей среды отдельными регионами Российской Федерации и уровень вклада инвестиций в основной капитал (по регионам, в абсолютных показателях), направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов.

Ключевые слова: подсистемы региональной экономики, экологический фактор, социально-экономическое развитие регионов, природно-ресурсный потенциал, загрязнение окружающей среды.

В пределах региональной экономики выступают подсистемы: потребительская, институциональная, социальная, производства товаров, инвестиционная, финансово-бюджетная, управленческая, окружающей среды. Каждая из социально-экономических подсистем региональной экономики, характе-

ризуется ключевыми показателями: потребительская – оборотом потребительского рынка, институциональная – численностью предприятий и организаций, социальная – численностью населения, товарного производства – объёмом деятельности, инвестиционная – объёмом инвестиций в основной капитал, финансово-бюджетная – доходами региональных бюджетов, управленческая – численностью работников органов управления, окружающей среды – природно-ресурсным потенциалом [1, с. 35].

Недооценка роли воздействия экологического фактора на социально-экономическое развитие регионов Российской Федерации, неотвратимо ведёт к значительным потерям социального и экономического характера в масштабах всей страны. В нынешних условиях, наметилась тенденция интенсивной эксплуатации природно-ресурсного потенциала, влекущей за собой, деградацию экологических систем, а так же ухудшению качественных показателей жизнедеятельности населения, как отдельных регионов, так и страны в целом.

Устойчивое развитие региона, подразумевает социально-экономическое и экологическое развитие, при стремлении сохранения природной среды. Только бережное отношение и аккуратное использование природно-ресурсного потенциала, позволит улучшать качество жизни нынешних поколений, и сберечь природную среду для будущих поколений. Удовлетворять потребности населения, необходимо, не уничтожая, не загрязняя, не разрушая природную среду.

Проблемы загрязнения окружающей среды и ограниченности ресурсов тесно взаимосвязаны. Уровень индустриального потребления природных ресурсов, не должен превышать критического значения, когда сохраняется способность самовоспроизводства природы. Добыча невозобновляемых ресурсов должна быть строго нормирована, ограничена, необходимо инвестирование сферы экологических интересов, требуется переходить на ресурсосберегающие технологии, технологии использующие невозобновляемые ресурсы, заменять на технологии с использованием неисчерпаемых ресурсов, формировать экологическое сознание населения.

Остро встаёт вопрос разработки региональной экологической программы, включающей ряд этапов: провести анализ экологической обстановки, сформулировать основные экологические проблемы региона, разработать природоохранные мероприятия, расставить приоритеты предлагаемых мероприятий, с их обоснованием и учётом интересов всех сторон, сформировать средства из всех источников финансирования, по реализации программы, провести анализ и дать оценку полученных результатов.

К сожалению, рынок экологически безопасных товаров находится на очень низком уровне своего развития. Высока роль воздействия автотранспорта на окружающую среду, экономическую эффективность технологических инноваций в данной области, можно обосновать через оценку экономических потерь на лечение заболеваний, обусловленных загрязнением атмосферы.

Экологический аспект развития промышленности, требует формирования экологической стратегии развития промышленности региона, для чего необходимо выявить влияние региональной промышленности на окружающую среду,

разработать ресурсную концепцию производственной деятельности, выявить критерии эффективного развития промышленности региона с учётом экологического фактора, разработать методику формирования и механизм реализации, экологической стратегии развития промышленности региона.

Характеристикой экологической компоненты является рейтинговая оценка эффективности экологической политики региона, посредством системы индикаторов. Ключевыми показателями, по экономической составляющей, могут выступать такие показатели как прирост ВРП от инвестиций в экологические проекты, фондоотдача, уровень расходов на туризм в регионе, в совокупности с доходами населения, по социальной составляющей – продолжительность жизни, снижение уровня смертности и заболеваемости, по функционально-технологической – объём работ по восстановлению возобновляемых ресурсов, снижение уровня выброса вредных веществ, повышение уровня утилизации и переработки отходов, увеличение природоохранных территорий.

Целевые экологические индикаторы сфокусированы на основные экологические проблемы и стратегические приоритеты и направлены на повышение эффективности деятельности органов управления регионов. Формирование ключевых элементов механизма реализации региональной экологической политики, имеет свои особенности, и предусматривает выполнение целого ряда комплексных мер, таких как экономических, правовых, информационных, а так же мер организационного характера, которые в свою очередь, являются элементной базой общегосударственной, всероссийской экологической политики. Формирование природоохранной стратегии региона, с разработкой методических и методологических основ, ориентировано на долгосрочную перспективу.

Общий экономический ущерб от загрязнения окружающей среды, включает в себя причинённый ущерб жизни и здоровью людей, ущерб причинённый природно-ресурсной системе (ущерб животным и растениям; водным, земельным, лесным ресурсам; природоохранным территориям) и ущерб причинённый экономической системе (сфера производства и сфера услуг).

Особо охраняемые природные территории по Российской Федерации на 2014 год составляют по площади – 202,2 млн. га, при общей численности данных территорий – 12742 ед., в том числе ООПТ федерального значения – 280 ед., при площади – 59,4 млн. га, регионального значения – 11374 ед., площадью 116,3 млн. га, местного значения – 1088 ед., площадью 26,5 млн. га.

Причиненный ущерб загрязнением окружающей среды – это реальные (текущие), а так же возможные потери. Прямой ущерб (как следствие ухудшения состояния здоровья людей, разрушений объектов, деградации природной среды), выражается в недополучении продукции, восстановительных затратах, снижении уровня производительности труда (из-за возможных болезней), разрушении системы биогеоценоза, социальных затратах (лечение, дополнительный отпуск и т.д.), возможных миграционных процессах, снижении уровня рекреационных ресурсов. Косвенный ущерб (как следствие роста инвалидности и т.д.), выражается ростом смертности и патологий, психоло-

гическим ущербом, деградация ландшафта, разрушение экосистем, снижением уровня полезности окружающей среды, дополнительными расходами в будущем.

По данным Росстата, выбросы загрязняющих атмосферу веществ от стационарных и передвижных источников загрязнения, за последние годы, разнятся от 32,4 млн. т. в 2010 году до 35,8 млн. т. в 2005 году. Значения сброса загрязнённых сточных вод, колеблются от 15,7 млрд. м³ в 2012 году, до 17,7 млрд. м³ в том же 2005 году. Образование отходов производства и потребления, составило, при минимальном значении в 2005 году – 3,0 млрд. т. и максимальном значении данного показателя в 2012 году – 5,0 млрд. т.

Объём затрат на охрану окружающей среды, за период с 2005 года, имел минимальные значения в этом году: на охрану атмосферного воздуха и предотвращение изменения климата – 54 млрд. руб.; на сбор и очистку сточных вод – 105 млрд. руб.; на обращение с отходами – 23 млрд. руб.; прочие затраты – 52 млрд. руб., при общем объёме – 234 млрд. руб., что составляет 1,1 % от объёма ВВП. Максимальные значения данных показателей составили соответственно: на охрану атмосферного воздуха и предотвращение изменения климата – 89 млрд. руб.; на сбор и очистку сточных вод – 196 млрд. руб.; на обращение с отходами – 44 млрд. руб.; прочие затраты – 111 млрд. руб. Пик общего объёма затрат на охрану окружающей среды, пришёлся на 2012 год, и составил – 432 млрд. руб., что составило на данный год 0,7 % от объёма ВВП.

При группировке субъектов Российской Федерации, по объемам выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, в 2014 г. 33 субъекта Российской Федерации с объёмом выбросов в атмосферу загрязняющих веществ до 50 тыс. тонн, при удельном весе выбросов в атмосферу данной группы в общем объёме выбросов загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников – 4,5 %, распределении платы за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух предприятиями этой группы в общем объёме платы за допустимые и сверхнормативные выбросы этих веществ в атмосферу – 3,0 %, распределении инвестиций в основной капитал, направленных на охрану атмосферного воздуха, предприятиями, в общем объёме инвестиций на охрану атмосферного воздуха – 1,1 %, при общей численности населения – 27,8 млн. чел.

11 субъектов Российской Федерации с объёмом выбросов в атмосферу загрязняющих веществ от 50,1 до 100 тыс. тонн, где удельный вес выбросов в атмосферу, в общем объёме выбросов загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников – 4,7 %, распределении платы за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух предприятиями, в общем объёме платы за допустимые и сверхнормативные выбросы этих веществ в атмосферу – 7,1 %, распределении инвестиций в основной капитал, направленных на охрану атмосферного воздуха, предприятиями, в общем объёме инвестиций на охрану атмосферного воздуха – 0,9 %, при общей численности населения – 27,8 млн. чел.

В группировку с объёмом выбросов в атмосферу загрязняющих веществ от 100,1 до 200 тыс. тонн, входит 19 субъектов (удельный вес выбро-

сов, в общем объеме, составляет – 15,9 %, распределение платы за выбросы в атмосферный воздух предприятиями, в общем объеме составили – 17,6 %, распределение инвестиций в основной капитал, с целью охраны атмосферного воздуха, в общем объеме – 19,7 %, численность населения – 42,0 млн. чел.). 14 субъектов, входят в группу с объёмом выбросов от 200,1 до 500 тыс. тонн (удельный вес выбросов – 24,8 %, распределение платы за выбросы – 21,1 %, распределение инвестиций в основной капитал, данной направленности – 46,0 %, при численности населения – 29,8 млн. чел.).

При объёме выбросов от 500,1 до 1500 тыс. тонн (7 субъектов Российской Федерации), удельный вес выбросов в атмосферу, в общем объеме выбросов загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников – 36,6 %, распределение платы за выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух предприятиями, в общем объеме платы за допустимые и сверхнормативные выбросы этих веществ в атмосферу – 36,9 %, распределение инвестиций в основной капитал, направленных на охрану атмосферного воздуха, предприятиями, в общем объеме инвестиций на охрану атмосферного воздуха – 26,7 %, при численности населения – 16,0 млн. чел. И один субъект выбрасывает в атмосферу загрязняющих веществ, более 1500,1 тыс. тонн (удельный вес выбросов – 13,5 %, распределение платы за выбросы – 14,3 %, распределение инвестиций в основной капитал, в рассматриваемом аспекте – 5,6 %, с численностью населения – 2,9 млн. чел.) [3].

Если сгруппировать субъекты Российской Федерации, по объемам сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты (по данным Федерального агентства водных ресурсов), то проявляется следующая ситуация: 31 субъект Российской Федерации с объёмом сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты до 50,0 млн. м³, при удельном весе сбросов загрязненных сточных вод группы субъектов Российской Федерации в общем объеме сброса загрязненных стоков в поверхностные водные объекты – 4,8 %, распределении платы за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты предприятиями группы субъектов Российской Федерации, в общем объеме платы за сбросы этих веществ в водные объекты – 12,1 %, распределении инвестиций в основной капитал, направленных на охрану и рациональное использование водных ресурсов предприятиями группы субъектов Российской Федерации в общем объеме инвестиций на охрану и рациональное использование водных ресурсов – 6,5 %, и численности населения в данной группе субъектов Российской Федерации – 23,0 млн. чел.

При объёме сброса от 50,1 до 100 млн. м³ (17 субъектов), их удельный вес сбросов загрязненных сточных вод составляет – 8,5 %, распределение платы за сбросы загрязняющих веществ составляет – 7,7 %, распределение инвестиций в основной капитал – 8,9 %, а численность населения – 21,2 млн. чел.

При объёме сброса от 100,1 до 200 млн. м³ (16 субъектов), удельный вес сбросов загрязненных сточных вод составляет – 14,3 %, распределение платы за сбросы загрязняющих веществ – 12,4 %, распределение инвестиций в основной капитал – 6,2 %, численность населения – 27,1 млн. чел.

Четырнадцать субъектов Российской Федерации, входят в группу со сбросом в пределах от 200,1 до 500 млн. м³, при удельном весе сбросов загрязненных сточных вод – 33,4 %, распределении платы за сбросы загрязняющих веществ – 41,8 %, распределении инвестиций в основной капитал – 52,1 %, численности населения – 35,5 млн. чел.

Пять субъектов с объёмом сброса загрязненных сточных вод в поверхностные водные объекты от 500,1 до 1000 млн. м³, удельным весом сбросов загрязненных сточных вод группы субъектов Российской Федерации в общем объеме сброса загрязненных стоков в поверхностные водные объекты – 24,3 %, распределении платы за сбросы загрязняющих веществ в водные объекты предприятиями, в общем объеме платы за сбросы этих веществ в водные объекты – 14,2 %, распределении инвестиций в основной капитал, направленных на охрану водных ресурсов, в общем объеме данного вида инвестиций – 19,6 %, обладают численностью населения – 27,1 млн. чел.

В группу с объёмом сброса загрязненных сточных вод свыше 1000,1 млн. м³, входит два субъекта Российской Федерации при удельном весе сбросов загрязненных сточных вод – 14,7 %, распределении платы за сбросы загрязняющих веществ – 11,8 %, распределении инвестиций в основной капитал – 6,7 %, и общей численностью населения – 12,4 млн. чел. [3].

Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в 2014 г., в фактически действовавших ценах, составили в общем по Российской Федерации 158589 млн. руб., из которых 76315 млн. руб. на охрану и рациональное использование водных ресурсов, 55587 млн. руб. на охрану атмосферного воздуха, 14493 млн. руб. на охрану и рациональное использование земель, и 7684 на охрану окружающей среды от вредного воздействия отходов производства и потребления [2].

Государственная экологическая политика в целом и соответственно экологическая политика каждого региона в отдельности (в соответствии с концепцией устойчивого развития и принципом «сильной устойчивости») должна иметь основную цель – сохранение природного капитала для будущих поколений, обеспечивающее приращение основного капитала в динамике.

Уровень инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в 2014 г., в фактически действовавших ценах, по регионам Российской Федерации, представлена на рисунке.

Зачастую, при оценке развития региона, в существующих традиционных подходах, рассматривается степень воздействия экологических факторов на отдельные компоненты региона (степень причинённого ущерба, безопасность, качество жизни), но это затрудняет возможность проведения комплексного анализа социально-экономического развития региона, вкупе с остальными компонентами регионального развития, и как следствие, дать обоснованную оценку по параметрам трансформаций социально-экономической системы региона.

млрд. руб.

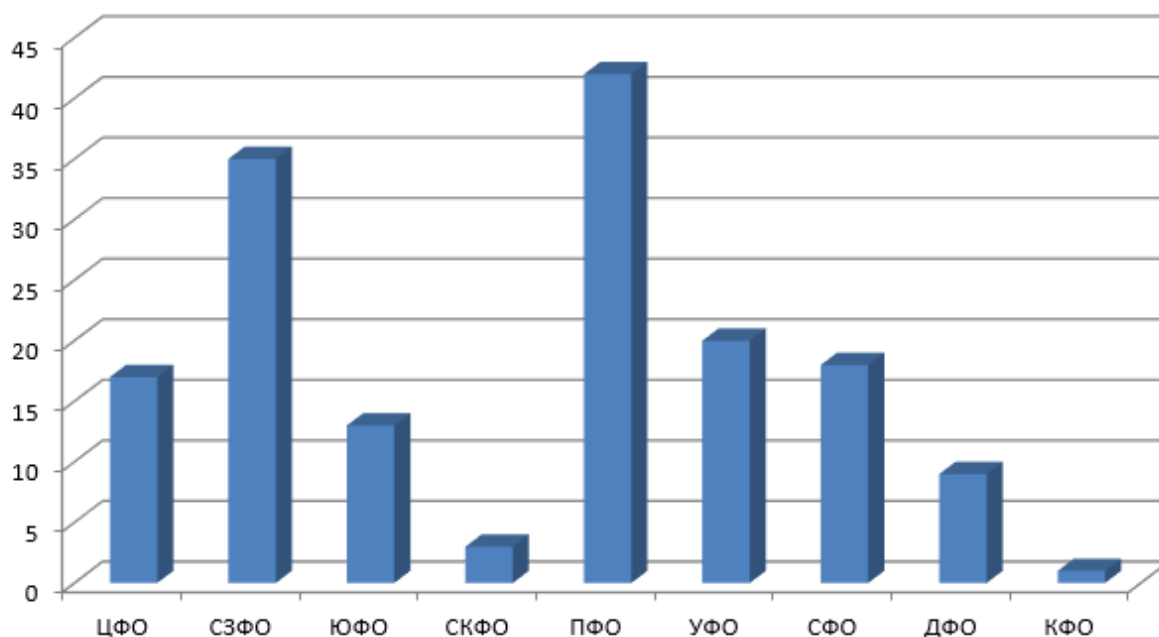


Рис. 1. Уровень инвестиций экологических проектов, по регионам Российской Федерации

Необходим сбалансированный, системный подход при разработке стратегии социально-экономического развития региона. В постиндустриальный период, происходит смещение приоритетов от количественного роста к качественным изменениям. Явственно прослеживается необходимость гармоничного развития таких сфер, как социально-трудовой, жизнедеятельности, производства, и конечно же, окружающей среды.

Уровень результативности реализации стратегии развития региона, всецело зависит от системы целеполагающих индикаторов, в которую необходимо включать экологические показатели. Комплексная оценка влияния экологического фактора на экономику и социальную сферу, даёт качественную характеристику развития региона. Ввод экологического компонента в стратегию социально-экономического развития, как на уровне государственного стратегического планирования, так и на региональном уровне, нацелено на сбалансированность краткосрочной (текущей) экономической выгоды и долгосрочных проектов.

Список литературы

1. Демьяненко А.Е. Анализ трансформаций социально-экономических подсистем региональной экономики. – София. «Бял ГРАД-БГ» ООД. С. 33 – 37.
2. Основные показатели охраны окружающей среды. Статистический бюллетень. / Росстат. – М., 2015. – 87 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб. / Росстат. – М., 2014. – 693 с.

АНАЛИЗ ПРИЧИН ОТЗЫВА ЛИЦЕНЗИЙ У КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ РФ В 2014 г.

Дорохова П.В., Редькина Д.А.

студентки 3 курса, Институт экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

В статье рассматривается деятельность Центрального банка РФ относительно отзыва лицензий на осуществление банковских операций у кредитных организаций. Выявляются причины отзыва, так как данная мера в 2014 году активно применялась в качестве метода борьбы с отмыванием преступных доходов и другими нарушениями в рамках банковского законодательства.

Ключевые слова: Банк России, кредитная организация, лицензия, банковское законодательство.

Ленты экономических новостей последних двух лет поражают изобилием сообщений об отзыве Центральным банком лицензии на осуществление банковских операций. За полный финансовый год (по состоянию на 1.01.2015 г. лишились права проведения банковских операций 86 кредитных организаций) Банк России отозвал лицензий больше, чем за три предыдущих (2011-2013 гг.) года вместе взятых.

Статьей 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» регламентируется исчерпывающий перечень оснований, по которым Банк России бесспорно обязан отозвать лицензию на осуществление банковских операций и по которым может принять такое решение. Данный факт иллюстрирует ниже представленная таблица, в которой указаны причины отзыва лицензий у коммерческих банков и соответственно их количество.

Таблица

**Основания отзыва лицензий на осуществление банковских операций
у кредитных организаций в период с 2011 по 2014 гг.**

Основания для отзыва лицензии	Год отзыва лицензии			
	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5
Установление фактов существенной недостоверности отчетных данных	6	7	7	13
Задержка более чем на 15 дней представления ежемесячной отчетности	0	0	1	0
Осуществление, в том числе однократное, банковских операций, не предусмотренных лицензией	0	0	1	0
Неисполнение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России, если в течение одного года к кредитной организации неоднократно применялись меры, предусмотренные ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»	18	21	30	75
Неоднократное нарушение в течение одного года требований, предусмотренных ст. 6 и 7 (за исключением п. 3 ст. 7) Федерального закона № 115-ФЗ	3	1	8	36

1	2	3	4	5
Неоднократное непредставление в установленный срок в Банк России обновленных сведений, необходимых для внесения изменений в единый государственный реестр юридических лиц, за исключением сведений о полученных лицензиях	0	0	0	0
Достаточность капитала ниже 2 %	5	7	5	12
Размер собственных средств (капитала) ниже минимального значения уставного капитала, установленного на дату государственной регистрации кредитной организации	6	6	6	14
Неисполнение в срок требования Банка России о приведении в соответствие величины уставного капитала и размера собственных средств (капитала)	0	0	1	0
Неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в течение 14 дней с наступления даты их удовлетворения	8	10	2	26
Снижение в течение трех месяцев подряд размера собственных средств (капитала) ниже 180 млн рублей	0	0	0	0
Снижение в течение трех месяцев подряд размера собственных средств (капитала) ниже размера собственных средств (капитала), достигнутого на 01.01.2007	0	0	0	0
Недостижение по состоянию на 01.01.2010 размера собственных средств (капитала), установленного частью пятой статьи 11.2 ФЗ «О банках и банковской деятельности» – 90 млн. рублей	0	-	-	-
Недостижение по состоянию на 01.01.2012 размера собственных средств (капитала), установленного частью шестой статьи 11.2 ФЗ «О банках и банковской деятельности» – 180 млн. рублей	0	0	0	0

Центральный банк объясняет рост отзыва у кредитных организаций лицензий на осуществление банковской деятельности, в основном, их активной вовлеченностью в отмыwanie преступных доходов и незаконный вывод денежных средств за рубеж. Именно по этой причине надзорный орган в лице Банка России принял жесткие меры реагирования (36 кредитных организаций были подвергнуты крайним мерам воздействия со стороны ЦБ РФ, хотя большинство банков самостоятельно свернули свою деятельность после замечаний на нарушение) [3].

На рисунке представлены данные об изменяющейся динамике отзыва лицензий у банков, которые показывают значительный рост количества отозванных лицензий в рассматриваемом периоде (2014 г.).

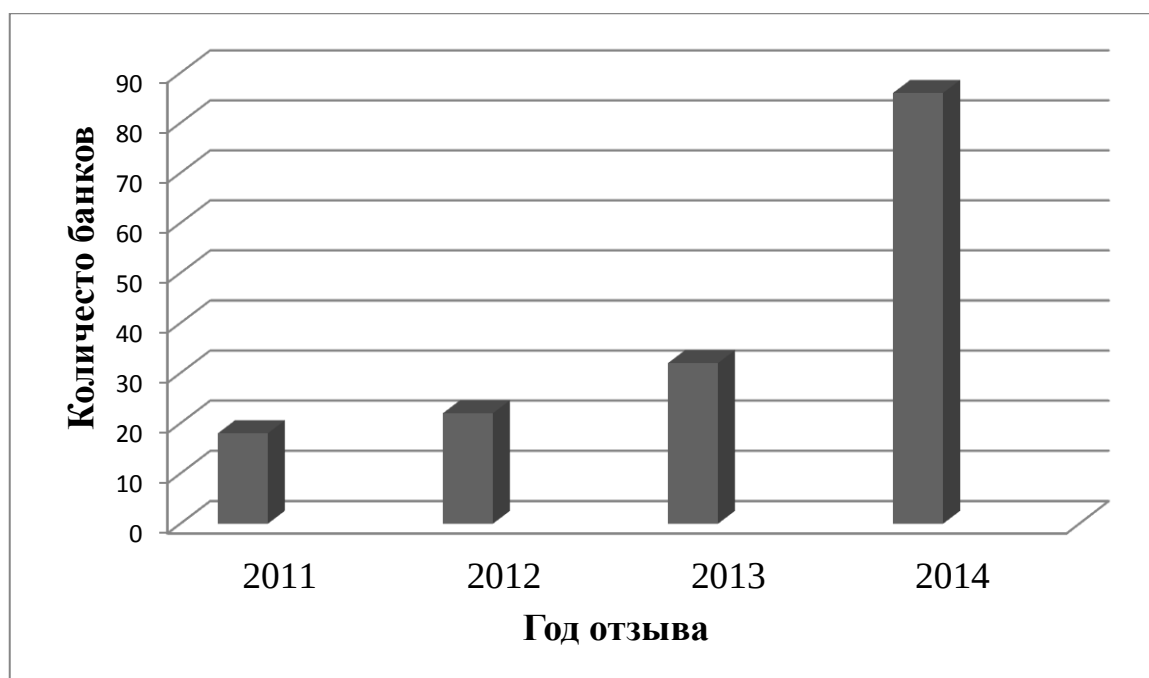


Рис. Количество кредитных организаций, у которых отозваны лицензии на осуществление банковских операций с 2011 по 2014 гг.

Со стороны банкиров вызывает недовольство тот факт, что Центральный банк часто в своих решениях руководствуется лишь общими фразами при отзыве лицензии у кредитной организации. По мнению президента Ассоциации Российских Банков Гарегина Тосуняна, Банк России должен более детально объяснить свои мотивы по отзыву лицензий. Сложность заключается в непонимании руководителями коммерческих банков требований со стороны государства. Встает вопрос о публичности такого рода оговорок: Центральный банк должен наглядно продемонстрировать, что является недостоверной отчётностью, неустранением причин и т.п. Поэтому отсутствие данных правил приводят к тому, что претензия становится неожиданностью для банка [2].

Многочисленный отзыв лицензий банков порождает проблему, напрямую связанную с экономической стабильностью банковской системы в целом. Отзыв лицензий вызывает сомнения по поводу способности системы страхования вкладов покрыть все связанные с этим процессом риски. Денежные возможности фонда небезграничны, а стремительное закрытие банков только увеличивает суммы выплат вкладчикам. Помимо этого, у АСВ (Агентство по страхованию вкладов) есть обязанность перед Крымом выплатить компенсации вкладчикам банков, прекративших свою деятельность в присоединенном к России регионе. Данные обстоятельства позволяют говорить о возможности повышения ставок страхования либо ограничения в дальнейшем объема выплат. Однако по заявлению главы АСВ Юрия Исаева, у Фонда страхования вкладов нет проблем с ликвидностью. В настоящее время АСВ получило возможность обращаться за займами к Банку России в любое время. Требование авансовых платежей от банков дает возможность планировать ликвидность как минимум за три месяца до выплат, позволяет

планировать ликвидность активов [1]. Таким образом, обеспечивается безопасность вкладов клиентов того или иного банка.

Список литературы

1. Агентство по страхованию вкладов: Документы и материалы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.asv.org.ru>
2. Прекратившие существование кредитные организации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.banki.ru>
3. Сайт Центрального Банка РФ: О ликвидации кредитных организаций (по состоянию на 01.01.2015) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

РЕФОРМИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА АКТИВОВ В РОССИИ

Дружиловская Т.Ю.

профессор кафедры бухгалтерского учета, д-р экономич. наук, доцент,
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
Россия, г. Нижний Новгород

Дружиловская Э.С.

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, канд. экономич. наук,
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
Россия, г. Нижний Новгород

В статье рассматриваются наиболее важные аспекты реформирования российского бухгалтерского учета активов. Авторами анализируются перспективы развития учета данных объектов и высказываются предложения по дальнейшему совершенствованию отечественного бухгалтерского учета активов.

Ключевые слова: российский бухгалтерский учет, активы, реформирование, проекты федеральных стандартов бухгалтерского учета.

Одним из наиболее актуальных вопросов в настоящее время является реформирование российского бухгалтерского учета активов. На сегодняшний день Минфином РФ подготовлен ряд проектов федеральных стандартов бухгалтерского учета организаций государственного сектора, кардинально меняющих правила учета активов данных организаций: «Основные средства», «Обесценение активов», «Аренда», «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности для организаций государственного сектора» и «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности». Для организаций негосударственного сектора Минфином РФ также планируется разработка нескольких нормативных документов, совершенствующих регламентации по бухгалтерскому учету активов: «Учет основных средств», «Учет запасов», «Учет аренды».

Наиболее важными нововведениями для учета активов организаций государственного сектора, по нашему мнению, будут являться следующие: 1) введение новых видов оценки – справедливой стоимости и дисконтированной стоимости; 2) внедрение нового объекта учета – инвестиционная не-

движимость; 3) установление регламентаций по учету данного объекта; 4) утверждение требования учета обесценения активов; 5) существенное изменение правил начисления амортизации активов: а) введение трех методов расчета амортизации; б) утверждение требования выбора методов начисления амортизации исходя из предполагаемых способов потребления организацией будущих экономических выгод или полезного потенциала активов; в) установление регламентации по ежегодному пересмотру методов начисления амортизации активов; 6) введение нового для организаций государственного сектора объекта учета – эквиваленты денежных средств.

Представляется, что во многом аналогичные изменения целесообразно ввести и в учет организаций негосударственного сектора. Таким образом, считаем своевременными следующие нововведения для бухгалтерского учета активов организаций негосударственного сектора:

1) применение новых видов оценки – справедливой стоимости и дисконтированной стоимости – и установление правил их расчета;

2) использование новых объектов учета – инвестиционная недвижимость, финансовые активы, биологические активы и долгосрочные активы, предназначенные для продажи, – и утверждение методик их учета;

3) введение обязательного требования отражения обесценения активов и разработка методики такого отражения;

4) установление для таких активов как основные средства требования выбора методов начисления амортизации исходя из схемы получения от них экономических выгод в будущем;

5) введение требования пересмотра сроков полезного использования и методов начисления амортизации таких активов как основных средств как минимум в конце отчетного года и др.

Отметим, что при этом могут использоваться рекомендации, представленные нами в [1 – 5].

Таким образом, мы рассмотрели наиболее актуальные вопросы реформирования российского бухгалтерского учета активов. В завершение выразим надежду на то, что высказанные нами предложения будут способствовать дальнейшему развитию отечественного бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. Новые требования к составу бухгалтерской отчетности и формированию бухгалтерского баланса некоммерческих организаций: их возможные изменения // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. № 7. С. 19 – 27.
2. Дружиловская Т.Ю. Отчеты о прибылях и убытках и о совокупном доходе в российских и международных стандартах: вопросы соотношения и формирования // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 3-1. С. 235 – 242.
3. Дружиловская Э.С. Особенности оценки основных средств в некоммерческих организациях: современные требования РСБУ и их ожидаемые изменения // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2013. № 5. С. 22 – 28.
4. Дружиловская Э.С. Совершенствование методики оценки нематериальных активов в бухгалтерском учете // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 16. С. 7 – 15.
5. Мизиковский Е.А., Дружиловская Э.С. Оценка нефинансовых активов и достоверность финансовой отчетности // Аудиторские ведомости. 2011. № 3. С. 52 – 56.

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Звонар В.К.

аспирант кафедры макроэкономического регулирования и планирования,
Российский университет дружбы народов, Россия, г. Москва

В статье рассматривается необходимость участия государственного регулятора в жизни финансовых институтов. В рыночных отношениях существуют моменты, когда механизм свободной конкуренции не срабатывает и в игру вступает государственный регулятор, для стабилизации отношений между игроками финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый институт, регулятор, регулирование, мегарегулятор, финансовый рынок.

Необходимость регулирования отношений финансовых институтов, прежде всего, касается регулирования организации обращения и эмиссии денежных средств, ценных бумаг и денежных отношений. Рыночная экономика постоянно требует, чтобы государство осуществляло антиинфляционную и антимонопольную политику. Государство в своей экономической деятельности в основном регулирует организацию, принятие и разработку банковского, хозяйственного и финансового законодательства.

На сегодняшний день регулирование Российского финансового рынка осуществляется множеством различных структур, такими как: Центральный Банк, Министерство Финансов, Федеральная Антимонопольная Служба и т.д.

Еще в середине прошлого столетия зародились дискуссии о необходимости создания мегарегулятора. Поводом для этого послужили стремления перенять зарубежный опыт и попытаться применить его в реалиях российской системы регулирования финансовых институтов.

Из-за неразвитости финансовой системы России, тема создания мегарегулятора была очень актуальна. Поскольку национальная финансовая система неразвита, то проект по созданию мегарегулятора продвигался очень медленно. Финансовый мегарегулятор создавался на базе Банка России, как федеральный орган исполнительной власти, в задачи которого входит регулирование и надзор над национальными финансовыми рынками.

Из-за дуализма между ЦБ и ФСФР на тему регулирования финансового рынка, законодателям пришлось определиться, перейти к мегарегулированию, либо сохранить дуализм между этими субъектами. При выборе первого варианта разворота событий, необходимо было понять, какой субъект послужит фундаментом при построении мегарегулятора.

Основными проблемами при противостоянии регуляторов послужили различия в требованиях к одинаковым участникам рынка. Например, требования к эмиссии от ЦБ России к кредитным организациям отличались от требований ФСФР России к иным участникам рынка.

В результате законодатель столкнулся с положительными и отрицательными сторонами при создании мегарегулятора.

Вообще идея о создании такого единого органа, который бы осуществлял все надзорные функции над всеми финансовыми институтами, уже давно применяется во многих странах мира. Великобритания, например время от времени меняет свою позицию о необходимости данного регулирующего органа.

Сама по себе рыночная система подразумевает некую свободу действий ее игроков, при этом идея вмешательства государства и надзора над рынком смущает участников рынка. При всем таком смущении тот факт, что существует единый подход к требованиям к участникам рынка, наоборот воспринимается данными участниками с положительной стороны.

Указ Президента РФ 25.07.2013 об упразднении ФСФР расставил все по своим местам. Функции ФСФР передали Центральному Банку России. А в ее структуре была создана Служба по финансовым рынкам.

3 марта 2014 года Служба Банка России по финансовым рынкам была упразднена в соответствии с решением Совета директоров Банка. С этого момента Банк России можно считать мегарегулятором финансовых рынков, который осуществляет полномочия по контролю и надзору за участниками рынка.

Хоть Центральный Банк России и получил статус мегарегулятора, процесс его создания еще далек от совершенства. Планируется, что создание закончится к 2018 году. К тому моменту ЦБ должен провести колоссальную работу с законодательной базой. Банк должен сформировать единые требования для кредитных организаций и иных участников рынка при осуществлении эмиссии.

Пока можно признать относительно удачным назначение Центрального Банка мегарегулятором. Однако окончательные выводы мы сможем сделать не ранее 2016 года, именно тогда процесс формирования государственного регулирования финансовых рынков вступит в завершающую стадию.

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод, что создание мегарегулятора на базе Центрального Банка России объективно и крайне необходимо для развития российской финансовой системы и увеличения финансовой грамотности населения.

Список литературы

1. Шамраев А.В. Международное и зарубежное финансовое регулирование. В 2 частях. Часть 2. [Текст] / А.В. Шамраев // Институты, сделки, инфраструктура. – 2014. – 640 с.
2. Балдынов О., Шаламов Г. Реформирование государственного надзора финансового рынка в РФ [Текст] / Олег Балдынов / Георгий Шаламов – 2014 г. – 64 с.
3. Соколинский В., Родина Г., Фаризов И., Новиков А., Хачатуров А., Варламова С., Любецкий В., Новикова Е., Соколинский О. Макроэкономическое регулирование. Роль государства и корпораций. Учебное пособие. [Текст] / Вадим Соколинский – 2015 г. – 244 с.

К ВОПРОСУ О ХОЖДЕНИИ КРИПТОВАЛЮТ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Искандирова К.Ф., Раицкая Ю.С.

студентки 3 курса Института экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

В статье рассматривается проблема урегулирования использования криптовалют в РФ. Приведена точка зрения председателя Банка России и других экспертов в области банковского дела на возможность осуществления легальных операций с различными электронными деньгами. Информационным поводом для написания данной статьи послужило сообщение в СМИ о том, что платежная система QIWI планирует начать разработку собственной криптовалюты под названием «битрубль» [4].

Ключевые слова: криптовалюта, биткоин, платежная система, денежные суррогаты, легализация преступных доходов.

Под криптовалютой в данной статье понимаются особые электронные деньги, получаемые посредством задействования вычислительных мощностей компьютерных систем, имеющие децентрализованную архитектуру и защитную систему с использованием методов криптографии.

Уже долгое время в РФ не разрешается вопрос законодательного урегулирования функционирования электронных валют: Центральный банк приравнивает их к денежным суррогатам, Генеральная прокуратура грозит юридической ответственностью за любые транзакции, которые будут совершаться с привлечением криптовалют. Однако многие понимают, что данный вид цифровых денег являет собой будущее в сфере денежных систем, хоть и относятся к нему с необходимой долей осторожности.

Исходя из перманентных бюджетных проблем России, логика законодательной легализации виртуальных денег понятна. Налоговые отчисления по таким операциям, декриминализация рынка электронных денег могут позволить обратить криптовалюты в благо для экономики.

Безусловно, их использование несет риски в сфере борьбы с отмыванием преступных доходов. Об этом заявил заместитель министра финансов Алексей Моисеев, комментируя планы платежной системы QIWI запустить собственную криптовалюту «битрубль».

Тем не менее, председатель ЦБ РФ Э.Набиуллина уточнила позицию Банка России по этому вопросу: «Мы не запрещаем криптотехнологии, мы изучаем их». По ее словам, регулятор готов дальше работать в этом направлении.

Когда люди взаимодействуют с банками, у них есть застрахованные вклады. Накапливая биткоины, у них не возникает мысли о том, что валюта может потерять стоимость, в силу недостаточной финансовой грамотности. Как сообщают центр современных исследований ProResearch и Национальное агентство финансовых исследований, хорошо осведомлены о такой системе расчетов 4% россиян, 16% знают о цифровых деньгах лишь в самых общих чертах, а 80% респондентов даже и не слышали о биткоине [2].

Что говорить о гражданах, не имеющих представления о рынке электронных денег, когда 17 сентября Г.Греф, глава Сбербанка, признался в том, что он стал «жертвой» падения курса биткоина.

Проанализировав различные комментарии государственных органов, частных юридических и физических лиц, можно условно разделить некоторых из них, представивших в СМИ свое видение на вопрос хождения криптовалют в РФ наиболее ярко.



Рис. Точки зрения на легализованное обращение криптовалют в РФ

Так, с критикой идеи создания битрубля выступил финансовый омбудсмен России Павел Медведев. «Такое техническое хулиганство абсолютно неправомерно. Единственной валютой в России является рубль. Все остальные деньги незаконны, и такого рода безобразия уголовно наказуемо», – сказал Медведев в интервью радиостанции «Говорит Москва».

Если в реальной жизни нам приходится пользоваться той или иной валютой в зависимости от страны проживания, то биткоином пользователей интернета расплачиваться никто не заставляет и уж тем более не принуждает. Криптовалюта – это свободный выбор свободных людей.

Мы считаем, что использование криптовалют, если смотреть на уже существующие образцы, возможно в России вполне на законных основаниях. Однако для этого необходимо тщательнее выверить нормативно-правовую базу, подготовить пилотные проекты бирж-посредников, которые смогут гарантировать полную безопасность сделок, создать комиссии из экспертного сообщества по оцениванию стабильности и устойчивости систем электронных денег, учтя отсутствие центра эмиссии последних.

Список литературы

1. Ларина Е., Овчинский В. Биткоин [Электронный ресурс] / Е. Ларина, В. Овчинский – Режим доступа: <http://zavtra.ru/content/view/bitcoin/>
2. НАФИ: 80% россиян ничего не слышали о биткоинах [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.banki.ru>
3. Федеральный закон от 27.06.2011 N 161-ФЗ «О национальной платежной системе» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

5. Qiwi объявила о намерении выпускать российскую криптовалюту – битрублы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://vc.ru/n/qiwi-bitroubles>

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕЙСМОРАЗВЕДОЧНЫМИ РАБОТАМИ

Карпов В.Г.

главный научный сотрудник, доктор экон. наук, профессор,
Институт социально-экономических исследований
Уфимского научного центра РАН, Россия, г. Уфа

Фатхуллин С.Ф.

главный экономист Дирекции разведочной геофизики,
ОАО «Башнефтегеофизика», Россия, г. Уфа

В статье рассматриваются особенности проектного менеджмента при организации сейсморазведочных работ на нефть и газ, даются рекомендации по структурированию работ проекта.

Ключевые слова: сейсморазведка, современная технология проектного управления, структурирование работ проекта.

Сейсморазведочные работы (сейсморазведка) – один из ведущих геофизических методов исследования структуры, строения и состава горных пород. Достаточно высока роль сейсморазведки в решении задач рудной и инженерной геологии. Однако главной и наиболее эффективной сферой применения сейсморазведки является поиск месторождений нефти и газа. В основе сейсмических методов изучения земной коры лежит возбуждение упругих волн при помощи специальных технических средств – вибрационных, импульсных, взрывных источников. Распространяясь в объеме горных пород, упругая волна попадает на границы раздела, изменяет направление и динамические свойства, образуются новые волны. При помощи специальных приборов – сейсмоприемников – определяются свойства колебательных процессов. Из полученных данных извлекается полезная информация о строении и составе изучаемой среды.

Современное состояние российских геофизических предприятий вынуждает их переходить к проектной форме управления, как наиболее отвечающей стоящим перед ними задачам. В связи с этим следует отметить, что в самом широком понимании проект – это ограниченное по времени целенаправленное изменение отдельной системы с установленными требованиями к качеству результатов, возможными рамками расхода средств и ресурсов специфической организацией.

Сейсморазведка носит ярко выраженный проектный характер: его отличает уникальность, четко заданные временные границы, ориентация на конкретный результат, ограничения по ресурсам и срокам, а также требованиям к качеству работ. Процесс реализации проекта затрагивает интересы

различных субъектов деловой жизни, составляющих его среду и объединенных общей целью – получением максимально возможного дохода. Такая ситуация приводит к конфликту интересов участников, преодолеть который возможно на основе современной технологии проектного управления. Это позволяет на основе создания необходимых горизонтальных связей объединить противоречивые интересы участников процесса выполнения работ.

Обзор теоретических исследований в данной области свидетельствует о том, что несмотря на существование определенного методологического обеспечения для определения объемов сейсморазведочных работ, отсутствуют какие-либо рекомендации относительно распределения ресурсов геофизического предприятия с целью успешной реализации своей производственной программы с учетом рассредоточенного характера объектов, включаемых в неё [1].

Успешное завершение проекта определяется как достижение целей проекта при соблюдении установленных ограничений на продолжительность и сроки завершения проекта, стоимость и бюджет проекта, качество выполненных работ и спецификации требований к результатам. При этом конечные результаты должны быть одобрены и приняты заказчиком при заключении договора на выполнение работ. Ключевыми параметрами, влияющими на результаты проекта, являются продолжительность, стоимость и качество выполняемых работ. По крайней мере два из них – продолжительность и стоимость – очень тесно зависят от количества используемых ресурсов при выполнении проекта: используя большее количество ресурсов можно сократить продолжительность, но увеличить стоимость проекта и наоборот.

Как правило, каждый проект в сейсморазведке обладает новизной и неповторимостью и имеет строго определенные во времени начало и окончание. Неповторимость относится не к отдельным составляющим частям проекта, а к проекту в целом. Даже в проектах с высокой степенью новизны геофизических процессов, несомненно, имеются процессы, которые характерны не только для данного проекта, но и используются во многих других проектах.

Одной из задач составления проекта – разделение работ (задач) на составляющие части. На первом этапе проектирования основные части проекта, как правило, очевидны. В дальнейшем, когда уточняются условия выполнения проекта, эти части могут быть расчленены на составляющие. Наконец, могут быть определены подразделы и отдельные группы (“пакеты”) работ. Эта процедура известна как составление дерева работ проекта (WBS – Work Breakdown Structure). Такое дерево является средством расчленения большого, сложного проекта на его компоненты или хозяйственной программы на составляющие проекта.

По мере получения дополнительной информации на последующих стадиях проектирования можно добавить новые уровни к дереву работ проекта. Нижний уровень дерева соответствует пакетам работ. Это последние элементы подразделов, за которые могут быть ответственны отдельные исполнители. Пакет работ является может быть самостоятельной финансовой единицей,

т.е. иметь отдельную калькуляцию и отчет о расходах при организации внутрихозяйственного расчета.

Для обеспечения эффективного управления проектом при разработке плана необходимо учитывать в плане все разделы, этапы и работы проекта и обеспечивать действенность управления путем распределения ответственности. Первое требование может быть удовлетворено разбивкой проекта на пакеты работ с помощью WBS. Для выполнения второго требования плановик должен указать, кто ответственен за каждый пакет или уровень дерева работ. Это может быть сделано с помощью схемы организационной структуры проекта (OBS – Organisation Breakdown Structure). В этой схеме руководитель проекта находится на ее верхнем уровне, а на более низких уровнях последовательно располагаются исполнители работ.

При выполнении сейсморазведки на нефть и газ при взрывном источнике возбуждения колебаний могут быть выделены следующие пакеты работ (без учета проектирования, мобилизации и демобилизации партии):

- топоразбивка площади;
- рубка просек;
- буровзрывные работы;
- геофизические работы.

Некоторые авторы объединяют первых два пакета в один – топогеодезические работы, а последний – наоборот подразделяют на два: размещение геофизического оборудования на профилях и возбуждение сигналов и регистрация колебаний. Выделение пакетов зависит от принятой схем OBS и организации внутрихозяйственного расчета.

В любом случае по каждому выделенному пакету необходимо выполнять оценки стоимости ресурсов, требуемых для выполнения работ проекта [2].

Список литературы

1. Адиев Я.Р., Белошицкий А.В., Карпов В.Г. Процессно-стоимостное управление реальными инвестиционными проектами в нефтяной промышленности [Текст] / Я.Р.Адиев, А.В. Белошицкий, В.Г. Карпов. – СПб: Недра, 2011.
2. Карпов В. Фатхуллин С. Планирование затрат на проведение сейсморазведочных работ в нефтяной промышленности. [Текст] / В. Г Карпов., С.Ф. Фатхуллин // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2014. – №4. – с. 56-59.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Комарова Ю.О.

ассистент кафедры мировой экономики и финансов,
Астраханский государственный университет, Россия, г. Астрахань

В статье среднее предпринимательство рассматривается в качестве одного из приоритетных сегментов развития экономики. Совершенствование системы налогообложения среднего бизнеса позволит ему развиваться более успешно и динамично.

Ключевые слова: среднее предпринимательство, налоговое законодательство, общая система налогообложения, специальные налоговые режимы.

Современная рыночная экономика представляет собой целостную экономическую систему, состоящую из интегрированных между собой секторов: крупного капитала, среднего и малого бизнеса. Проблемам крупного капитала и малого бизнеса сегодня уделяется повышенное внимание, при этом средний бизнес остается в тени серьезных экономических исследований. По нашему мнению, пришло время рассматривать средний бизнес как самостоятельную категорию, имеющую свою специфику в сравнении с крупным и малым бизнесом.

Средний бизнес является одной из приоритетных сфер современной экономики России. Поэтому создание эффективной, простой и целеполагающей системы налогообложения среднего предпринимательства является первоочередной финансовой задачей.

В России согласно налоговому кодексу РФ (НК РФ) действуют следующие налоговые режимы:

- 1) общая система налогообложения (ОСН), при котором уплачиваются в бюджет все установленные налоги [1, разд. VIII];
- 2) специальные налоговые режимы [1, ст. 26.1 – 26.4]:
 - упрощенная система налогообложения;
 - система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
 - система налогообложения для сельскохозяйственных производителей;
 - система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;
 - патентная система налогообложения.

Основные налоги в 2015 году, которые уплачиваются организациями, находящимися на ОСН.

1. Налог на прибыль организаций (ставка 20%, 2% – в федеральный бюджет, 18% – в бюджеты субъектов РФ).

2. НДС (тарифные ставки 18%, 10%, 0%);

3. Страховые взносы во внебюджетные фонды;

Страховые взносы организации на ОСН платят во внебюджетные фонды на обязательное страхование с вознаграждений физическим лицам по фиксированной ставке, в 2015 году она составляет 30%. Индивидуальные предприниматели уплачивают страховой взнос во внебюджетные фонды дифференцировано:

- ИП на ОСН без работников – 1000 рублей в месяц страховые взносы в размерах, исчисленных исходя из стоимости страхового года;

- ИП на ОСН с работниками – 1000 рублей в месяц страховые взносы в размерах, исчисленных исходя из стоимости страхового года, страховые взносы на обязательное страхование с вознаграждений физическим лицам – 30%.

4. Налог на имущество предприятия (максимум 2,2%).

Налог на имущество организаций – это региональный налог. Он устанавливается НК РФ и региональными законами. Вводится в действие имущественный налог в соответствии с законами субъектов РФ. С момента введения

этот сбор обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ. Ставка также устанавливается местным законодательством, но она не может превышать 2,2%. В большинстве субъектов РФ установлена максимальная налоговая ставка по этому виду налога, хотя и допускается установление дифференцированных ставок в зависимости от категорий налогоплательщиков или имущества, признаваемого в качестве объекта налогообложения.

В большинстве случаев индивидуальные предприниматели, находящиеся на общей системе налогообложения, уплачивают в бюджет:

- НДФЛ (13%, если иное не предусмотрено);
- НДС (по ставкам 18%, 10%, 0%);
- страховые взносы во внебюджетные фонды.

Упрощенная система налогообложения (она же «упрощенка») – самый распространенный налоговый режим, применяемый предприятиями малого бизнеса. Она завоевала свою популярность по многим причинам, среди которых можно выделить значительно меньшую по сравнению с ОСН налоговую нагрузку, простоту ведения учета и отсутствие необходимости представлять в налоговую инспекцию бухгалтерскую отчетность, а также добровольность выбора данной налоговой системы [1, ст. 26.2].

Систему налогообложения в виде ЕНВД вправе применять как индивидуальные предприниматели, так и юридические лица (ООО, ЗАО, ОАО и др.). Уплата юридическими лицами ЕНВД предусматривает их освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций (в отношении прибыли, полученной от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), налога на имущество организаций (в отношении имущества, используемого для ведения предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом) [1, ст. 26.3].

Уплата индивидуальными предпринимателями ЕНВД предусматривает их освобождение от обязанности по уплате НДФЛ (в отношении доходов, полученных от предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом), налога на имущество физических лиц (в отношении имущества, используемого для осуществления предпринимательской деятельности, облагаемой единым налогом). Также юридические лица и индивидуальные предприниматели – плательщики ЕНВД не признаются налогоплательщиками НДС в отношении операций, осуществляемых в рамках предпринимательской деятельности, облагаемой ЕНВД, за исключением НДС, подлежащего уплате при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации. Плательщики ЕНВД не освобождаются от уплаты иных налогов и сборов, страховых взносов во внебюджетные фонды, а также от исполнения обязанностей налогового агента по НДФЛ.

Таким образом, основные виды налогов при ОСН – это налог на прибыль, НДФЛ, НДС, налоги на имущество и страховые взносы. К ним могут добавляться дополнительные сборы: таможенные пошлины, акцизы, НДСПИ, сборы за пользование биологическими ресурсами, автотранспортный, земельный и водный налог. Из проведенного анализа понятно, что ведение налогового учета при ОСН – дело непростое. Гораздо проще организовать

учет по одному из специальных режимов налогообложения: УСН, ЕНВД или ЕСХН, но не все предприятия имеют право перехода на эти специальные режимы.

Но специальные режимы налогообложения могут применять только предприятия малого бизнеса. В НК РФ указано, что специальные режимы применяют предприятия, численность работников которых не превышает 100 человек включительно.

Среднее предпринимательство – это предприятия, численность работников в которых составляет от 101 до 250 человек [2, ст.4]. Таким образом, предприятия среднего бизнеса испытывают большую налоговую нагрузку, так как находятся на общей системе налогообложения. Но данное обстоятельство игнорируется, когда заходит речь о развитии малого и среднего предпринимательства. Поэтому средний бизнес необходимо отделить от малого в самостоятельную систему экономических отношений, а также рассмотреть вопрос о снижении налоговой нагрузки на данный сегмент экономики.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.06.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/search/>
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.06.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/search/>

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «АККОНД»

Кудряшова М.В.

магистрант,
НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»,
Россия, г. Омск

Симонова Н.Ю.

заведующий кафедрой «Менеджмент», канд. эконом. наук, доцент,
НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса и информационных технологий»,
Россия, г. Омск

В работе изучены особенности методологии анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятий перерабатывающей промышленности на примере ОАО «АККОНД» в условиях нестабильности развития национальной экономики. В данном научном исследовании представлена уточненная методология анализа, которая учитывает взаимодействие внутренних и внешних факторов на исследуемом предприятии.

Ключевые слова: эффективность хозяйственной деятельности, показатели хозяйственной деятельности, методология анализа, оптимизация и резервы повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Основной целью производственно-хозяйственной деятельности любого предприятия перерабатывающей промышленности является выпуск конкурентоспособной продукции. В условиях нестабильности национальной экономики формирование тактики развития ОАО «АККОНД» с учетом собственных возможностей при уменьшении влияния негативных последствий внешних факторов является объективной необходимостью.

Мы рекомендуем в целях повышения достоверности и эффективности проводимого анализа хозяйственной деятельности ОАО «АККОНД» использовать в стандартной методологии анализ внешней среды как обязательный элемент, что позволит в кризисном и посткризисном периоде обеспечить конкурентоспособность анализируемого предприятия в краткосрочном периоде с наименьшими финансовыми затратами.

Усовершенствованный методический подход к оценке эффективности хозяйственной деятельности ОАО «АККОНД» учитывает среднюю динамику изменения показателей деятельности ОАО «АККОНД» за анализируемый период (количественные показатели), а также использует переменные показатели, коррелирующие между собой (качественные показатели). Учет влияния всех составляющих хозяйственной деятельности предприятия (внутренних и внешних факторов) при анализе способствует формированию точного прогноза дальнейшего развития и определения эффекта от внедрения разработанных мероприятий с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности ОАО «АККОНД» (рис. 1.).

На наш взгляд корреляция количественных и качественных показателей проявляется в выборе наиболее оптимального направления. К примеру, выявленный в ходе анализ производственной деятельности высокий уровень материальных затрат снижают темпы роста прибыли предприятия при выполнении финансового анализа. В рамках проведенного SWOT – анализа выявляются резервы снижения сумм материальных затрат с целью обеспечения роста темпов прибыли путем замены вида сырья и материалов, снижение стоимости материальных затрат у новых поставщиков и т.д.

Применение SWOT – анализа позволит оценить состояние предприятия на основе анализа ее внутренних сильных и слабых сторон и внешней среды, которая представляется в виде возможностей и угроз.

Анализ сильных сторон ОАО «АККОНД» выявляет отличительные особенности, которые позволят усилить конкурентоспособность на рынке. Выявление слабых сторон ОАО «АККОНД» связаны с отсутствием чего-то важного для функционирования и не дают использовать существующие возможности внешней среды.

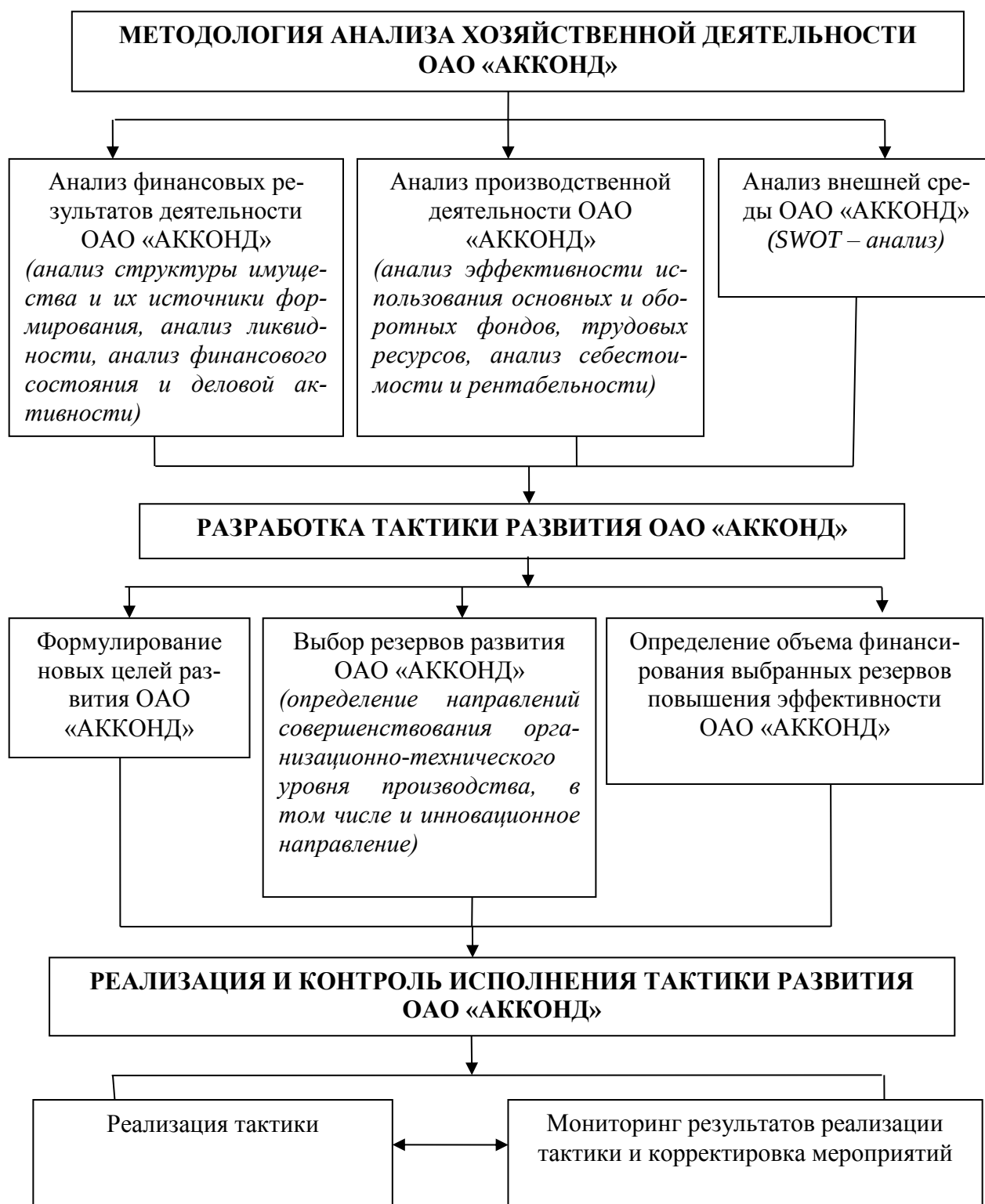


Рис. 1. Тактика развития ОАО «АККОНД» в краткосрочном периоде

Возможности необходимо учитывать, прежде всего, с точки зрения оценки рыночной привлекательности ОАО «АККОНД», которая может обеспечить максимальный рост прибыли и конкурентное преимущество. Выбор тактики должен быть максимально ориентирован на отраслевые возможности и использование других внешних возможностей.

Оценка угроз (опасностей) ОАО «АККОНД» способствует выявлению факторов внешней среды, которые отрицательно влияют на конкурентоспособность предприятия и препятствует успешному развитию на перспективу.

Для общей оценки возможностей ОАО «АККОНД» с целью повышения эффективности деятельности проведем SWOT – анализ (рис. 2.).

Использование SWOT – анализа позволит руководству ОАО «АККОНД» помимо проведенных экономических оценок учитывать все виды экспертных заключений: официальные статистические данные, деловые отчеты, средства массовой информации, специальные периодические издания, интернет, разнообразные научно-практические конференции, производственные совещания и т. п.

Сильные стороны:	Слабые стороны:
- Высокое качество продукции, работ, услуг - Высокий производственный потенциал - Наличие постоянных клиентов - Квалифицированные кадры - Высокая доля рынка - Развитая транспортная инфраструктура - выгодное географическое положение предприятия	- Отсутствие усилий по брендингу - Отсутствие четко выраженного позиционирования - Сбытовая ориентация - Слабо развита маркетинговая деятельность
Возможности:	Угрозы:
- Появление новых быстрорастущих сегментов рынка - Бренд-технологии существенно увеличивают сбыт - Наличие собственного производства основных видов сырья (ОАО «АККОНД-Агро»)	- Рост конкуренции - «Сильные бренды» на рынке у конкурентов - Санкционные издержки - Высокие инфляционные процессы - Высокие процентные ставки по заемным средствам

Рис. 2. SWOT-анализ ОАО «АККОНД» с учетом текущей экономической обстановки

Проведенный SWOT-анализ позволил нам детерминировать сильные и слабые стороны, возможности и угрозы развития ОАО «АККОНД», выявить наличие значительного потенциала предприятия, который, безусловно, должен быть реализован в полной мере.

Список литературы

1. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / [Н. В. Войтоловский и др.]. – Москва: Юрайт: ИД Юрайт, 2012. – 507 с.
2. Экономический анализ хозяйственной деятельности / В. И. Герасимова, Г. Л. Харевич. – Минск: Право и экономика, 2008. – 513 с.
3. Официальный сайт ОАО «АКОНД» [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akkond.ru>.

ВЛИЯНИЕ «ЗОЛОТЫХ ПАРАШЮТОВ» ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Леванова Л.Н.

доцент кафедры менеджмента и маркетинга, канд. эконом. наук, доцент,
Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского,
Россия, г. Саратов

В статье «золотые парашюты», выплачиваемые топ – менеджерам российских корпораций, рассматриваются как негативный фактор формирования корпоративной культуры и психологического климата в корпорации. «Золотые парашюты» являются механизмом увода активов топ – менеджерами компаний. Делается вывод о недостаточности поправок в Трудовом кодексе РФ, касающихся ограничений размеров «золотых парашютов» в размере 6 месячных окладов.

Ключевые слова: «золотые парашюты», корпоративная культура, корпоративная этика, психологический климат.

Рассматривая корпоративную культуру как «не список мудрых руководящих указаний в духе теперь «мы будем жить так», а некий системный эффект, который складывается из множества составляющих, а выражается в реальном повышении лояльности сотрудников фирме, что напрямую сказывается на прибыли» [4, с.54], сложившаяся система вознаграждений топ –менеджерам отечественных корпораций, в которую можно включить и выплаты в качестве «золотых парашютов», является серьезным аспектом корпоративной культуры. Система вознаграждения топ-менеджеров корпораций имеет как чисто экономический аспект, мотивирующий самих менеджеров так, на наш взгляд, и этический. То есть уровень бонусов и выплат в форме «золотых парашютов» менеджерам высшего звена влияет на мотивацию всего персонала компании и формирование чувства корпоративной сопричастности.

Теоретик по исследованию корпоративной культуры Э.Шейн выделял три уровня корпоративной культуры:

- Артефакты, провозглашаемые ценности и базовые представления. Артефакты – это то, что на виду: форменная одежда, плакаты и памятки, ритуалы.
- Общепринятые рассуждения о том, зачем все это нужно фирме. То есть это то, что заявляет сотрудникам руководство.
- Реальные представления, которыми управленцы и подчиненные руководствуются.

То есть, можно провозглашать, что «корпорация – это одна команда или даже семья, работающая на повышение всеобщего благосостояния», но персонал будет знать, а СМИ для этого постараются, что руководство компании рассматривает ее как «дойную корову», назначая себе нескромные гонорары или уводя активы из компании различными способами.

И на наш взгляд, реальные представления оказывают на формирование корпоративной культуры и психологический климат в компании большее

влияние, нежели чем формальное провозглашение ценностей, миссии, фирменная одежда или регулярный корпоратив. И развешивание плакатов в офисах и одинаковых галстуков будет бесполезной тратой средств, если в компании не будет формироваться единый корпоративный дух.

Среди инструментов внедрения корпоративной культуры неспроста выделяются личный пример руководства и создание образцов для подражания. И если топ – менеджер компании, увольняясь получает многомиллионный «золотой парашют», а через некоторое время возвращается на руководящую должность в эту – же компанию, можно догадаться какой личный пример он покажет персоналу корпорации. И таких примеров в отечественных корпорациях достаточно.

С 2010 года ОАО «Оборонэнергосбыт» является единственным и безальтернативным поставщиком электроэнергии для нужд Минобороны и подведомственных организаций. В 2011 году «Оборонэнергосбыт» решил поменять собственника: доля «Оборонэнерго» (также входит в «Оборонсервис») со 100% уменьшилась до 20%, а 80% акций перешло в собственность негосударственного 20-го Центрального проектного института. В «Оборонэнергосбыте» – монополисте на рынке поставок в армию электроэнергии – ловко использовали практику так называемых «золотых парашютов».

Бывший гендиректор акционерного общества Александр Змиховский решил вывести из-под удара нужных ему людей, а заодно проверить некую кадрово-финансовую операцию. Змиховский задним числом издал приказ, по которому для менеджеров высшего звена «Оборонэнергосбыта» вводился ряд социальных льгот. Кроме того, при увольнении им гарантировалась выплата солидной компенсации. Размер «золотого парашюта» зависел от чиновника и составлял от пятидесяти до ста его средних месячных заработков. Руководители этого ОАО получали большое жалование, поэтому речь шла о выходном пособии с шестью нулями. При всем том «Оборонэнергосбыт» числился в хронических должниках у производителей электроэнергии. По некоторым данным, его невыплаты за потребленное в армии электричество в то время превышали 650 миллионов рублей. В феврале 2013-го шесть высокопоставленных сотрудников, включая директора департамента по экономике и финансам и директора департамента розничного рынка электроэнергии, написали заявление об увольнении и получили выходные деньги – от 10 до 41 миллиона каждый. Но самое удивительное то, в течение последующей недели четырех из шести уволенных чиновников снова приняли на работу в «Оборонэнергосбыт». Более того, они вернулись в ОАО на свои прежние должности. Таким образом, их уход с постов был чистой формальностью и делался с единственной целью – заработать на увольнении миллионы. И вряд ли прежний руководитель Александр Змиховский «Оборонэнергосбыта» рисковал карьерой, издавая приказ задним числом, из любви к подчиненным. Но в этом случае благодаря проверкам прокуратуры незаконные выплаты топ-менеджерам в размере 155 миллионов рублей «Оборонэнергосбыта» возвратились в казну [1, 2].

В 2010 году ОАО «Уралкалий» опубликовало отчетность по МСФО. В документе говорится, что общий размер вознаграждений, начисленных выс-

шему руководству, вырос почти в 1,9 раза – до 1,3 млрд. руб. Эта сумма включает в себя выплаты исполнительным директорам и вице-президентам за выполнение их должностных обязанностей. Сюда же компания включила компенсационные выплаты в размере 402 млн. руб., которые были выплачены руководству при увольнении в форме «золотых парашютов», причем один из топ – менеджеров В. Баумгертнер вновь стал гендиректором компании в феврале 2011 года. Основную часть выплат в размере 220 млн. руб. получил Д.Морозов, совмещавший пост гендиректора и президента всего 6 месяцев. Оказалось, что данный «золотой парашют» существенно выше среднего показателя в России.

В рассмотренных примерах, какие бы высокие корпоративные ценности не провозглашались, они будут вступать в противоречие с поведением руководства. И, несомненно, такие финансовые махинации превратятся в корпоративные легенды, а личности станут «героями», но какую корпоративную культуру сформируют данные легенды, можно только догадываться.

Такое противоречивое поведение менеджеров не вписывается ни в один тип корпоративной культуры Роджера Харрисона: корпоративная культура, ориентированная на прибыль; корпоративная культура, ориентированная на задачу; корпоративная культура, ориентированная на человека; корпоративная культура, ориентированная на власть. Все эти типы культур предполагают или рациональное поведение сотрудников и подразделений, или развитие человеческих ресурсов и удовлетворение интересов сотрудников. Они все по-своему нацелены на развитие, процветание и повышение конкурентоспособности компании, но никак не на формирование отрицательного имиджа корпорации, чего не скажешь о поведении менеджеров ряда отечественных корпораций.

Поведение таких менеджеров скорее вписывается в культуру типа «Бери больше и беги дальше, а корпорация – это что-то общее, от нее не убудет». Такая культура явно является наследием советских времен и менталитета, сформированного государственной, а скорее не чьей, собственностью, для которого героизмом было вынести с предприятия продукцию и остаться не пойманным. Такое поведение менеджеров явно обостряет агентскую проблему и увеличивает «агентские издержки» собственников компании, хотя скорее говорит о плохом корпоративном контроле с их стороны.

Соответственно, ценности, декларируемые компанией, должны быть не просто прописаны в этическом или корпоративном кодексе компании, а реализовываться в первую очередь руководством компании. Только в этом случае они найдут отклик в сотрудниках компании. Ведь не зря считается, что «корпоративную культуру создают ее носители, люди «вплетенные» в организационную систему» [3, с. 92]. Таким образом, можно заключить, что не только корпоративная культура воздействует на сотрудников, но и поведение определяет содержание корпоративной культуры, и ключевым в данном случае является поведение высшего руководства компании. Прежде всего, руководители компании должны формировать чувство корпоративной уверенности и гордости за организацию.

Кроме того, корпоративная культура должна минимизировать вероятность корпоративных конфликтов в организации. А формирование культуры,

ухудшающей психологический климат в компании, наоборот провоцирует и обостряет уже существующие конфликты между менеджерами и персоналом, или менеджерами и собственниками корпорации.

Если человек занимает позицию высшего руководителя в компании, то он должен сформировать у себя такой уровень нравственности и корпоративной социальной ответственности, который не должен позволить ему злоупотреблять должностным положением и использовать корпорацию в целях личного обогащения.

Необходимо отметить, что 29 марта 2013 г. на конференции Общероссийского народного фронта в Ростове –на-Дону после обсуждения проблемы В.Путин предложил ограничить размеры «золотых парашютов» в России, как это сделано в ряде других стран. Реализация идеи осуществилась поправками в Трудовой кодекс РФ, и размер «парашюта» ограничен 6 месячными окладами. В результате проблема несоизмеримых гонораров не исчезла, она, всего лишь, спустилась на уровень ежемесячных вознаграждений, которые, порой, высшее руководство устанавливает самостоятельно или оказывает на их формирование влияние через совет директоров.

Список литературы

1. Гаврилов Ю. «Парашют под током» [Электронный ресурс]/ Ю.Гаврилов – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/04/29/parashyut-site>
2. ГВП не раскрыла «золотые парашюты» «Оборонэнергосбыта» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bfm.ru/news/215060>
3. Мещерякова Л.Я. Тимохин Я.С. Роль корпоративной культуры в управлении коллективом.// Научный вестник МГТУ ГА, 2010, №155. С.91-95.
4. Савинов С.В. Корпоративная культура: не для галочки, а для прибыли. // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления, 2015, №1. С78-87.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА В ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Магомедов Г.Д.

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

Кахриманова Д.Г.

доцент кафедры менеджмента и маркетинга, канд. эконом. наук, доцент,
Институт экономики и предпринимательства, Россия, г. Москва

Романова Н.В.

доцент кафедры менеджмента и маркетинга, канд. эконом. наук, доцент,
Институт экономики и предпринимательства, Россия, г. Москва

В статье рассмотрены методики оптимизации бизнес-процессов и предпринимательской активности в системе логистического консалтинга на предприятиях. Были проанализированы деятельность логистических консалтинговых компаний и практика внедрения современных средств и технологий. А также была сформулирована практико-

ориентированная стратегия продвижения продукции от производителя до потребителя в рамках оптимизации бизнес-процессов.

Ключевые слова: логистический консалтинг, аутсорсинг, бухгалтерский аутсорсинг, бизнес- процессы, релевантная информация, управленческое консультирование.

Практика работы современных организаций и предприятий в России, использующих новые технологии в сфере логистики, еще недостаточно эффективна. Наблюдается недостаток фундаментальных знаний, дефицит информационных и аналитических материалов, по данной проблематике.

Анализ работы организаций и предприятий позволил выявить ряд проблем. Они обусловлены следующими причинами:

1. Общими негативными процессами развития экономики из-за наступившего кризиса.
2. Отсутствием четко скоординированной работы организаций и служб, формирующих и помогающих в продвижении продукции от производителя до потребителя.
3. Потребностью в создании научно-методических центров по подготовке и оказанию помощи специалистам в области логистики.
4. Недостаточное количество методик и практических инструкций по аутсорсингу для использования их в деятельности современных компаний.

Консалтинг в последнее время стал активно внедряться в хозяйственную деятельность предприятий, заметны определенные шаги развития консалтинга в России.

Известно, что консалтинг как самостоятельная профессиональная деятельность проистекает из общего управления, т.е. менеджмента и залогом успешного бизнеса является процесс организации производства, мотивация труда работников, состояние рынка и т.п.

Рассматривая и анализируя деятельность сегодняшних логистических консалтинговых фирм, можно отметить, что они приобретают черты самостоятельных коммерческих организаций с собственным рыночным поведением, а их доля в соответствующем сегменте отечественного рынка в последние годы только увеличивается. Консалтинговое консультирование касается любых экономических вопросов, которые направлены на оказание услуг и практической помощи участникам рыночного процесса в решении управленческих задач [1]. Важность использования логистического консалтинга связана, прежде всего, с недостаточным внедрением современных средств и технологий, что практически позволяет любому специалисту в области управления заниматься консультированием.

Для своевременного и адекватного реагирования на реальное состояние экономики во многих случаях не хватает внутренних ресурсов, что диктует необходимость обращения к квалифицированным специалистам или агентским структурам, специализирующимся на предоставлении разнообразных услуг.

Логистический консалтинг, являясь одним из направлений управленческого консультирования, обладает глубокими интегративными свойствами,

он имеет возможность задействовать в консалтинговом процессе все современные достижения науки и техники. И одним из путей решения данной задачи – это сотрудничество консультанта и клиента в определении эффективности работы логистической системы в целом.

Использование новых технологий в логистике позволяют руководству видеть, насколько эффективно используются те или иные ресурсы, выявлять источники потерь, оптимизировать деятельность сотрудников в целях улучшения и достижения конечных результатов[5]. Например, известно, что внедрение логистических принципов в управлении материальными потоками позволяет снизить уровень запасов на 35-40% и сократить время движения товаров на 25-30%. Но для того, чтобы добиться таких результатов, необходимы квалифицированные кадры в области логистики [2].

В настоящее время услуги логистического консалтинга оказывают достаточно много различных филиалов зарубежных консалтинговых агентств, и лишь небольшое число составляют отечественные исследовательские организации. Все это предопределяет формирование практико-ориентированной стратегии любой логистической компании в рамках оптимизации соответствующих бизнес-процессов.

Логистический консалтинг, являясь функцией управленческого консультирования, выполняет множество задач, связанных с информационным, маркетинговым, инновационным, инвестиционным и другими видами консалтинга. В практике логистического консалтинга в решении поставленных задач, все чаще используются различные методы и модели:

- экспертные методы;
- методы эвристического анализа и синтеза;
- методы структурного анализа и структурной оптимизации и др.

Современный логистический консалтинг можно рассматривать и как способ решения логистических проблем на основе рекомендаций сторонних исследовательских организаций. В этом плане используется следующий алгоритм действий к проведению логистического консалтинга:

1. Анализ первичных требований заказчика и разработка плана проведения работ.
2. Диагностика логистической системы компании.
3. Анализ текущей ситуации в сфере логистики на предприятии, выявление «проблемных мест» и перспективных направлений логистических процессов.
4. Выработка рекомендаций по оптимизации и внедрению выработанных предложений.
5. Контроль за внедрением с последующим сопровождением проектного бизнеса.

Сложностями же при проведении логистического консалтинга в ходе диагностики могут проявляться трудности сбора релевантной информации, так как на предприятиях часто отсутствует система анализа внутрифирменной информации, а это, в свою очередь, значительно затрудняет ее анализ. В целях эффективной организации процесса сбора и обработки логистической

информации необходима исследовательская инфраструктура, к которой можно отнести:

- а) специалистов, обладающих опытом работы и специальными знаниями;
- б) методические разработки по обеспечению процедур сбора, обработки и интерпретации информации;
- в) информационные материалы, данные о рынках, логистической инфраструктуре и т.п.

В настоящее время в России имеет место нехватка фирм, осуществляющих консалтинг в области логистики, и в ближайшее время рынок подобных услуг будет развиваться, но его дальнейшее развитие будет определяться профессиональным уровнем подготовки персонала.

В этой связи создание консалтинговых структур на основе аутсорсинга аналитических и инновационных функций, позволит предприятиям, не имеющим возможности содержать специалистов соответствующего уровня, внедрять новые технологии в области логистики, сосредоточившись на основных функциях предприятия [2].

Аутсорсинг сегодня интересен многим компаниям, в которых очень внимательно относятся к процессу оптимизации затрат. Именно поэтому целесообразно несколько шире представить практику применения этой, в недавнем прошлом, инновации в области оказания консалтинговых услуг.

Важно отметить, что аутсорсинг давно получил широкое распространение в США и странах Европы, но в России о нем стало известно не так давно. Аутсорсинг (out – «внешний»; resourcing – снабжение ресурсами) – это способ оптимизации деятельности фирмы, при котором происходит передача на договорной основе непрофильных функций по обслуживанию деятельности компании другой организации-исполнителю, специализирующейся в соответствующей области и обладающей опытом и необходимым техническим оснащением. В основе аутсорсинга лежит процесс перераспределения функций бизнес-системы в соответствии с постулатом «делаю только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». Самыми популярными видами аутсорсинга считаются бухгалтерский, юридический, кадровый, IT аутсорсинг, логистический, аутсорсинг персонала. Одним из наиболее востребованных в настоящее время в России является бухгалтерский аутсорсинг, представляющий собой передачу ведения бухгалтерии предприятия сторонним специалистам с целью оптимизации бизнес-процессов.

Отечественная практика показывает, что применение российскими компаниями бухгалтерского аутсорсинга часто оправдывает результаты и ожидания их руководителей, поскольку фирма приобретает качественный сервис со значительной экономией денежных средств. И здесь важным моментом можно считать тот факт, что организация может акцентировать внимание на главных целях компании путем делегирования обязанностей по ведению бухгалтерского учета аутсорсеру (компания-исполнитель), что также положительно сказывается на ведении бизнеса.

Как видно, бухгалтерский аутсорсинг имеет большое количество преимуществ, но при этом можно отметить и недостатки. Пожалуй, самым главным из них является опасность утечки информации. Именно поэтому многие руководители организаций с недоверием относятся к аутсорсинговым компаниям. Учитывая это, следует рекомендовать собственникам бизнеса более тщательно выбирать на рынке фирму-исполнителя по предоставлению аутсорсинговых услуг. Кроме того, очень важно при заключении договора на предмет аутсорсинга обеспечить четкую грамотную проработку и согласование всех пунктов: объем услуг, сроки и этапы их выполнения, дату предоставляемых результатов, форму оплаты, распределение функций, полномочий, обязанностей и др. Следующим недостатком можно назвать опасение руководителей компаний-заказчиков во внезапном банкротстве компании-аутсорсера, что повлечет за собой массу проблем, связанных, в первую очередь, с поиском нового партнера. Ну, и наконец, еще одной проблемой российского бухгалтерского аутсорсинга является отсутствие в законодательной базе Российской Федерации экономической сущности бухгалтерского аутсорсинга, как метода повышения эффективности и минимизации расходов на ведение учета.

Применение бухгалтерского аутсорсинга становится повседневной бизнес-практикой для множества российских компаний. Можно говорить об аутсорсинге как о массовом явлении в России в последние годы. Сегодня, в период внутреннего экономического кризиса в Российской Федерации, бухгалтерский аутсорсинг как способ оптимизации деятельности фирмы и создания для нее эффективной системы планирования и бюджетирования, особенно актуален [3]. Важно подчеркнуть при этом, что по сравнению со странами Запада и США, бухгалтерский аутсорсинг в России пока только в стадии развития, и создание новых аутсорсинговых компаний, уровень которых удовлетворял бы запросам крупных компаний и предприятий малого бизнеса, мог бы стать одной из приоритетных задач правительства.

Говоря в целом о роли консалтинговых компаний, можно отметить, что привлечение их к решению аналитических задач на принципах аутсорсинга, предполагает долгосрочное партнерство, и имеет свои как положительные, так и отрицательные стороны.

К положительным относятся:

- наличие у консультантов соответствующей методологической и технической базы;
- возможность получения объективного анализа от незаинтересованной стороны и объективная оценка логистических бизнес-процессов;
- наличие большого количества информации, касающихся рынка логистических услуг, опыта других фирм по логистизации (бенчмаркинг) и др.

К отрицательным относятся:

- недостаточное использование консультантами схем консалтинга, слабо адаптированными под конкретное предприятие;
- наличие у консультантов по сравнению с персоналом меньшего количества информации о данном предприятии, возможно недостаточное знание технологии производства;
- недостаточные финансовые ресурсы у предприятий для привлечения консалтинговых агентств и др.

Устранение перечисленных недостатков возможно за счет тщательного отбора консалтинговых фирм, в связи с чем целесообразным может являться логистическое обследование с целью выявления "проблемных мест" в логистике компаний с последующей выработкой рекомендаций по их устранению. Решение данной проблемы позволит наметить ориентиры развития не только логистической системы функциональных подразделений, но и добиться конкурентных преимуществ за счет снижения доли логистических затрат.

Заключение. Результатом внедрения логистического консалтинга с использованием элементов аутсорсинга может быть: уменьшение в целом издержек, рост прибыли; оптимизация уровня запасов; сокращение сроков выполнения заказа; внедрение новых технологий в организациях; улучшение сервиса и повышения качества обслуживания клиентов [4].

Логистический консалтинг один из современных подходов в инфраструктуре бизнеса, призванный помочь управлять внутренними бизнес-процессами в сочетании с бизнес – процессами партнеров и потребителей.

Экономическая эффективность от такого вида услуг будет напрямую зависеть от профессионального уровня сотрудников консалтинговых структур.

Список литературы

1. Емельянов С.В., Бубнов Г.Г., Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Методы государственного регулирования и стимулирования в социально-экономическом развитии региона // Экономика и предпринимательство. 2014. № 6 (47). С. 326-330.
2. Магомедов Г.Д., Кахриманова Д.Г. Новые технологии в сфере розничной торговли: современный подход // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 3. С. 395-397.
3. Романова Н.В., Кахриманова Д.Г., Ксенофонтов А.А. Роль системы планирования и бюджетирования в деятельности современных российских компаний // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2015. № 1. С. 215-219.
4. Суетин А.Н., Суетин С.Н., Магомедов Г.Д. Формирование и использование экономического потенциала хозяйствующих субъектов // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1. С. 795.
5. Tyunik O.R., Nikishin A.F., Pankina T.V. Improvement of goods flow in current economic environment // Proceedings of the 7th International Conference on Economic Sciences. «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. 2015. P. 7-10.

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Макейчева Д.А.

студентка 4 курса финансового факультета,
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

Голощанова Л.В.

доц. кафедры государственного финансового контроля,
бухгалтерского учёта и аудита, к.э.н.,
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва

На сегодняшний день, коммерческие предприятия и организации имеют право самостоятельно выбирать сферу своей деятельности, учётную политику, а также форму ве-

дения бухгалтерского учёта. Однако не стоит забывать и о возрастающей ответственности владельца организации. Для принятия правильных и выгодных решений, управляющие нуждаются в самой полной и правильной информации, как о производственном, так и о финансовом положении организации. Именно для этих целей существует управленческий учёт.

Ключевые слова: управленческий учёт, себестоимость, предприятие, учёт, бухгалтерский учёт, анализ.

Управленческий учет – это элемент бухгалтерского учета, который в организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, используемой для планирования, управления и контроля за деятельностью организации. [2, с.126] Данная процедура состоит из выявления, измерения, сбора, анализа, подготовку, интерпретацию, передачу и прием информации, которая необходима управленческому аппарату для выполнения его функций. Эффективность работы сегодняшнего российского предприятия зависит от принятия управленческих решений по изменению объемов выпуска отдельных видов ассортимента продукции и ценовой политики предприятия, обеспечивающих конкурентоспособность продукции на рынке.

Рассмотрим перечень определённой продукции анализируемого на пищевом предприятии, в отрасли – хладокомбината по выпуску замороженных полуфабрикатов. Данный ассортимент складывается под воздействием ряда факторов как внешнего характера, определяющих уровень спроса на продукцию, так и внутреннего, определяющих технико-экономические возможности предприятия.

Важно учесть, что производимые виды продукции могут отличаться различными технологиями изготовления, составом сырья и материалов. Если произойдёт изменение структуры реализуемой продукции, то объем выручки в натуральном выражении может увеличиться, прибыль – уменьшиться. Однако отказ от низкорентабельной продукции может привести к снижению общей рентабельности из-за того, что быстроокупаемая продукция вынуждена будет взять на себя покрытие полных издержек производства. Рассмотрим вышесказанное на конкретном примере.

В табл. 1 представлена характеристика экономических показателей продукции цеха мясных полуфабрикатов хладокомбината.

Таблица 1

**Характеристика экономических показателей ассортимента
продукции цеха мясных полуфабрикатов**

Наименование	Себестоимость 1 кг, руб.	Отпускная цена за 1 кг, руб.	Объем выпуска за месяц, кг
Пельмени весовые	45,00	53,00	27 531
Котлеты по-киевски весовые	38,01	62,05	1525
Бифштекс классический	65,38	62,00	1074
Шницель весовой	63,38	82,00	1975

Как видно из приведенной таблицы, на предприятии имеет место быть проблема наличия убыточного вида продукции – бифштекса классического, отпускная цена которого 62 руб. за один кг, а себестоимость – 65,38 руб. за

кг, при этом убыток при производстве данного вида продукции – 3,38 руб. в расчете на один кг.

На основе полученных данных произведём расчёт себестоимости нормативным методом распределения постоянных расходов. Себестоимость каждого вида продукции рассчитывалась следующим образом: [3, с. 226]

$$C_i = Zv_i + Zc_i,$$

где C_i – себестоимость i -го вида продукции;

Zv_i – переменные расходы на i -й вид продукции;

Zc_i – постоянные расходы на i -й вид продукции.

В табл. 2 представлен окончательный вариант структуры ассортимента, прибыли и рентабельности отдельных видов продукции цеха по производству замороженных мясных полуфабрикатов.

Таблица 2

Экономические показатели при безубыточной структуре ассортимента

Показатель	Пельмени весовые	Котлеты	Бифштекс классический	Шницель весовой
Объем выпуска, кг	26 530	1524	1074	1974
Отпускная цена, руб.	52,00	61-50	62,00	81,00
Объем реализации, руб.	1 379 560	93 726	66 588	159 894
Сумма переменных расходов, руб.	767 725	39 567,61	49 152,68	88 974,10
Маржинальный доход, руб.	611 835	54 148,39	17 435,32	70 919,9
Постоянные расходы, руб.	306 712,89	27 149,60	8740,33	35 352,15
Итого полная себестоимость, руб.	1 074 437,89	66 717,21	57 893,01	124 326,25
Себестоимость единицы про- дукции, руб.	40,49	43,78	53,90	62,98
Прибыль на единицу продук- ции, руб.	11,51	17,72	8,10	18,02
Рентабельность продукции, %	28,43	40,47	15,02	28,61

Как видно из представленных результатов, распределение постоянных расходов пропорционально маржинальному доходу, обеспечивает безубыточность выпускаемого ассортимента, что достигается рентабельностью всех видов продукции цеха по выпуску мясных полуфабрикатов хладокомбината.

Управленческий учет является логическим продолжением развития бухгалтерского учета, его эволюцией. Усложнение хозяйственных связей и механизмов рыночных отношений вызвали потребность в дополнительной информации, обеспечивающей успешное функционирование организации в этих условиях.

Список литературы

1. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (с изменениями и дополнениями)
2. Бухгалтерское дело: Учебник для бакалавров Полковский А.Л., Дашков и К., 2014 год.
3. Бухгалтерская (финансовая) отчётность в организациях АПК: учебник Ширококов В.Г. Финансы и статистика, 2010 год.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕВРОСОЮЗА

Мусаев Р.А.

студент-магистр 2 курса экономического факультета,
Кубанский государственный университет, Россия, г. Краснодар

В статье рассматриваются проблемы экономической интеграции стран Евросоюза. Глобальный финансовый кризис выявил определенные изъяны в системе управления ЕС, не только сдерживающие процесс интеграции, но и способные вызвать рецессию в отдельных национальных экономиках.

Ключевые слова: экономическая интеграция, Еврозона, Европейский союз.

Европейский Союз в настоящее время остается одним из наиболее развитых центров современного мира: на него приходится почти четверть мировой торговли, он является крупнейшим импортером сельскохозяйственных продуктов и сырья, на него приходится и основная часть помощи развивающимся странам.

В 2015 году Европейский Союз соединил 28 независимых стран с разным уровнем экономического развития. Объединение европейских стран и разрушение политических и экономических национальных структур вывело к качественно новому этапу в развитии современной Европы. Сегодня политическая и экономическая мощь интеграционной группировки настолько велика, что Союз, безусловно, можно причислять к ведущим мировым игрокам. Согласно данным статистической базы Группы Всемирного Банка, Объединенная Европа лидирует в мире по показателям ВВП (16687.3 млрд. \$), внешней торговли (экспорт – 7467.8 млрд. \$, импорт – 7152.4 млрд. \$) и по объему иностранных инвестиций (295.4 млрд. \$) [2, с.45].

Основной целью формирования данного объединения являлась конвергенция входящих в его состав национальных экономик, а также создание единой валюты. Предполагалось, что образование общего рынка, экономическая интеграция, унификация налоговых систем и сближение законодательства обеспечат процветание в Европе и будут способствовать повышению уровня жизни населения. Однако, как показала практика, региональная интеграция не может предотвратить развитие кризисных явлений в национальных экономиках.

Судя по данным таблицы, период с 2005 по 2007 гг. для ЕС в целом характеризовался экономической стабильностью. Незначительное замедление роста реального ВВП было отмечено только в 2007 г. Глобальный финансовый кризис 2008 г. вызвал спад в десяти национальных экономиках и снижение темпов роста ВВП в остальных странах ЕС. Сокращение ВВП в 2009 г. наблюдалось во всех странах ЕС, за исключением Польши. В 2010 г. рост экономики в ЕС возобновился. Казалось, большинство стран-членов смогло преодолеть экономический кризис. Однако в 2011 г. экономический рост в Евросоюзе опять замедлился, а в 2012 г. снова наблюдалось сокращение ре-

ального ВВП. Таким образом, можно говорить о второй волне экономического кризиса в ЕС в 2011-2012 гг. [5, с.29].

Таблица

Темпы роста реального ВВП в странах Евросоюза

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Евросоюз	2,1	3,3	3,2	0,3	-4,3	2,1	1,6	-0,3	1,70	1,90
Зона евро	1,7	3,2	3,0	0,4	-4,4	2,0	1,4	-0,6	1,20	1,50
Австрия	2,4	3,7	3,7	1,4	-3,8	2,1	2,7	0,8	0,40	0,40
Бельгия	1,8	2,7	2,9	1,0	-2,8	2,4	1,8	-0,2	1,0	1,30
Германия	0,7	3,7	3,3	1,1	-5,1	4,2	3,0	0,7	1,20	1,60
Греция	2,3	5,5	3,5	-0,2	-3,1	-4,9	-7,1	-6,4	0,20	1,70
Ирландия	5,9	5,4	5,4	-2,1	-5,5	-0,8	1,4	0,9	6,50	6,70
Испания	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,7	-0,3	0,4	-1,4	2,70	3,10
Италия	0,9	2,2	1,7	-1,2	-5,5	1,7	0,4	-2,4	0,20	0,70
Люксембург	5,3	4,9	6,6	-0,7	-4,1	2,9	1,7	0,3	8,50	4,90
Нидерланды	2,0	3,4	3,9	1,8	-3,7	1,6	1,0	-1,0	2,50	1,60
Португалия	0,8	1,4	2,4	0	-2,9	1,9	-1,6	-3,2	1,50	1,50
Финляндия	2,9	4,4	5,3	0,3	-8,5	3,3	2,8	-0,2	-0,10	0,10
Франция	1,8	2,5	2,3	-0,1	-3,1	1,7	1,7	0	0,82	1,0
Словения	4,0	5,8	7,0	3,4	-7,8	1,2	0,6	-2,3	2,90	2,60
Кипр	3,9	4,1	5,1	3,6	-1,9	1,3	0,5	-2,4	0,20	0,80
Мальта	3,6	2,6	4,1	3,9	-2,6	2,9	1,7	0,8	4,00	5,20
Словакия	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,4	3,2	2,0	3,10	3,20
Эстония	8,9	10,1	7,5	-4,2	-14,1	3,3	8,3	3,2	1,10	2,0
Болгария	6,4	6,5	6,4	6,2	-5,5	0,4	1,8	0,8	2,0	2,20
Дания	2,4	3,4	1,6	-0,8	-5,7	1,6	1,1	-0,5	1,70	2,0
Латвия	10,1	11,2	9,6	-3,3	-17,7	-0,9	5,5	5,6	1,90	2,70
Литва	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,8	1,5	5,9	3,7	1,30	1,40
Швеция	3,2	4,3	3,3	-0,6	-5,0	6,6	3,7	0,7	2,50	3,0
Венгрия	4,0	3,9	0,1	0,9	-6,8	1,3	1,6	-1,7	3,50	2,70
Польша	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	4,5	1,9	3,60	3,30
Румыния	4,2	7,9	6,3	7,3	-6,6	-1,1	2,2	0,7	4,30	3,30
Великобритания	2,8	2,6	3,6	-1,0	-4,0	1,8	1,0	0,3	2,60	2,90
Чехия	6,8	7	5,7	3,1	-4,5	2,5	1,9	-1,3	4,00	4,40

Следует признать, что глобальный финансовый кризис выявил определенные изъяны в системе управления ЕС, не только сдерживающие процесс интеграции, но и способные вызвать рецессию в отдельных национальных экономиках. Так, согласно положениям Лиссабонского договора, государства-члены обязаны координировать свою экономическую политику в соответствии с основными ориентирами, принимаемыми Советом Европейского союза. По рекомендациям совета Греции пришлось перепрофилировать экономику, ориентируясь на сферу услуг. При этом значительно сократилось аграрное производство, а также судостроение. В Испании и Португалии по требованиям ЕС также был значительно снижен объем производства сельскохозяйственной продукции. Кроме того, в Испании ликвидировать или существенно сократить пришлось некоторые отрасли экономики, такие как уг-

ледобывающая и сталелитейная промышленность, станкостроение, кораблестроение и т.д. [3, с.45].

Формирование единого рынка ЕС способствовало развитию европейской стандартизации. Евро стандарты, как правило, принимаются на основе лучших стандартов стран Евросоюза. При этом директивы содержат достаточно жесткие требования к параметрам отдельных товаров, реализуемым на территории ЕС. Продукция, не соответствующая определенным нормам, не может быть реализована даже на внутренних рынках, т.е. в странах, где осуществлялось ее производство [6, с.80].

В Европейском Союзе начало 2014 г. характеризовалось оживленной динамикой экономического роста – в 1-м квартале ВВП вырос на 0,4% по сравнению с предыдущим кварталом и на 1,5% по сравнению с 1-м кварталом 2013 г. – аналогичные показатели по зоне евро составили соответственно 0,3% и 1,0%. Однако в дальнейшем хозяйственная конъюнктура в ЕС вновь стала ухудшаться. Уже во 2-м квартале ВВП в ЕС-28 вырос по сравнению с 1-м кварталом на 0,2% – по сравнению со 2-м кварталом 2013 г. – на 1,3%. В 3-м квартале 2014 г. ситуация заметно не улучшилась [4, с.55].

Причины довольно неожиданного замедления экономического роста связаны с относительно вялой мировой конъюнктурой, а также резким ростом внешнеполитической напряженности вокруг Украины и Ближнего Востока.

Одной из важнейших причин столь существенного (в контексте текущих экономических реалий) снижения прогноза ВВП еврозоны являются санкции ЕС против России и её ответные меры. Хотя в ЕС не склонны придавать большое значение развернувшейся с Россией «войне санкций», очевидно, что для ряда малых стран ЕС это оказалось довольно ощутимым ударом, да и для крупнейшей страны интеграционной группировки – Германии – ухудшение отношений с Россией не проходит бесследно [1, с.82].

Экономическое положение стран-членов еврозоны существенно осложняет ограничение их суверенитета в области валютно-финансовой политики. Бюджет каждой страны, а также налоговая сфера остаются в рамках государственного регулирования. При этом основные направления монетарной стратегии определяет независимый Европейский центральный банк (ЕЦБ). ЕЦБ осуществляет контроль за ростом денежной массы, устанавливает диапазон колебаний учетных ставок, определяет нормы резервирования для кредитных институтов. Однако единая финансовая политика неравномерно влияет на страны еврозоны. Как показала практика, ЕЦБ не может регулировать перераспределение денежной массы непосредственно между национальными экономиками зоны евро. При отсутствии тарифных и валютных ограничений денежные средства перераспределяется в более сильные национальные экономики.

Список литературы

1. Архипов А.Ю., Ишханов А.В., Линкевич Е.Ф. Новый мировой валютный стандарт: Поиски и перспективы// Journal of Economic Regulation. 2013. Т.4. №4. С. 73-84.
2. Борко Ю. Европейский союз: углубление и расширение интеграции. Москва, 2012.

3. Ишханов А.В., Линкевич Е.Ф. Полиинструментальный стандарт как основа нового мирового валютного порядка//Финансы и кредит. 2014. №40 (616). С.37-49.
4. Линкевич Е.Ф. Реформирование мировой валютной системы как условия преодоления глобального экономического кризиса//Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 1. С. 53-58.
5. Линкевич Е.Ф. Анализ опыта экономической и валютно-финансовой интеграции стран Евросоюза, 2014.
6. Мовсисян А. Г., С.Б.Огневцев. Мировая экономика. Москва, 2013.

ИЗУЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ СИСТЕМЕ ОБМЕНА ИНФОРМАЦИЕЙ В ТОРГОВЛЕ

Нкурийимана Ж.-П.

аспирант второго курса ИС,
Тверской государственный технический университет,
Россия, г. Тверь

Актуальность работы обусловлена потребностью в изучении повышения эффективности в международной системе обмена информацией в торговле. Анализирование повышения эффективности в международной системе обмена информацией в торговле. Решающее значение в восстановлении традиционных хозяйственных связей и формировании новых принадлежит торговой сфере.

Ключевые слова: торговля, система, международная система, информация, национальная экономика.

В современном мире развитие экономических и научно-технических связей, участие в международном разделении труда (фМРТ) — важное средство как решения внутренних народнохозяйственных задач, так и укрепления добрососедских отношений между государствами.

Эти формы внешнеэкономических связей оказывают влияние на развитие национальной экономики. Анализ результатов этого воздействия и определение перспектив развития общественного производства с учетом участия в международном разделении труда предполагает четкое представление о содержании категории МРТ.

Рассмотрим бюджеты n стран, которые обозначим как $x_1, x_2, \dots, x_n$.

Предположим, что национальный доход x_j страны j затрачивается на закупку товаров внутри страны и на импорт из других стран.

Обозначим через x_{ij} количество средств страны j расходуемое на закупку товаров из страны i , при этом x_{jj} — затраты на закупку товаров внутри страны j . Тогда сумма всех затрат страны j , идущее на закупку товаров как внутри страны, так и на импорт из других стран должна равняться национальному доходу страны x_j , т.е.

$$x_{1j} + x_{2j} + \dots + x_{jj} + \dots + x_{nj} = \sum_{i=1}^n x_{ij} = x_j, \quad j = 1, 2, \dots, n. \quad (1)$$

Разделив обе части равенства (1) на x_j и введя коэффициенты $a_{ij} = x_{ij} / x_j$ получим

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} = 1, j = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

Коэффициенты a_{ij} равны доли национального дохода страны j расходуемую на закупку товаров у страны i .

Матрица A коэффициентов a_{ij}

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & \cdots & a_{1n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ a_{n1} & \cdots & a_{nn} \end{pmatrix} \quad (3)$$

называется структурной матрицей торговли. Понятно, что сумма элементов каждого столбца равна единице.

С другой стороны, количество средств страны j расходуемое на закупку товаров из страны i и равное x_{ij} , является выручкой для страны i за свой товар, который у нее закупила страна j . Суммарная выручка i -ой страны P_i равна

$$P_i = x_{i1} + x_{i2} + \cdots + x_{ij} + \cdots + x_{in} = \sum_{j=1}^n x_{ij}, i = 1, 2, \dots, n \quad (4)$$

Так как $a_{ij} = x_{ij} / x_j$, то $x_{ij} = a_{ij} x_j$ и равенство (4) можно записать в виде

$$P_i = a_{i1} x_1 + a_{i2} x_2 + \cdots + a_{ij} x_j + \cdots + a_{in} x_n = \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j, i = 1, 2, \dots, n. \quad (5)$$

Международная торговля называется сбалансированной, если сумма платежей (затрат) каждого государства равна его суммарной выручке от внешней и внутренней торговли.

В сбалансированной системе международной торговли у каждой страны выручка от торговли должна быть не меньше ее национального дохода, т.е.

$$P_i \geq x_i, i = 1, 2, \dots, n.$$

Одновременное выполнение этих неравенств может иметь место только в том случае, если

$$P_i = x_i, i = 1, 2, \dots, n, \quad (6)$$

т.е. у всех торгующих стран выручка от внешней и внутренней торговли должна совпадать с национальным доходом.

Равенства (6), с использованием (5), можно записать в матричном виде

$$AX = X \quad (7)$$

где A – структурная матрица (3) международной торговли; X – вектор национальных доходов стран

$$X = \begin{pmatrix} x_1 \\ \vdots \\ x_n \end{pmatrix}.$$

Матричное уравнение (7) соответствует задаче на собственное значение и собственный вектор матрицы A . Очевидно, что собственное значение матрицы A , согласно уравнению (7), равно 1, а собственный вектор, соответствующий этому собственному значению, равен X .

Таким образом, баланс в международной торговле достигается тогда, когда собственное значение структурной матрицы международной торговли равно единице, а вектор национальных доходов торгующих стран является собственным вектором, соответствующим этому единичному собственному значению.

С помощью линейной модели международной торговли можно, зная структурную матрицу международной торговли A найти такие величины национальных доходов торгующих стран (вектор X), чтобы международная торговля была сбалансированной. Рассмотрим задачу линейного программирования методом поиска решения MS Excel. Предприятие располагает ресурсами сырья, рабочей силой и оборудованием, необходимым для производства любого из трех видов производимых товаров 1, 2, 3. Затраты ресурсов на изготовление единицы данного вида товаров; прибыль, получаемая от реализации единицы товара, а также запасы ресурсов указаны в таблице.

Таблица

Исходные данные

Вид ресурса	Затраты ресурса на единицу товара			Запас ресурса
	Товар 1	Товар 2	Товар 3	
Сырье, кг.	4	8	4	120
Рабочая сила, ч.	6	2	3	160
Оборудование, станко-час.	2	2	4	400
Прибыль	10	8	6	

Определить какой ассортимент товара надо выпускать, чтобы прибыль была максимальной.

Обозначим Товар 1 как x_1 , Товар 2 – x_2 , Товар 3 – x_3 .

$Z = 10x_1 + 8x_2 + 6x_3 \rightarrow \text{Max}$

Решим задачу методом «ПОИСК РЕШЕНИЯ» MS EXCEL

$4x_1 + 8x_2 + 4x_3 \leq 120$

$6x_1 + 2x_2 + 3x_3 \leq 160$

$2x_1 + 2x_2 + 4x_3 \leq 400$

B14		=СУММПРОИЗВ(B9:C9;B12:C12:D12)				
	A	B	C	D	E	F
1						
2	Вид ресурса	Затраты ресурса на единицу товара			Запас ресурса	
3		Товар 1	Товар 2	Товар 3		
4	Сырье, кг.	4		8	4	120
5	Рабочая сила, ч.	6		2	3	160
6	Оборудование, станко-час.	2		2	4	400
7						
8						
9	Прибыль	10		8	6	
10						
11						
12	План	1		1	1	
13						
14	Целовая функция	24				
15						
16						
17	Ограничения	16		≤		120
18		11		≤		160
19		8		≤		400
20						

Рис. 1. Исходные данные в Excel

	A	B	C	D	E
1					
2	Вид ресурса	Затраты ресурса на единицу товара			Запас ресурса
3		Товар 1	Товар 2	Товар 3	
4	Сырье, кг.	4	8	4	120
5	Рабочая сила, ч.	6	2	3	160
6	Оборудование, станко-час.	2	2	4	400
7					
8					
9	Прибыль	10	8	6	
10					
11					
12	План	26	2	0	
13					
14	Целовая функция	276			
15					
16					
17	Ограничения	120	≤		120
18		160	≤		160
19		56	≤		400

Рис. 2. Результаты “Поиска решения”

Из отчёта видно, что ресурс 3 не используется полностью на 344, а ресурсы 1 и 2 используются полностью.

Получили оптимальный план, при котором изделий первого вида необходимо выпустить в количестве 26 шт., а изделий второго вида в количестве 2 шт. При этом прибыль от их реализации максимальная и составит 276 тыс.руб.

Вместе с тем, структура управления, организационные формы и инфраструктура торговой сферы, сложившиеся в условиях командно-административной системы, оказываются неприемлемыми для современных условий хозяйствования.

	A	B	C	D	E	F	G																																										
1	Microsoft Excel 11.0 Отчет по результатам																																																
2	Рабочий лист: [задача.xls]Лист3																																																
3	Отчет создан: 13.05.2015 14:11:02																																																
4																																																	
5																																																	
6	Целевая ячейка (Максимум)																																																
7	<table><tr><td>Ячейка</td><td>Имя</td><td>Исходное значение</td><td>Результат</td></tr><tr><td>\$B\$14</td><td>Целевая функция Товар 1</td><td>24</td><td>276</td></tr></table>							Ячейка	Имя	Исходное значение	Результат	\$B\$14	Целевая функция Товар 1	24	276																																		
Ячейка	Имя	Исходное значение	Результат																																														
\$B\$14	Целевая функция Товар 1	24	276																																														
8																																																	
9																																																	
10																																																	
11	Изменяемые ячейки																																																
12	<table><tr><td>Ячейка</td><td>Имя</td><td>Исходное значение</td><td>Результат</td></tr><tr><td>\$B\$12</td><td>План Товар 1</td><td>1</td><td>26</td></tr><tr><td>\$C\$12</td><td>План Товар 2</td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>\$D\$12</td><td>План Товар 3</td><td>1</td><td>0</td></tr></table>							Ячейка	Имя	Исходное значение	Результат	\$B\$12	План Товар 1	1	26	\$C\$12	План Товар 2	1	2	\$D\$12	План Товар 3	1	0																										
Ячейка	Имя	Исходное значение	Результат																																														
\$B\$12	План Товар 1	1	26																																														
\$C\$12	План Товар 2	1	2																																														
\$D\$12	План Товар 3	1	0																																														
13																																																	
14																																																	
15																																																	
16																																																	
17																																																	
18	Ограничения																																																
19	<table><tr><td>Ячейка</td><td>Имя</td><td>Значение</td><td>Формула</td><td>Статус</td><td>Разница</td></tr><tr><td>\$B\$17</td><td>Ограничения Товар 1</td><td>120</td><td>\$B\$17<=\$E\$17</td><td>связанное</td><td>0</td></tr><tr><td>\$B\$18</td><td>Товар 1</td><td>160</td><td>\$B\$18<=\$E\$18</td><td>связанное</td><td>0</td></tr><tr><td>\$B\$19</td><td>Товар 1</td><td>56</td><td>\$B\$19<=\$E\$19</td><td>не связан.</td><td>344</td></tr><tr><td>\$B\$12</td><td>План Товар 1</td><td>26</td><td>\$B\$12>=0</td><td>не связан.</td><td>26</td></tr><tr><td>\$C\$12</td><td>План Товар 2</td><td>2</td><td>\$C\$12>=0</td><td>не связан.</td><td>2</td></tr><tr><td>\$D\$12</td><td>План Товар 3</td><td>0</td><td>\$D\$12>=0</td><td>связанное</td><td>0</td></tr></table>							Ячейка	Имя	Значение	Формула	Статус	Разница	\$B\$17	Ограничения Товар 1	120	\$B\$17<=\$E\$17	связанное	0	\$B\$18	Товар 1	160	\$B\$18<=\$E\$18	связанное	0	\$B\$19	Товар 1	56	\$B\$19<=\$E\$19	не связан.	344	\$B\$12	План Товар 1	26	\$B\$12>=0	не связан.	26	\$C\$12	План Товар 2	2	\$C\$12>=0	не связан.	2	\$D\$12	План Товар 3	0	\$D\$12>=0	связанное	0
Ячейка	Имя	Значение	Формула	Статус	Разница																																												
\$B\$17	Ограничения Товар 1	120	\$B\$17<=\$E\$17	связанное	0																																												
\$B\$18	Товар 1	160	\$B\$18<=\$E\$18	связанное	0																																												
\$B\$19	Товар 1	56	\$B\$19<=\$E\$19	не связан.	344																																												
\$B\$12	План Товар 1	26	\$B\$12>=0	не связан.	26																																												
\$C\$12	План Товар 2	2	\$C\$12>=0	не связан.	2																																												
\$D\$12	План Товар 3	0	\$D\$12>=0	связанное	0																																												
20																																																	
21																																																	
22																																																	
23																																																	
24																																																	
25																																																	
26																																																	

Рис. 3. Отчет по результатам

Это обуславливает необходимость в организации управляющих систем на макро уровне, создании соответствующих организационных форм и структур управления региональной торговлей.

На сегодняшний день существует несколько форматов обмена данными, которые могут использоваться для электронного обмена информацией на книжном рынке:

- UNIMARK и MARK ndash; ориентированные форматы;
- EDIFACT;
- ONIX.

Повышения эффективности в международной системе обмена информацией в торговле основано на защите информации ОС виртуализации.

Серверы чаще всего виртуализируются с помощью виртуализации «на железе», в то время как настольные системы чаще всего виртуализируются с помощью размещенной виртуализации.

Одной из наиболее распространенных причин использования полной виртуализации является операционная эффективность. В целом, серверы, используя полную виртуализацию, могут использовать больше вычислительных ресурсов и памяти, чем серверы под единственной ОС с единственным набором служб [2].

Другая причина – использование полной виртуализации для виртуализации настольных систем, когда на единственном ПК размещаются несколько экземпляров ОС. Виртуализация настольных систем может обеспечить

эффективную поддержку приложений, которые работают только на определенной ОС. Виртуализация настольных систем также обеспечивает лучшее управление операционными системами, позволяя удостовериться, чтобы они удовлетворяют требованиям безопасности организации.

Вместе с тем профессиональная виртуализация усложняет защиту системы. Классические системы виртуализации упрощают обмен информацией между системами – это удобство, которое может стать дополнительным вектором атаки, если его тщательно не контролируют. Для защиты виртуальных машин могут применяться антивирусные средства, которые уже используются в компании.

Документы, в которых четко описаны действия администратора по безопасности, имеются для множества платформ виртуализации. Перед началом работы необходимо составить матрицу доступа и уже по ней сформировать требуемые для работы с виртуализированной инфраструктурой роли.

Одним из объектов воздействия на виртуализированную инфраструктуру могут служить сетевые каналы взаимодействия виртуальных машин и внешние сетевые каналы управления виртуализированной инфраструктурой. При этом важно понимать, что такие средства защиты широко представлены на рынке, но мы рассматриваем только те средства защиты сети, которые специально предназначены для виртуализированных инфраструктур и заявлены самим разработчиком [7].

Структура управления, которая отображала систему ценностей, связанную с плановой экономикой, складывалась в течение многих лет. Структура управления имела огромные размеры и включала мероприятия по контролю политики, регуляции, управлению процессом, а также целевые механизмы управления [4].

Теоретически может сложиться мнение, что эта структура могла бы дать ряд конкретных возможностей для взаимодействия с ведомствами в плане координации их бюджетной деятельности и для обеспечения вообще соответствия прилагаемых усилий согласованным планам. Особенно важен тот факт, что эти механизмы управления также могут быть употребляемы относительно операций на уровне провинций или же на децентрализующем уровне управления. Руководство общим курсом со стороны центрального правительства являло собой одновременно и составную часть, и продолжение национального плана.

Это руководство, в свою очередь, отображало два серьезных задания, а именно уровень капиталовложений в экономику и необходимость иметь сбалансированный бюджет на местном уровне. В силу своей природы это руководство носит общий характер, причем основная ответственность за обеспечение эффективного использования ресурсов для удовлетворения местных потребностей лежит на органах местной власти.

Реализация стратегии экономического развития страны должна происходить с помощью сформированной экономической модели, которая бы соответствовала научно-экономическому выбору власти, которой граждане поручили полномочия для осуществления экономической политики.

Модель экономического развития страны должна быть разработана и запущена в стратегическую реализацию и должна быть максимально защищенной от политических перестановок, которые всегда возникают после каждого избирательного периода. Модель экономического развития страны должна учитывать состояние не только внутренней, но и внешней экономической среды. Она должна органически влиться в мировую экономическую паутину на юридическо-институциональных правах и экономических условиях, которые уже в ней сформировались, преимущественно, к сожалению, без нашей участи. Модель экономического развития страны должна объединять собственные национальные экономические амбиции с реалиями мирового глобального экономического развития.

В случае несоответствия экономической политики власти с экономическими желаниями и потребностями общества происходит гражданское сопротивление, протест, в виде смены власти во время выборов, или, в случае невозможности выборной смены, возникает силовой вариант смены властной верхушки.

Список литературы

1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2013. – 528 с.
2. Галькович Р.С., Набоков В.И., Основы менеджмента. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 189 с.
3. Жигалов В.Г. Основы менеджмента и управленческой деятельности. Учебное пособие для кооперативных учебных заведений в 2-х частях. – М.: 2013. – 397с.
4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента, 3-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2012. – 672с. :ил. – Парал. тит. англ.
5. Игнатьева А.В., Максимцов М.М., Вдовина И.В. и др. Менеджмент: учебно-практическое пособие. – М.: Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2012.
6. Менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. М.М. Максимцова, М.А. Комарова. – М.: ЮНИТИДАНА, 2012.
7. Тихомирова О.Г., Варламов Б.А. Менеджмент организации: история, теория, практика: учебное пособие. – М.: ИНФРАМ, 2014.
8. Рэкхэм Н., Рафф Р., Управление большими продажами. – Москва: НРРО, 2013. – 313 с.
11. Семенов И.В. Формирование маркетинговой стратегии. – Москва: ЦМИИМ, 2012. – 112 с.
9. Челенков А.П. Маркетинг услуг. –Москва: ЦМИИМ, 2011. –128 с.

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИЯМИ

Овчинников М.П.

НГАСУ (Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет), Россия, г. Новосибирск

Формирование корпоративных структур в экономике России является объективной закономерностью концентрации капитала. Общей проблемой становится поиск наиболее совершенных моделей совместной деятельности разнообразных юридических лиц. Эти модели должны учитывать, как общие требования, так и специфические требования современных крупных корпораций, деятельность которых нуждается в особых способах планирования, координации и контроля со стороны акционеров.

Ключевые слова: корпорации, интерес, модели, деятельность, координация, контроль, совершенствование.

Различие экономических интересов, согласованное поведение субъектов или их противоречие остается очень актуальной проблемой в корпоративной экономике. Если теоретическая основная проблема корпоративных отношений сводится к разделению собственности и управления, то практическая сводится к установлению баланса интересов между всеми субъектами корпорации в процессе их взаимодействия [1].

Система экономических интересов и взаимодействие субъектов корпорации исследуется многими экономистами. В работах В. В. Баюкова, М. К. Басоква, Н. Н. Бека, Т. Г. Любимовой и других [2] достаточно подробно дана их характеристика.

В рамках обозначенной структуры взаимодействия, субъектов корпорации можно формализовать в виде следующей таблицы [4]:

Таблица 1

Интересы субъектов корпорации	
Носители интересов	Интересы
Внутренняя среда	
Собственники	Сохранение и умножение капитала; получение постоянных и устойчивых доходов от собственности; право принимать окончательное решение
Менеджеры	Получение прибыли и развитие фирмы; собственные интересы (вознаграждение, независимость, власть)
Наемные работники	Высокая и стабильная заработная плата; надежность рабочего места; хорошие условия труда и высокий уровень социальной защищенности
Внешняя среда	
Государство и общественность	Создание рабочих мест, социальный мир; получение налоговых доходов; стабильность цен; поддержание рыночных отношений путем антимонопольных мер; защита окружающей среды и интересов потребителя
Поставщики	Высокие доходы и низкие расходы; стабильность договорных связей
Кредиторы	Высокие проценты; гарантированность возврата кредита; возможность влияния на фирмы
Потребители	Широкий выбор, высокое качество, низкие цены; высокий уровень сервисных услуг

К основным проблемам организации взаимодействия можно отнести следующие разрушительные воздействия на систему корпоративных отношений:

1. Противоречие между акционерами и менеджерами

Менеджеры заинтересованы в принятии решений, увеличивающих размеры корпорации, что не всегда соответствует интересам акционеров.

2. Противоречие между акционерами и кредиторами

Акционеры заинтересованы в привлечении заемного капитала, т.к. привлечение заемных средств создает эффект финансового рычага, а следовательно повышает отдачу на собственный капитал корпорации. Кредиторы заинтересованы в увеличении собственного капитала корпорации, что уменьшает риск потери финансовой устойчивости корпорации.

3. Группа менее значимых проблем взаимодействия

К группе менее значимых проблем взаимодействия в системе корпоративных отношений относятся противоречие между менеджментом корпорации и исполнительским персоналом; противоречие между кредиторами корпорации и ее менеджментом.

Действующая практика выработала ряд методических приемов проектирования управленческих структур с целью снижения противоречий между субъектами корпоративных отношений, а именно:

Первый тип организационной структуры управления (ОСУ) характерен для относительно небольших промышленных предприятий разных отраслей с узкой номенклатурой выпускаемой продукции и преобладающей ориентацией на линейно-функциональные принципы построения (рис. 1).

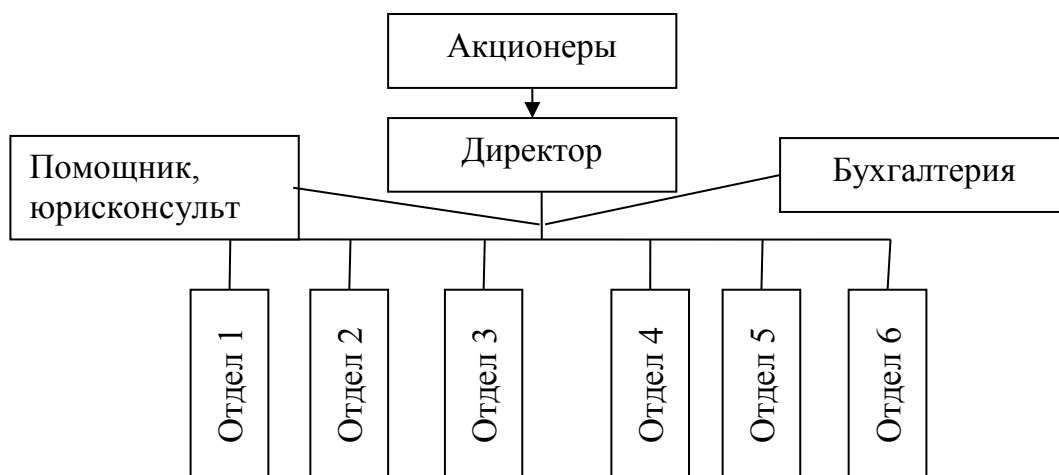


Рис. 1. Первый тип организации структуры управления

Характерными чертами ОСУ являются:

- отсутствие специализированных управленческих звеньев, обеспечивающих стратегическое планирование деятельности;
- наличие чрезмерного количества управленческих связей, замыкающихся на директоре;
- отсутствие четкой специализации управленческих звеньев на конкретных сферах бизнеса;

Второй тип ОСУ присущ для развивающихся промышленных корпоративных объединений, не относящихся к «гигантам» бизнеса, но реализующих холдинговые отношения (рис. 2).

Характерными чертами ОСУ являются:

- создание организационных условий для централизации финансовых потоков и их целевое направление на реализацию общекорпоративных программ;
- децентрализация управления на уровень производства с целью реализации элементов дивизионального подхода в ОСУ, включая возможности формирования бюджетов данных производств.

Третий тип ОСУ представлен корпорациями, общие функции управления которыми сосредоточены в специализированных штаб-квартирах (рис. 3).



Рис. 2. Второй тип организации структуры управления



Рис. 3. Третий тип организации структуры управления

Характерными чертами ОСУ являются:

1) сосредоточение организационных данных функций в особой структуре – управляющей компании, наделенной специфическими полномочиями

с целью регулирования деятельности менеджмента предприятий – участников совместного бизнеса;

2) функционирование штаб-квартиры как объекта управления в специфически сложном режиме

В таблице 2 дан сравнительный анализ ОСУ по таким показателям как характерные формы организации, регулирование бизнес-процессами и т.д. для выявления необходимой реформации существующих форм ОСУ.

Таблица 2

Сравнительные характеристики ОСУ

№	Тип	1 тип	2 тип	3 тип
1	Размер объединения	Малые	Средние	Крупные
2	Схема управления	Линейно-функциональные	Линейно-функциональные, Дивизиональные	Дивизиональные
3	Специализация	Промышленные предприятия	Холдинги, ФПГ, Концерны	ТНК, Альянсы, Консорциумы
4	Типичные формы организации	ООО, ЗАО	ЗАО, ОАО	ОАО
5	Стратегическое планирование	Отсутствует	Диверсификация производственных звеньев, централизация финансовых потоков	Диверсификация производственных, корпоративных и финансовых звеньев.
6	Высший орган управления	Директор, Главный инженер	Материнская компания	Штаб-квартира
7	Подразделения корпоративной специализации (маркетинг, совершенствование структур управления, внедрение корпоративной культуры)	Отсутствует.	Служба корпоративного планирования, служба регулирования производства.	Экспертный совет, Департамент развития бизнеса.
8	Дочерние предприятия	2-3	Подконтрольные дивизионы	Мультидивизиональная международная диверсификация
9	Регулирование бизнес-процессами	Отсутствует	Корпоративная служба	Внешний консалтинг
10	Контроль акционерного капитала	Главный бухгалтер	Аудиторская фирма	Аудиторская фирма, Независимые инвесторы
11	Главной задачей для управления ОСУ	Повышения ответственности над выполнением приказов, распоряжений	Приемлемое равновесие между управлением и интеграционной деятельностью	Управление интегрированными корпоративными структурами

Анализ организационных структур корпоративных организаций в российской практике позволяет сформировать следующие типичные недостатки:

1. Техничко-экономическое обоснование рациональности затрат на функционирование корпоративных структур как правило не приводится, обоснования затрат на содержание центрального аппарата отсутствуют;

2. Наблюдается чрезмерное увеличение созданием новых юридических лиц, на которые возлагаются функции регулирования деятельности. При этом

должного внимания проектированию рациональной структуры капитала управляющих компаний не уделяется;

3. Рациональное разделение функциональных обязанностей между аппаратами управления и предприятий – дивизионами по принципу централизации выполнения стратегических задач оставляет желать лучшего;

4. Контроль акционеров и советов директоров за построением и функционированием ОСУ, как правило, носит слишком общий характер.

Как следствие, в составе аппарата управления корпорации нередко присутствуют избыточные подразделения, не отвечающие принципам функциональной замкнутости и четкой ответственности, реализующие личные интересы генеральных директоров, не обеспеченные своевременной регламентацией задач, функций, прав, и т.д.

Важнейшим направлением совершенствования ОСУ является формирование рационального состава функций, прежде всего, на уровне контрольных подразделений. Это подразумевает, во-первых, организационное выделение комплекса работ, связанных со стратегическим планированием; во-вторых, контроль потоков корпоративных финансов. Такой подход позволит увеличить контроль со стороны акционеров.

Пример функциональной регламентации деятельности звеньев корпоративного объединения по этим двум «блокам» приведен ниже (рис. 4).

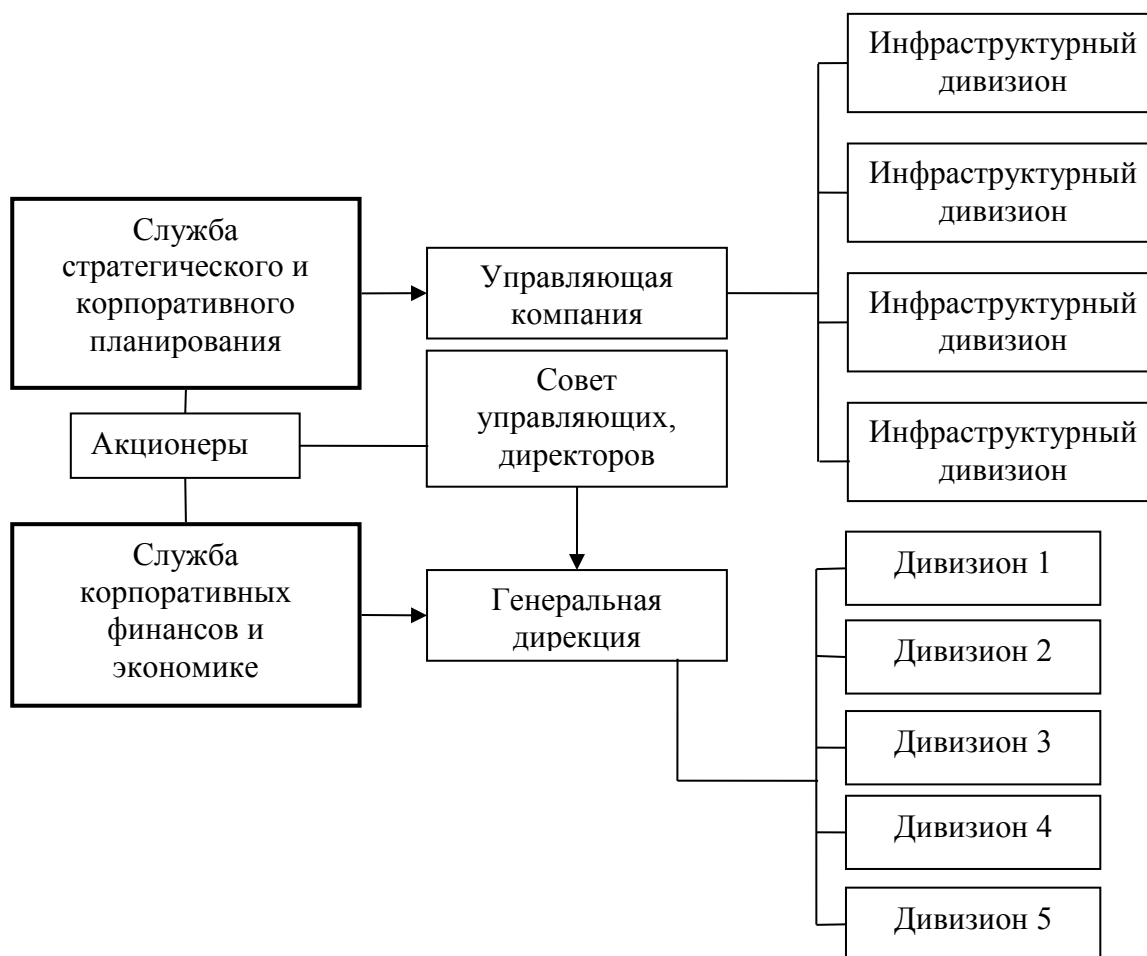


Рис. 4. Направление совершенствование ОСУ в корпорации

«Служба» стратегического и корпоративного планирования. Общим назначением службы является формирование и поддержание устойчивого функционирования системы общекорпоративного стратегического и текущего планирования в группе предприятий.

«Служба» корпоративных финансов и экономики. Общим назначением «Служба» является формирование общекорпоративных стратегических и текущих планов финансового и экономического развития на основе проведения оценки и анализа состояния финансов и экономики предприятий группы.

Предложенный подход по совершенствованию ОСУ был сопоставлен с другими типами ОСУ и предложен для выбора экспертам с помощью метода анкетирования, сравнив его по 14 факторам, характеризующих управленческий аспект. В анкетировании приняло участие около 30 экспертов из различных областей (табл. 3).

Таблица 3

Сравнительная характеристика ОСУ

№	Наименование	1 тип	2 тип	3 тип	4 тип
1	Ориентированность на реализацию целей и функций управленческой деятельности	1	1	2	3
2	Адекватность	2	4	3	3
3	Оперативность	4	4	3	3
4	Надежность	1	2	3	3
5	Простота и Логичность	2	3	2	2
6	Уровень корпоративной управляемости	1	2	3	4
7	Уровень экономической эффективности	1	3	4	4
8	Уровень ресурсной обеспеченности	1	3	3	4
9	Уровень общекорпоративной организационной культуры	1	2	4	4
10	Снижение транзакционных издержек	1	1	4	4
11	Достижение эффекта за счет увеличения масштаба	1	2	4	4
12	Экономия за счет централизации компаний	1	2	4	4
13	Общекорпоративный контроль	1	1	3	4
14	Коммерческие риски	1	1	2	3
15	Значение	19	31	44	49

На основе приведенного анализа можно сделать следующие выводы:

– 1 и 2 типы в основном характеризуются гибкостью и экономичностью, но с другой стороны отсутствием корпоративного контроля и заниженным приоритетом поставленных целей акционерами;

– 2 и 3 типы отличаются друг от друга корпоративными факторами, к которым относятся достижение эффекта от масштаба, снижение транзакционных издержек, коммерческими рисками и экономической эффективностью. Это обусловлено более развитой организационной структурой и адаптивностью к экономическим изменениям;

– 3 и 4 типы различаются в основном снижением корпоративных рисков и повышением контроля над управлением корпоративными образованиями.

Общий итог анкетирования составил 49 в пользу 4 типа против 44 третьего типа.

Заключение

Основным моментом, который можно выделить для совершенствования ОСУ является то, что в настоящее время существует конфликт интересов между акционерами и наемными топ-менеджерами. Одни стремятся увеличить стоимость компании, другие увеличить собственное благополучие. Для этого необходимо разработать новый механизм выработки стратегических целей и строгий контроль исполнения поставленных целей.

Документы, регламентирующие деятельность топ-менеджеров и разрабатываемые внутри корпорации для дополнительной регламентации носят только формальный характер. Существуют случаи обмана акционеров и актов рейдерства. Для этого надо четко понимать, что действующие ОСУ не отвечают реалиям. Необходимо кардинальное реформирование, причем начинать его нужно с самих акционеров, потому что от них все исходит, начиная с желания и заканчивая корпоративной стратегией.

Список литературы

1. Долгопят Т. Г. Становление корпоративного сектора и эволюции акционерной собственности – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 235 с.
2. Генкина А. Система экономических интересов и социальной гармонии // Вопросы экономики. – 1993. – № 6. – С. 147.
3. Овсянко Д. В. Интересы – цели – показатели: взаимосвязи и согласование / Овсянко Д. В., Чернова Г. В., Воронцовский А. В. – СПб.: Изд-во С. Петербург, 1992. – 204 с.
4. Хаустов Ю. И. Собственность и экономические интересы / Ю. И. Хаустов, С. П. Клинова, В. Н. Просяников. – Воронеж : Воронеж гос. ун-т, 2000. – 302 с.

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Овчинников М.П.

аспирант, НГАСУ (Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет), Россия, г. Новосибирск

В статье предпринята попытка проанализировать состояние современной среды корпоративных образований России.

Ключевые слова: корпорации, хозяйствующий субъект, деятельность, образование, среда, состояние.

Любой хозяйствующий субъект, осуществляет свою деятельность под воздействием внешней среды. Как указано в толковом словаре Ожегова "среда – окружение, совокупность природных условий, в которых протекает деятельность человеческого общества, организма". Внешняя (макроэкономическая или макро) среда, в условиях которой функционирует хозяйствующий субъект, представляет собой совокупность экономической, правовая среда и институциональных сред деятельности.

Экономическая среда деятельности корпораций.

Наибольшее влияние на деятельность корпораций оказывают следующие факторы:

- динамика валового внутреннего продукта (ВВП) страны;
- динамика валютного курса;
- уровень спроса на производимую продукцию;
- динамика фондовых индексов;
- уровень ставок банковского кредитования;
- налоговое окружение;
- динамика и структура зарубежных инвестиций в экономику страны.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в целом экономическая среда характеризуется как умеренно благоприятная. Это подтверждается прогнозируемыми изменениями основных макроэкономических показателей, относительно низкими ставками кредитов. Вместе с тем, привлечение иностранных инвестиций остается большим местом отечественной экономики.

Правовая среда деятельности корпораций.

Деятельность корпораций в России регулируется целым рядом нормативно-правовых актов. Область регулирования широка: от правил учреждения и регистрации корпорации (Федеральный закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ "Об акционерных обществах") до порядка уплаты корпорациями различных налогов (например, Закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2116-1 "О налоге на прибыль предприятий и организаций" и др.). Структурно правовое поле можно представить следующей схемой (рис. 1).

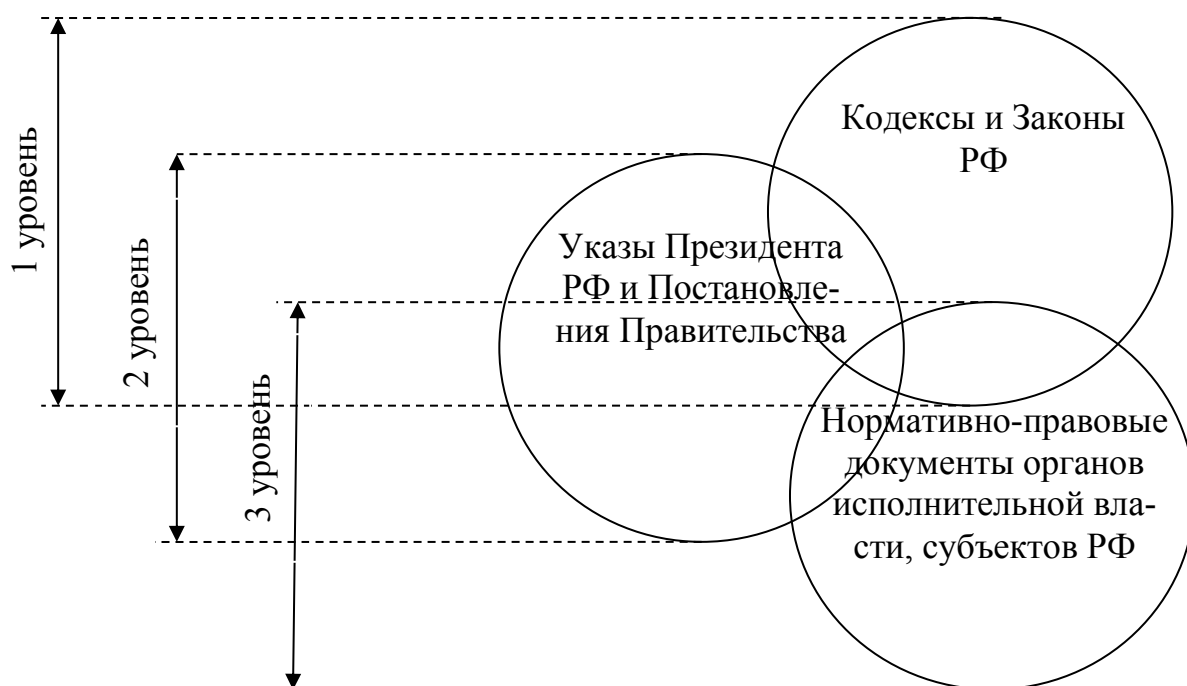


Рис. 1. Правовая среда корпоративных образований

Основываясь на международном опыте, можно утверждать, что главная функция корпоративного управления – обеспечить работу корпорации в интересах акционеров, предоставивших ей свои финансовые ресурсы. Хотя данное положение и представляется достаточно простым, оно скрывает в се-

бе целый ряд сложных и важных вопросов акционерного права и корпоративного управления.

Однако, как показывает анализ действующей нормативно-правовой базы, в Российском законодательстве отсутствует системность, то есть некоторые вопросы регулируются несколькими равными по силе документами, причем, зачастую, положения этих документов взаимоисключают друг друга. В других случаях регулирование отсутствует вообще, порождая различные толкования и порядок исполнения норм.

Институциональная среда деятельности корпораций.

В процессе функционирования корпораций в ее институциональную среду (ИС) (рис. 2) вовлекаются тем или иным способом различные субъекты общества и категории людей. Поэтому руководство корпорации в процессе принятия решений должно учитывать интересы экономических составляющих общества.



Рис. 2. Институциональная среда корпоративных образований

Все это составляет весьма важную часть корпоративного управления, представляющую интерес для формирующейся системы корпоративных взаимоотношений, складывающихся в России.

Институциональная среда любой корпорации уникальна, однако можно выделить наиболее стандартные типы, являющиеся основой для "корпоративного творчества". Корпорация, как правило, представляет собой объединение нескольких компаний, осуществляющих деятельность в рамках общей стратегии и консолидации финансовых потоков. По результатам обследования субъектов хозяйственной деятельности была составлена многопараметрическая классификация отечественных корпораций.

В различные периоды развития экономики России закладывались предпосылки создания эффективной институциональной среды, но в то же время возникали определенные противоречия в системах управления дея-

тельностью корпораций. Каждый период олицетворял новую стадию понимания руководством страны экономических проблем и выработки путей их решения.

Разработка сценария макроэкономической среды

При разработке стратегии корпорации одновременно учитывать сценарии развития всех компонентов макроэкономической среды. Реализация такого комплексного подхода позволит, более адекватно определять будущие действия корпорации и избегать нелепых ошибок и случайностей.

В каждом из предлагаемых сценариев в качестве информационно-аналитической базы используется набор характеристик. В частности, для прогноза деятельности в макроэкономической среде может быть составлена матрица тенденций (таблица), в которой могут быть запланированы несколько вариантов изменения макроэкономической среды и мероприятия реакции корпорации.

Таблица

Матрица тенденций

Среда Тенденция	Экономическая	Правовая	Институциональная
Позитивная	+1	+1	+1
Стабильность	0	0	0
Негативная	-1	-1	-1

В общем виде, наиболее вероятная интегральная тенденция изменения макроэкономической среды (T_{Pmax}) может быть представлена в следующем виде:

$$T_{Pmax} = \sum_{i=1}^N (a_i * x_i)$$

где a_i – удельный вес показателя, учитывающий его влияние на изменение макросреды, а также синергический эффект от совместного воздействия на корпорацию ($\sum a_i \geq 1$);

x_i – показатель, характеризующий одну из тенденций.

N – число рассматриваемых составляющих макроэкономической среды.

В частности, для рассмотренного выше случая наиболее вероятная интегральная тенденция будет иметь следующий вид:

$$T_{Pmax} = \sum_{i=1}^3 (a_i * x_i)$$

На основе предложенного инструментария был проведен анализ складывающегося к настоящему времени сценария развития макроэкономической среды в России. Как показывает проведенный анализ, макроэкономический сценарий 2013 г. можно для большинства корпораций оценить как умеренно-позитивный. Это подтверждается следующими фактами:

1. В экономической среде:

- ◇ повышение объемов иностранных инвестиций в российскую экономику;
- ◇ снижение инфляционных ожиданий и повышение индекса спроса;

◇ предсказуемый валютный курс.

2. В правовой среде:

◇ в связи с сохранением Президента Российской Федерации и прежним составом Государственной Думы позитивные ожидания усилились;

◇ законы, вступающие в действие до 2009 г. в целом имеют позитивный характер.

3. В институциональной среде предполагается, что ситуация останется стабильной, поскольку каждая корпорация имеет самостоятельную институциональную среду, хотя возможны варианты, что среды пересекаются, а в рамках холдингов и объединяются.

На основе вышесказанного можно заключить, что в складывающейся обстановке отечественным корпорациям необходимо реализовать имеющийся потенциал роста объемов производства, эффективнее использовать имеющиеся ресурсы, а также определить новые направления диверсификации деятельности.

Для повышения эффективности деятельности корпорации необходимы управляющие воздействия со стороны менеджмента, осуществляемые в рамках общей стратегии и в соответствии с поставленной акционерами целью. Эта задача усложняется тем, что корпорации, именно в силу своих организационно-правовых особенностей, имеют определенные потребности при осуществлении управления.

Список литературы

1. Макекадыров А.С. Тарханов А.В. Научные основы национальной экономики 1999.
2. Смирнов Э.А. Основы теории организации. Москва; Инфра-М, 2001.
3. Шиткина И.С. Холдинги: правовое регулирование и корпоратив. Упр. науч.-практ.изд. \ И.С. Шиткина. – М.:Волтерс Клувер, 2006.

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Овчинников М.П.

аспирант, НГАСУ (Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет), Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются модели оценки эффективности систем корпоративного управления.

Ключевые слова: модель, управление, деятельность, корпорация, среда, система.

За последние 35 лет возникло много моделей управления, разработанных для решения различных проблем. Данные модели используются как в стратегическом, так и в оперативном управлении.

Адаптивный процесс управления (Adaptive Management Process) - процесс планирования и принятия решений, не привязанный к определенно-

му плану или бюджету. Операционные менеджеры и команды обладают значительными полномочиями на местах использовать свои знания и собственное мнение для принятия решений, которые соотносятся с задачами стратегии организации.

Модели акционерной стоимости (Shareholder Value Models).

Данные модели приводят решения внутренних менеджеров в соответствие с ожиданиями и интересами внешних акционеров.

Существуют следующие параметры измерения акционерной стоимости: VBM (управление на основе стоимости), TRS (общая доходность для акционеров), DCF (дисконтированный денежный поток), EVA (экономическая добавленная стоимость), CFROI (рентабельность, или доходность, инвестиций, исчисленная по денежному потоку), ROIC (рентабельность инвестированного капитала), EPS (прибыль на акцию), норма прибыли и прочее.

Вышеназванные показатели позволяют менеджерам принимать решения, направленные на создание стоимости, но их не корректно сравнивать, т.к. они имеют разное значение.



Модели эталонного сравнительного анализа (Benchmarking models).

Эти модели приводят целевые задания в соответствие с внешним и внутренним передовым опытом и отражают результаты в виде рейтинговых листов. Суть модели эталонного сравнительного анализа заключается в непрерывном улучшении подобранных эталонных показателей относительно некоего стандарта мирового уровня (например, подобные компании в отрасли и за рубежом). Грамотно подобранные эталонные показатели измеряют эффективность компании относительно лучших в своем классе, а не относительно внутренне согласованных целевых заданий.

Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard).

Данная система показателей задает стратегические рамки для принятия решений на местах и дает влияющие ключевые показатели эффективности (*Key Performance Indicator*), которые говорят менеджерам о достижении стратегических целей.

Данная модель дает возможность определенным образом совместить оценку бизнеса по финансовым показателям с нефинансовыми параметрами.

Она переводит общую стратегию компании в систему формализованных целей и задач, а также показателей, определяющих степень достижения данных установок в рамках четырех основных проекций: финансов, клиентов, внутренних бизнес-процессов и обучения.

Процессно-ориентированное управление (Activity-Based Management).

Эта модель информирует менеджеров о причинах затрат и таким образом дает инструмент для более полного понимания вклада отдельных продуктов, каналов продаж и клиентов в чистую прибыль.

Модели процессно-ориентированного управления детализируют процесс деятельности компании, её подразделений и работников, и показывают посредством этого, как добавляется стоимость к продуктам и клиентам. Т.е. посредством детализации деятельности можно оценить факторы затрат.

Модели управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management).

Данный вид моделей направляет действия менеджеров на определение и удовлетворение потребностей клиента с прибылью.

Данные модели направлены не только на удовлетворение клиентов, но и на повышение их лояльности и прибыльности. В этой связи менеджерам разных уровней необходим доступ к стратегической, конкурентной и рыночной информации. Следовательно, основная цель не заключение сделки или продажа товара, услуги, а построение взаимоотношений с клиентами.

Информационные системы масштаба предприятия и скользящие прогнозы (Enterprisewide Information Systems and Rolling Forecasts)

Данные модели объединяют разрозненные функции организации и дают менеджерам возможность увязать работу и вложенные затраты с результатами для клиентов по всей организации; также лучше прогнозируют события за счет получения оперативных фактических данных, интегрированных прогнозов и данных о рынке.

Таблица

Сводная характеристика моделей управления компанией

Модель	Характеристика модели		
	Информационная поддержка на уровне оперативного управления	Информационная поддержка на уровне стратегического управления	Препятствия со стороны жестко централизованной системы управления
Модели акционерной стоимости	Информация для принятия решений с учётом их влияния на стоимость компании	Определение факторов (параметров) создания стоимости и их комплексный учёт и оценка	Принятие решений по политическим причинам
Модели эталонного сравнительного анализа	Информация для конкурентных сравнений и рейтингов	Определение направления сравнительного анализа и пропорции эталонных показателей	Концентрация эталонных показателей на внутренних сравнениях

Сбалансированная система показателей	Ряд влияющих показателей и рамок для принятия оперативных решений	Комплекс ключевых показателей для принятия стратегических решений	Доминирование жестких соглашений в ущерб стратегическим планам
Процессно-ориентированное управление	Информация о прибыльности клиентов и ограничения по производственной мощности	Детализация деятельности компании с целью оценки факторов затрат	Ориентация управления на подразделениях, а не на процессах
Модели управления взаимоотношениями с клиентами	Информация о поведении клиентов с целью построения долгосрочных и продуктивных взаимоотношений с клиентом	Стратегическая, конкурентная и рыночная информация, способствующая росту лояльности, а, следовательно, и созданию ценности	Приоритет стандартных показателей продаж
Информационные системы масштаба предприятия и скользящие прогнозы	Оперативные фактические данные, скользящие прогнозы и информация о рынке	Стратегические планы и информация о средне- и долгосрочном развитии рынка	Искажение или неполнота информации стандартной отчетностью

За рубежом также существуют скептически настроенные в отношении некоторых из данных моделей экономисты. Их мнение зачастую сводится к двум следующим рекомендациям в части использования приведенных выше моделей:

1. Всегда надо оценивать приемлемость той или иной модели для конкретной компании. То, что подошло к конкурентной компании, может не подойти исследуемой. Целесообразней, собрав информацию и о конкурентах, и об исследуемой компании, предложить интегрированный способ, основанных на преимуществах других инструментов.

2. Должное внимание надо отдавать таким нефинансовым показателям как степень удовлетворения клиентов, моральный дух сотрудников, качество продукции и услуг. Они могут выступить индикаторами возникающих проблем, в то время как финансовые показатели могут свидетельствовать о «финансовом здоровье» компании.

Список литературы

1. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. – М., 2003.
2. Коупленд Т., Колер Т, Мулин Д., Стоимость компании: оценка и управление \ Пер. с англ. – М.: Олимп Бизнес, 1999.
3. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет, 10-е изд. \ Пер.с англ. СПб.: Питер, 2005.-1008с.

ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРОВ КОРПОРАТИВНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРИ УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИЯМИ

Овчинников М.П.

аспирант, НГАСУ (Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет), Россия, г. Новосибирск

Данная статья посвящена исследованию взаимодействия участников системы инвестиционного строительного процесса.

Ключевые слова: модель, инвестиционный процесс, управление, деятельность, корпорация, среда, система.

В капитальном строительстве, в качестве основных участников инвестиционного строительного процесса, обычно выступают организации, которые в соответствии с выполненными ими функциями именуются: инвестор, заказчик, застройщик, подрядчик и проектировщик [1].

Таким образом, в инвестиционном процессе создания строительного объекта участвуют несколько, по существу независимых организаций, занимающих разные целевые задачи в достижении своего экономического эффекта. Основной целевой задачей инвестора и заказчика является сооружение объекта и ввод его в эксплуатацию при условии минимизации капитальных вложений, сокращение сроком строительства и получение максимального экономического результата от ввода объекта в эксплуатацию.

Этапы и участники инвестиционно-строительной деятельности

Инвестиционно-строительная деятельность может быть представлена в форме организационной системы, включающей в себя следующие основные этапы [2]:

- проектно-изыскательский;
- производственный;
- эксплуатационный;
- окупаемости проекта.

Ранее в рамках традиционных системах взаимодействия в строительной деятельности ограничивались открытием финансирования, разработкой и согласованием проектно-сметной документации, ведением технического надзора по осуществлению капитальных вложений. Рассмотрим организацию участников ИСП, независимо от форм собственности, выполняющие функции, инвестора, застройщиком, управляющим строительством, проектировщиком, генеральным подрядчиком, организации аккумулирующие средства частных лиц для создания инвестиционных резервов. Потребность создания инвестиционных резервов диктуются более полной ответственности участников ИСП в сложившихся экономических условиях, обязательностью выполнения условия договора, недооценкой роли государственных органов в инвестиционной деятельности. Сложившиеся экономические условия требуют от участников ИСП перехода от пассивной роли по контролю и надзору к

активной роли по обеспечению необходимого уровня эффективности деятельности субъектов ИСП.

Инвестиционно-строительная модель

Характерным отличием инвестиционно-строительной системы от традиционных систем является независимость застройщика с формированием инвестиционных резервов, обеспечения гарантий выполнения обязательств и отдельной службы заказчика для управления строительным процессом.

На рисунке отображена инвестиционно-строительная система, где: f_1, f_2 – участники ИСП в зависимости от выполнения функций; x_1, x_2, x_3 – независимые подрядчики.

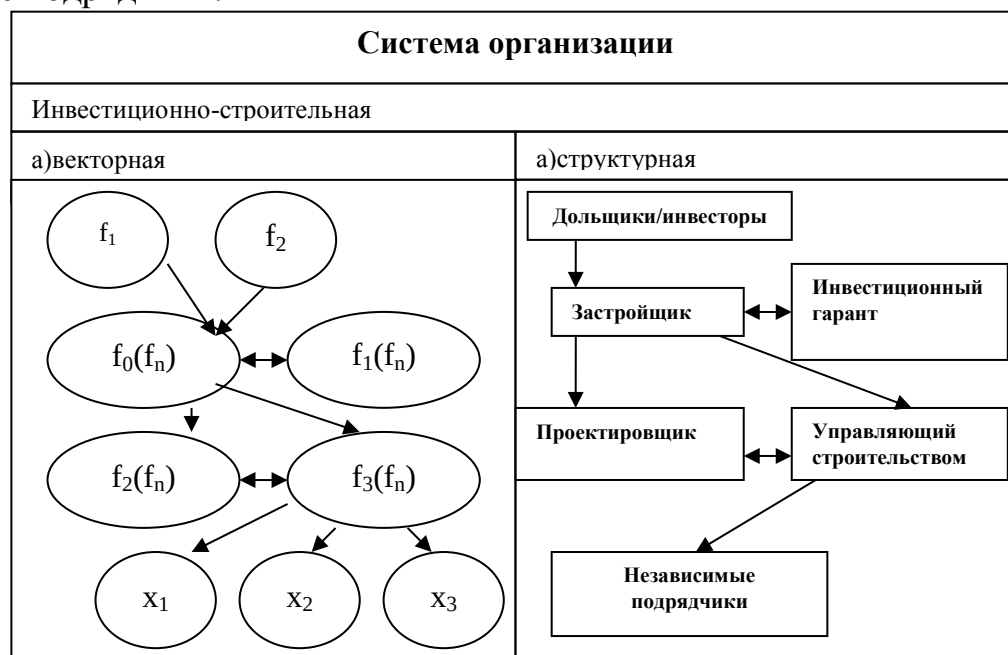


Рис. Инвестиционно-строительная система организации

Инвестиционно-строительная модель наиболее адекватно отражает взаимоотношение при наличии дольщиков и дает основание для инженерингового управления [3].

Традиционный генподрядчик не обладает достаточной компетентностью, необходимыми правовыми и экономическими средствами для того, чтобы эффективно воздействовать на всех участников инвестиционной деятельности, на все стадии реализации инвестиционного проекта. Участие производственных подразделений генподрядчика в инвестиционном процессе порождает двойственность интересов [4]. Это обусловлено обстановкой, когда интересы генподрядчика как организатора управления реализации инвестиционного процесса и представителя инвестора вступают в противоречие с интересами генподрядчика как исполнителя работ, что не обеспечивает в ряде случаев необходимых условий для своевременного выполнения работ всеми участниками инвестиционной деятельности. При этом генподрядчик не в состоянии возместить материальный ущерб участникам за негативные последствия.

Изменение характера взаимодействия между участниками инвестиционного процесса

При возрастании масштабов, сложности и количества инвестиционных проектов заказчику трудно ориентироваться в вопросах, связанных с подготовкой, технико-экономическим обоснованием, планированием и реализацией проектов. В связи с этим заказчик поручает работу по организации и управлению инжиниринговой фирмой, профессионально владеющей методами и средствами управления инвестиционными проектами и имеющий доступ ко всей необходимой информации. Таким образом, фирма становится полномочным представителем заказчика, исполняет его обязанности и реализует его права по отношению к другим участникам строительства, включая генерального подрядчика. На инжиниринговую фирму возлагается максимальная ответственность за подготовку и осуществление всех стадий проектирования и строительства, то есть она фактически управляет всем инвестиционно-строительным циклом.

Также с учетом инвестиционной деятельности при определении доли инвестиционных гарантий, путем подписания договоров и определение резервов для устранения различных дефектов или гарантий для обеспечения целостности и целенаправленности финансового потока может измениться характер взаимодействия между всеми участниками инвестиционного процесса по сравнению с традиционной моделью [5].

Кризис и разнообразие форм взаимодействия участников ИСП

В инвестиционной строительной деятельности отдельных областей и целых регионов в результате кризиса произошло значительное изменение. В первую очередь они коснулись разнообразия форм взаимодействия участников инвестиционного строительного процесса. В результате проделанной работы было выявлено недостатки традиционных форм и методов объединения интересов и средств на реализацию инвестиционных строительных проектов. Прежде всего, речь идет об отсутствии достаточной инженерной проработке, создаваемых организационных структур и моделей взаимодействия участников инвестиционного строительного процесса.

В статье была приведена система взаимодействия участников ИСП, с учетом экономических факторов, что позволяет получить долю прибыли каждому участнику инвестиционного процесса. Такой подход имеет особую значимость в рыночных условиях реализации инвестиционных строительных проектов, когда наиболее очевидно проявляются факторы и риски.

Список литературы

1. Васильев О.С., Управление строительным производством. – Л.: Стройиздат, 1990. – 208 с.
2. Воропаев В.И. Управление проектами в России. – М.: Аланс, 1995. – 225 с.
3. Болтянский В.Г. Математические методы оптимального управления. – М.: «Наука», 1968. – 408 с.
4. Бурков В.Н., Данев Б., Еналеев А.К. и др. Большие системы: моделирование организационных механизмов. – М.: Наука, 1989.
5. Бурков В.Н., Кондратьев В.В. Механизмы функционирования организационных систем. – М.: Наука, 1981. – 384 с.

ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПАРАМЕТРОВ ПРИ РАСЧЕТАХ ВВП

Пиль Э.А.

профессор кафедры технологии судового машиностроения,
доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный
морской технический университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается влияние шести различных параметров на ВВП (GDP) страны. При этом три или два параметра являются величинами постоянными, а другие увеличиваются или уменьшаются в десять раз. На основе выведенной формулы были построены 2-D графики, десять из которых представлены ниже.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, расчет влияния различных параметров на ВВП, 2-D графики.

При расчетах ВВП используются параметры, которые могут быть как постоянными, уменьшающимися, так и увеличивающимися. В представленной ниже статье показано, как влияют три или два постоянных значения параметров из шести, на ВВП, в то время как другие параметры изменяются. Таким образом рассматривается вопрос изменения ВВП (GDP) – $Vlu(GDP) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$. Здесь под ВВП (GDP) понимается объем экономической оболочки [1, 2].

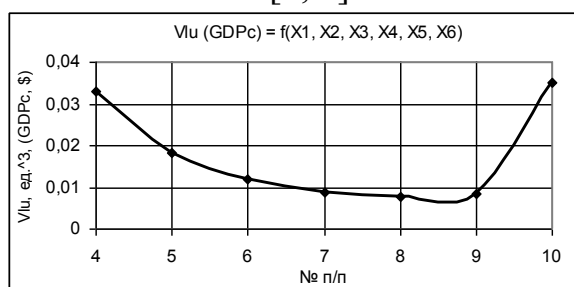


Рис. 1. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=X2=X3=1, X4=X6=0, X5=1...10$

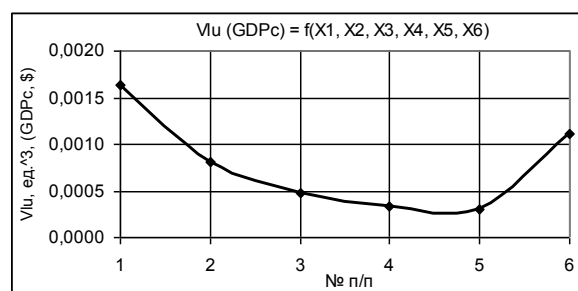


Рис. 2. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=X2=1, X4=X6=0, X3=X5=1...10$

На рис. 1 представлена кривая Vlu при $X1 = X2 = X3 = 1$, $X4 = X6 = 0, X5 = 1...10$. Как видно из графика построенная кривая Vlu имеет минимум в точке 8. На рис. 1, 2 и 5 представлены только часть графиков, т.к. они более наглядно показывают полученные зависимости.

На рис. 2 показано, что при следующих параметрах $X1 = X2 = 1$, $X4 = X6 = 0, X3 = X5 = 1...10$ построенная кривая также имеет минимум в точке 5.

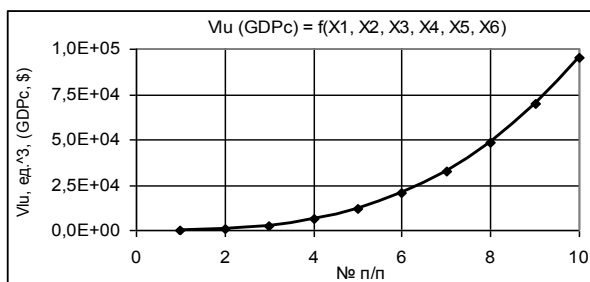


Рис. 3. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=X2=X3=1...10, X4=X5=X6=1$

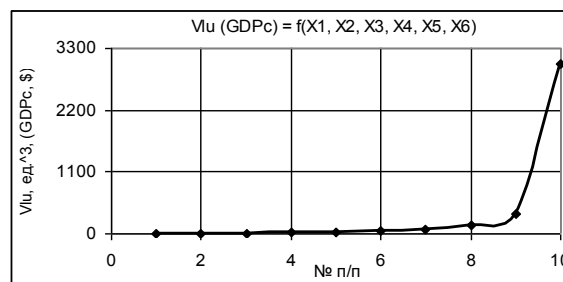


Рис. 4. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=X5=X6=1, X2=X3=1...10, X4=0,1...1$

На следующих двух рисунках 3 и 4 представлены две зависимости Vlu , где параметры равны: $X1 = X2 = X3 = 1 \dots 10$, $X4 = X5 = X6 = 1$ и $X1 = X5 = X6 = 1$, $X2 = X3 = 1 \dots 10$, $X4 = 0,1 \dots 1$ соответственно. Из этих рисунков видно, что здесь при данных значениях параметров объемы экономических оболочек увеличиваются очень значительно, в особенности для рис. 3 в 18734 раза, а для рис. 4 в 1614 раз.

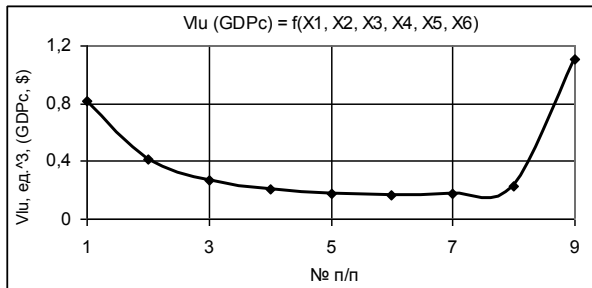


Рис. 5. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X6 = 1, X2 = X3 = X5 = 1 \dots 10, X4 = 0,1 \dots 1$

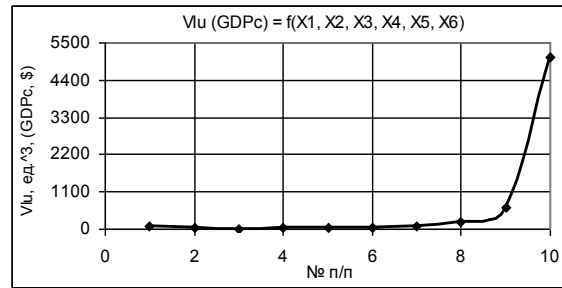


Рис. 6. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X2 = X3 = 1, X4 = X5 = X6 = 1 \dots 0,1$

Из следующих двух рисунков 5 и 6 видно, что кривая Vlu имеет минимум в точке 6 (рис. 5), а на рис. 6 она достигает максимального значения 5084.

На рис. 7 и 8 построенные кривые Vlu при значениях параметров $X1 = X1 = X2 = 1$, $X3 = X4 = X5 = X6 = 1 \dots 0,1$ и $X1 = 1 \dots 10$, $X2 = X3 = 1 \dots 0,1$, $X4 = X5 = X6 = 1$ развиваются по-разному. На рис. 7 она увеличивается до величины $1,61E+05$, а на рис. 8 она имеет максимум в точке 5.

При следующих значениях параметров $X1 = X6 = 1$, $X2 = X5 = 1 \dots 0,1$, $X3 = 1 \dots 10$, $X4 = 0,1 \dots 1$, построенная зависимость Vlu на рис. 9 имеет минимум 2,7 в точке 2, потом вырастает до 3,34, а затем падает до нуля.

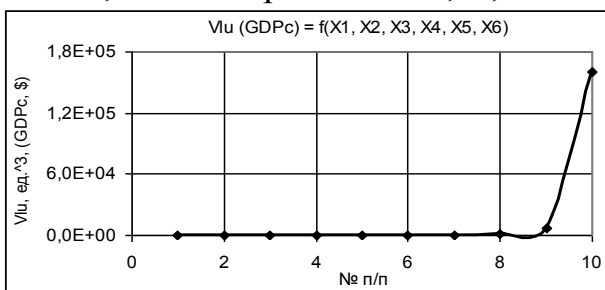


Рис. 7. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X2 = 1, X3 = X4 = X5 = X6 = 1 \dots 0,1$

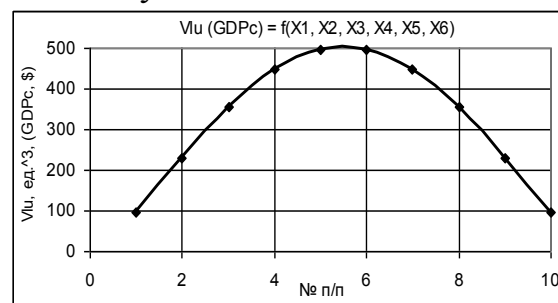


Рис. 8. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = X3 = 1 \dots 0,1, X4 = X5 = X6 = 1$

Из последнего рис. 10 видно, что кривая Vlu при параметрах $X1 = X3 = 1 \dots 0,1$, $X2 = 1 \dots 10$, $X4 = 0,1 \dots 1$, $X5 = X6 = 1$ вырастает значительно в 2365 раз.

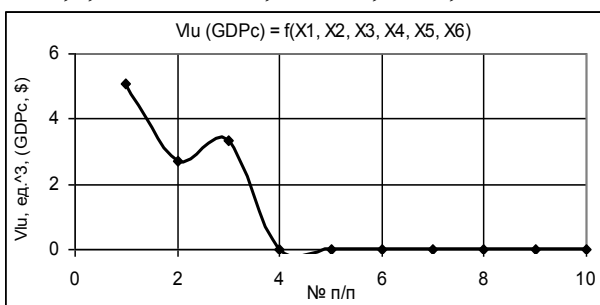


Рис. 9. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X6 = 1, X2 = X5 = 1 \dots 0,1, X3 = 1 \dots 10, X4 = 0,1 \dots 1$

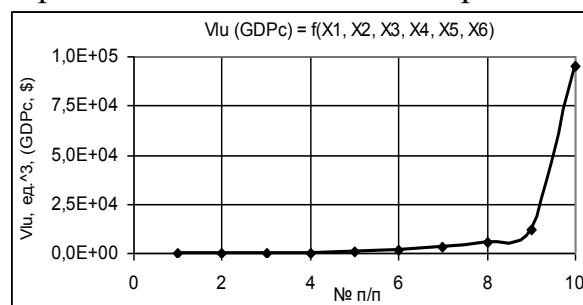


Рис. 10. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X3 = 1 \dots 0,1, X2 = 1 \dots 10, X4 = 0,1 \dots 1, X5 = X6 = 1$

Построенные графики позволяют выбрать значения параметров, при которых в экономический кризис можно свести к минимуму его влияние на экономику страны.

Список литературы

1. Пиль Э.А. Изменение объема экономической оболочки страны под влиянием различных переменных. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «Veda a vznik-2013/2014» Dil. 12. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 5-7.*

2. Пиль Э.А. Расчет объема экономической оболочки при воздействии различных внешних сил. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «DNY VEDY 2014» Dil. 9. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 38-40.*

РАСЧЕТ ВВП, КОГДА ОДИН ИЗ ПАРАМЕТРОВ ЯВЛЯЕТСЯ ВЕЛИЧИНОЙ ПОСТОЯННОЙ

Пиль Э.А.

профессор кафедры технологии судового машиностроения,
доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный
морской технический университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается влияние шести различных параметров на ВВП (GDP) страны. При этом один из параметров является величиной постоянной, а другие увеличиваются или уменьшаются в десять раз. На основе выведенной формулы были построены 2-D графики, десять из которых представлены ниже.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, расчет влияния различных параметров на ВВП, 2-D графики.

В представленной ниже статье показано, как влияет постоянное значение одного параметра из шести на ВВП, в то время как другие параметры изменяются, т.е. увеличиваются или уменьшаются в 10 раз. Таким образом рассматривается вопрос изменения ВВП (GDP) – $V_{lu}(GDP) = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$. Здесь под ВВП (GDP) понимается объем экономической оболочки [1,2].

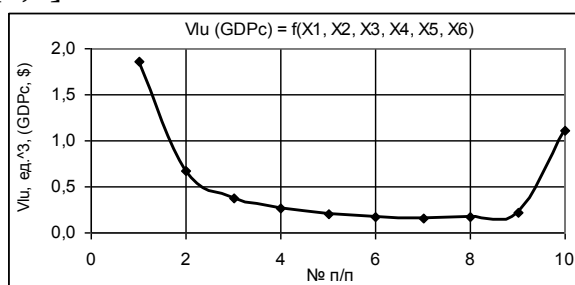


Рис. 1. $V_{lu} = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = 1, X_2 = X_3 = X_5 = 1 \dots 10, X_4 = X_6 = 0,1 \dots 1$

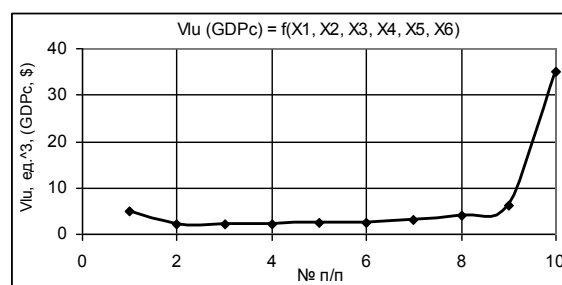


Рис. 2. $V_{lu} = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6)$
 $X_1 = X_2 = X_3 = X_5 = 1 \dots 10, X_4 = 0,1 \dots 1, X_6 = 1$

На рис. 1 представлена кривая V_{lu} при $X_1 = 1, X_2 = X_3 = X_5 = 1 \dots 10, X_4 = X_6 = 0,1 \dots 1$. Как видно из графика построенная кривая V_{lu} имеет минимальное значение 0,16 в точке 7.

На рис. 2 показано, что при следующих параметрах $X1 = X2 = X3 = X5 = 1 \dots 10$, $X4 = 0,1 \dots 1$, $X6 = 1$ построенная кривая также имеет минимум в точке 2.

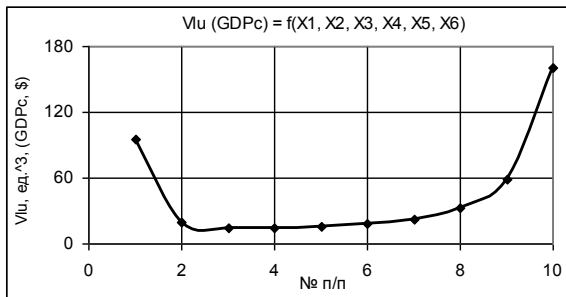


Рис. 3. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=1, X2=X3=X4=X5=X6=1 \dots 0,1$

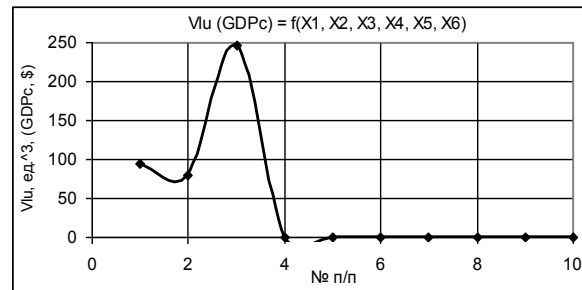


Рис. 4. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=1 \dots 10, X2=X3=X4=X5=0,1 \dots 1, X6=1$

На следующих двух рисунках 3 и 4 представлены две зависимости Vlu , где параметры равны: $X1 = 1$, $X2 = X3 = X4 = X5 = X6 = 1 \dots 0,1$ и $X1 = 1 \dots 10$, $X2 = X3 = X4 = X5 = 0,1 \dots 1$, $X6 = 1$ соответственно. Так рис. 3 также имеет минимальное значение в точке 4. Рисунок же 4 имеет минимальное значение 80,18 в точке 2, после чего растет до величины 246,73 и в точке 4 падает до нуля.

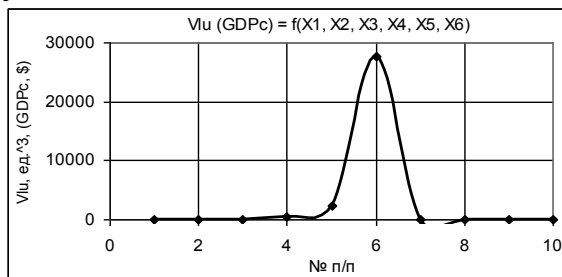


Рис. 5. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=1, X2=1 \dots 10, X3=X5=1 \dots 0,1, X4=X6=0,1 \dots 1$

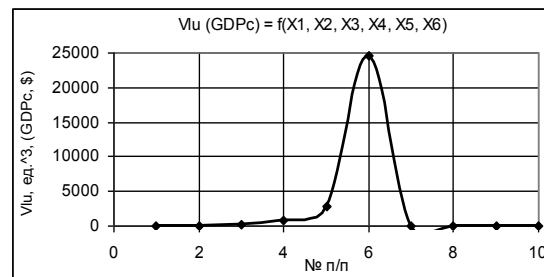


Рис. 6. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=X2=X3=1, X4=X5=X6=1 \dots 0,1$

Из следующих двух рисунков 5 и 6 видно, что кривые Vlu имеют максимумы в точке 6 и при этом они достигают максимального значения 27568 и 24559 соответственно на рис. 5 и 6. После этого их значения падают до нуля в точке 7.

На рис. 7 и 8 построенные кривые Vlu при значениях параметров $X1 = 1$, $X2 = X5 = 1 \dots 10$, $X3 = X4 = 1 \dots 0,1$, $X6 = 0,1 \dots 1$ и $X1 = 1, X2 = 1 \dots 10$, $X3 = X4 = X5 = X6 = 1 \dots 0,1$ развиваются по-разному. Так на рис. 7 она резко уменьшается, а на рис. 8 она резко увеличивается в точке 9.

При следующих значениях параметров $X1 = X6 = 1$, $X2 = X5 = 1 \dots 0,1$, $X3 = 1 \dots 10$, $X4 = 0,1 \dots 1$, построенная зависимость Vlu на рис. 9 уменьшается аналогично прямой на рис. 7.

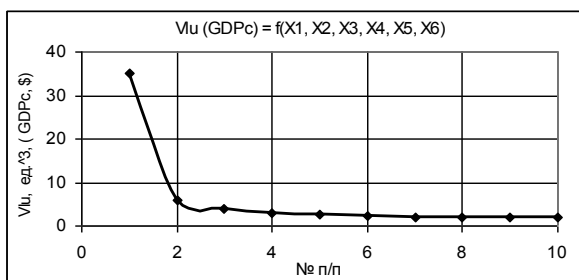


Рис. 7. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=1, X2=X5=1 \dots 10, X3=X4=1 \dots 0,1, X6=0,1 \dots 1$

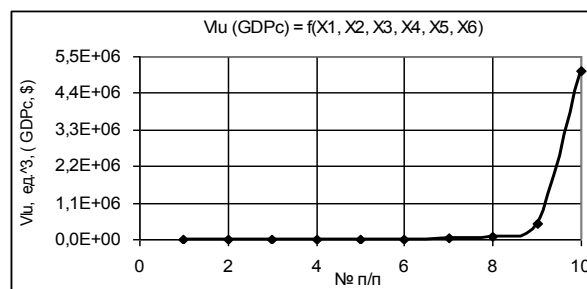


Рис. 8. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=1, X2=1 \dots 10, X3=X4=X5=X6=1 \dots 0,1$

Из последнего рис. 10 видно, что кривая Vlu при параметрах $X1 = 1 \dots 10, X2 = 1, X3 = X4 = X5 = X6 = 1 \dots 0,1$ вырастает значительно до $1,61E+05$.

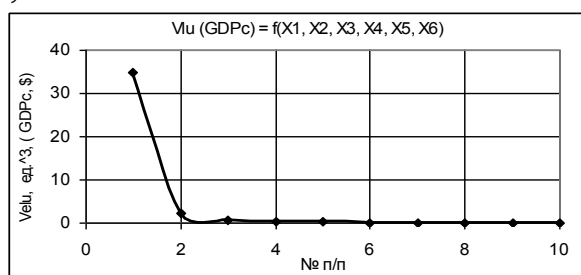


Рис. 9. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=X5=1 \dots 10, X2=1, X3=X4=1 \dots 0,1, X6=0,1 \dots 1$

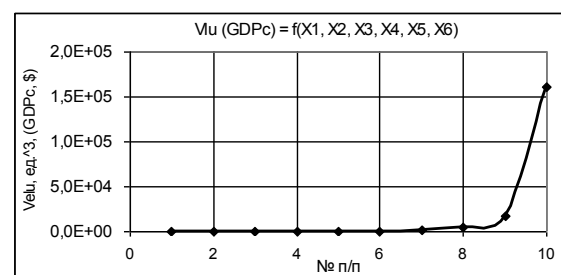


Рис. 10. $Vlu = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1=1 \dots 10, X2=1, X3=X4=X5=X6=1 \dots 0,1$

Представленные графики позволяют выбрать значения параметров, при которых в экономический кризис можно свести к минимуму его влияние на экономику страны.

Список литературы

1. Пиль Э.А. Изменение объема экономической оболочки страны под влиянием различных переменных. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «Veda a vznik-2013/2014» Dil. 12. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 5-7.*
2. Пиль Э.А. Расчет объема экономической оболочки при воздействии различных внешних сил. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «DNY VEDY 2014» Dil. 9. Ekonomicke vedy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 38-40.*

РАСЧЕТ ВВП ПРИ ПЯТИ И ЧЕТЫРЕХ ПОСТОЯННЫХ ЗНАЧЕНИЯХ ПАРАМЕТРОВ

Пиль Э.А.

профессор кафедры технологии судового машиностроения,
 доктор технических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный
 морской технический университет, Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается влияние шести различных параметров на ВВП (GDP) страны. При этом пять или четыре параметра являются величинами постоянными, а дру-

гие увеличиваются или уменьшаются в десять раз. На основе выведенной формулы были построены 2-D графики, десять из которых представлены ниже.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, расчет влияния различных параметров на ВВП, 2-D графики.

На ВВП (GDP) могут влиять различные параметры при этом они могут быть как постоянными, уменьшающимися, так и увеличивающимися. В представленной ниже статье показано, как влияют пять и четыре постоянных значения параметров из шести на ВВП (GDP) в то время как другие параметры изменяются. То есть, рассматривался вопрос изменения ВВП (GDP) – $Vlu(GDP) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$. Здесь под ВВП (GDP) понимается объем экономической оболочки [1, 2].

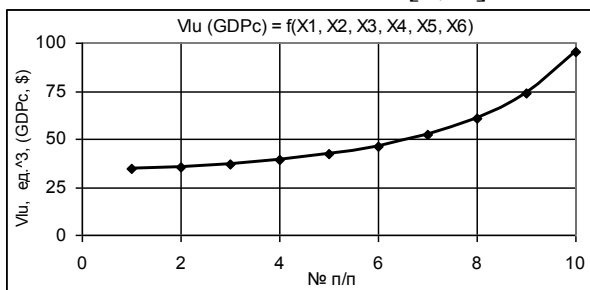


Рис. 1. $Vlu(Vll) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X2 = X3 = X4 = X5 = 1, X6 = 0,1 \dots 1$

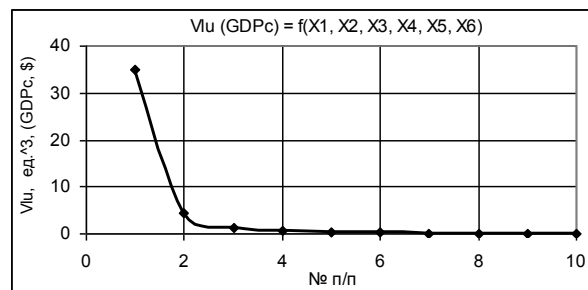


Рис. 2. $Vlu(Vll) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X2 = X3 = X4 = 1, X5 = 1 \dots 10, X6 = 0,1 \dots 1$

На рис. 1 представлена кривая Vlu при $X1 = X2 = X3 = X4 = X5 = 1, X6 = 0,1 \dots 1$. Как видно из графика построенная кривая Vlu увеличивается в 2,73 раз по сравнению с ее начальным значением.

На следующем рис. 2 показано, что при увеличении параметров $X5$ и $X6$ в 10 раз объем экономической оболочки уменьшается в 1000 раз. Здесь параметры были следующими $X1 = X2 = X3 = X4 = 1, X5 = 1 \dots 10, X6 = 0,1 \dots 1$.

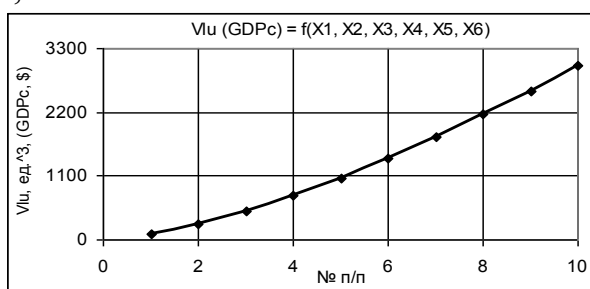


Рис. 3. $Vlu(Vll) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = 1 \dots 10, X2 = X3 = X4 = X5 = X6 = 1$

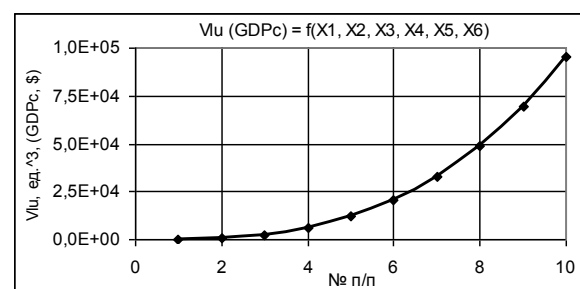


Рис. 4. $Vlu(Vll) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X3 = X4 = X5 = X6 = 1, X2 = 1 \dots 10$

На рис. 3 и 4 представлены две зависимости Vlu при следующих значениях параметров: $X1 = 1 \dots 10, X2 = X3 = X4 = X5 = X6 = 1$ и $X1 = X3 = X4 = X5 = X6 = 1, X2 = 1 \dots 10$ соответственно. Из этих рисунков видно, что здесь при данных значениях параметров объемы экономических оболочек увеличиваются очень значительно, в особенности для рис. 3 в 31622 раза, а для рис. 4 в 1000 раз.

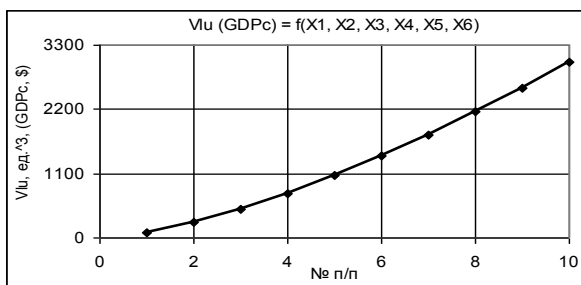


Рис. 5. $Vlu(VII) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X4 = X5 = X6 = 1, X2 = X3 = 1 \dots 10$

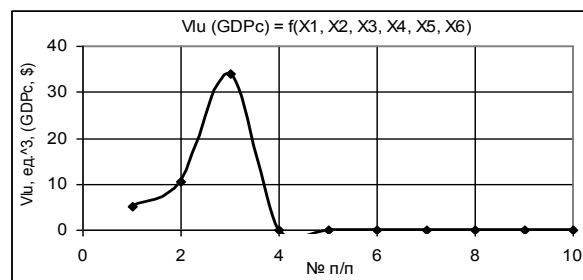


Рис. 6. $Vlu(VII) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X2 = X3 = X6 = 1, X4 = 0, 1 \dots 1, X5 = 1 \dots 0, 1$

Из следующих двух рисунков 5 и 6 видно, что кривая Vlu постоянно увеличивается в 31,62 (рис. 5), а на рис. 6 она достигает максимального значения 33,93 и дальше обрывается до нуля.

На рис. 7 и 8 построенные кривые Vlu при значениях параметров $X1 = X2 = X5 = X6 = 1, X3 = 1 \dots 0, 1, X4 = 0, 1 \dots 1$ и $X1 = X2 = X5 = X6 = 1, X3 = 1 \dots 10, X4 = 1 \dots 0, 1$ развиваются по-разному. На рис. 7 она увеличивается в 592,45 раза, а на рис. 8 она уменьшается в 592,45 раза.

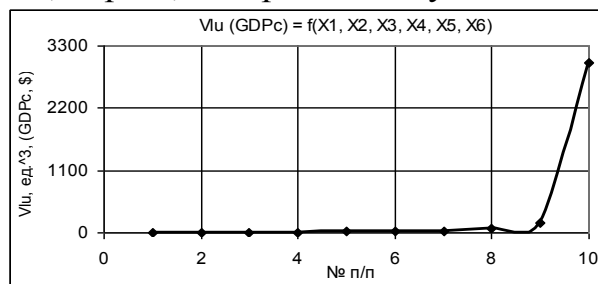


Рис. 7. $Vlu(VII) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X2 = X5 = X6 = 1, X3 = 1 \dots 0, 1, X4 = 0, 1 \dots 1$

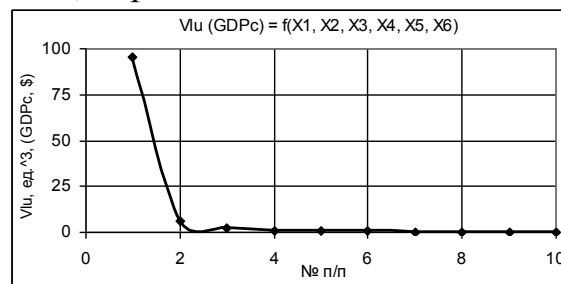


Рис. 8. $Vlu(VII) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X2 = X5 = X6 = 1, X3 = 1 \dots 10, X4 = 1 \dots 0, 1$

При следующих значениях параметров $X1 = 1 \dots 0, 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = X4 = X5 = X6 = 1$, построенная зависимость Vlu на рис. 9 имеет максимум 8266,58 в точке 7. Это значение параметров целесообразно применять при кризисе.

Из следующего рис. 10 видно, что кривая Vlu при параметрах $X1 = X3 = 1 \dots 10, X2 = X4 = X5 = X6 = 1$ вырастает незначительно в 31,62 раза.

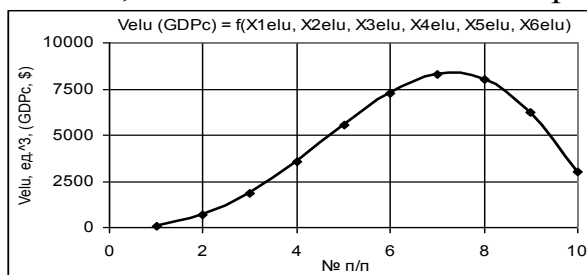


Рис. 9. $Vlu(VII) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = 1 \dots 0, 1, X2 = 1 \dots 10, X3 = X4 = X5 = X6 = 1$

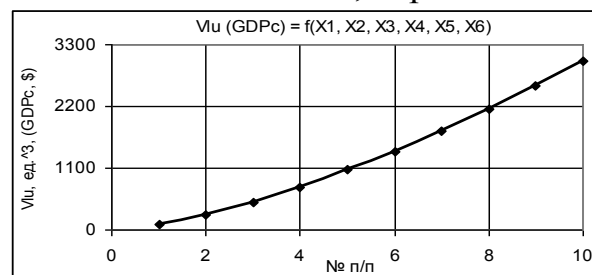


Рис. 10. $Vlu(VII) = f(X1, X2, X3, X4, X5, X6)$
 $X1 = X3 = 1 \dots 10, X2 = X4 = X5 = X6 = 1$

Список литературы

1. Пиль Э.А. Изменение объема экономической оболочки страны под влиянием различных переменных. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «Veda a vznik-2013/2014» Dil. 12. Ekonomicke vedy.*: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 5-7.

2. Пиль Э.А. Расчет объема экономической оболочки при воздействии различных внешних сил. *Materialy X mezinarodni vedecko-practicka konference «DNY VEDY 2014»* Díl. 9. *Ekonomicke vedy.*: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o. – 112 stran. – С. 38-40.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, НАХОДЯЩИМИСЯ В СОБСТВЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, НА ПРИМЕРЕ ДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ

Поздняков К.К.

доцент кафедры корпоративное управление, канд. эконом. наук,
доцент, мастер делового администрирования,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Результатами внедрения предложенной в статье схемы могли бы стать: снижение процента банкротств среди государственных активов, повышение прозрачности и эффективности управления компаниями, увеличение прибыли, а значит дивидендных выплат, успешная приватизация, а значит пополнение доходной части бюджета, приход в управленческие органы компаний независимых профессионалов – кадровый лифт, борьба с коррупцией. Озвученные результаты хорошо коррелируются как с майскими, так и с другими указами Президента и Правительства, соответственно озвученная в статье схема, при определенной доработке, может быть успешно внедрена.

Ключевые слова: дороги, банкротство, дорожная отрасль, государственные активы, саморегулируемая организация, коррупция.

Изучив статистику банкротств компаний с государственным участием, представленной на Межведомственном портале по управлению государственной собственностью, а также данные системы СПАРК-ИНТЕРФАКС, можно сделать неутешительный вывод – государство является неэффективным собственником и управляющим. Особенно это наглядно демонстрируется в области дорожного строительства – процентом банкротств и количеством убыточных дорожных активов.

К концу 90-х годов у Росавтодора – Федерального органа исполнительной власти, курирующего дорожную отрасль, в подведомственном подчинении было порядка 150 унитарных предприятий, задействованных в области строительства и содержания дорог. Сейчас они акционированы в большинстве своем, но, как правило, либо убыточны, либо крайне низко рентабельны.

Так по данным межведомственного портала по управлению государственной собственностью и СПАРКа из 91 открытого акционерного общества (ОАО) находящегося под управлением государства 63 (69%) имеют различные финансовые трудности: сокращение выручки в разы, убытки, налоговые недоимки [1,2]. Отдельно следует отметить находящиеся на различных стадиях банкротства. На 10 (11%) дорожных предприятиях открыто конкурсное производство, в 5 (5%) введены процедуры наблюдения и внешнего управления. В процессе судебного рассмотрения о введении процедуры

банкротства находятся еще 6 (7%). Ликвидированы 35 компаний, 4 не ведут финансово-хозяйственной деятельности, и только лишь 7 были проданы, и государство получило доход от их приватизации.

В этом случае, убытки уже исчисляются не одним миллиардом рублей недополученных в виде налогов или в результате приватизации (продаже эффективному собственнику) и уже тысячи людей по всей стране остаются без источника для существования. И это все происходит на фоне распоряжений Президента РФ о необходимости удвоения объемов дорожного строительства и повышения качества их обслуживания.

"Субъекты Федерации должны вплотную заняться приведением в порядок дорог, для этого выделяются дополнительные источники наполнения дорожных фондов", – сказал президент РФ в Послании Федеральному Собранию [3].

Как говорится в перечне поручений, которые глава государства дал по итогам заседания Комиссии по мониторингу достижения целевых показателей социально-экономического развития РФ 7 мая 2015 года, правительству до 15 июля надлежит "утвердить план мероприятий, направленных на снижение смертности населения от дорожно-транспортных происшествий". Также следует предусмотреть "повышение ответственности заинтересованных федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов РФ за обустройство участков автомобильных дорог с наибольшим количеством дорожно-транспортных происшествий и повышение ответственности за соблюдение требований технических регламентов по строительству, капитальному ремонту, ремонту и содержанию автомобильных дорог в целях обеспечения безопасности дорожного движения и ужесточение контроля за их исполнением" [4].

Следует отметить, что строительство дорог отнесено к стратегически значимым отраслям и именно в кризис зачастую дорожно-инфраструктурные проекты становились локомотивом вывода экономики на новый виток развития.

В результате изложенного выше, уже возникают вопросы к руководству Министерства транспорта РФ и ФДА «Росавтодор», насколько эффективно они управляют и контролируют государственную собственность, что такой процент банкротств и как выполняются распоряжения Президента.

Отдельно следует отметить проблему кадровых составов советов директоров, куда государство в лице Росавтодора вводит своих представителей – чиновников, зачастую вчерашних студентов, которым не хватает ни времени, ни компетенций, ни знаний специфики для того, чтобы эффективно управлять курируемыми активами.

Очевидные решения проблемы лежат на поверхности, это либо продажа по рыночной цене через приватизацию эффективным частным собственникам, либо приход в компании нормальных управленцев с государственным мышлением, не связанных с чиновничьей деятельностью, через прозрачные конкурсные процедуры отбора. Если не воплотить оперативно эти решения, то отрасль ожидает череда банкротств и обесценивание государственных активов.

Существует решение, которое реализовать будет сложнее, так как требуется ввести изменение законодательства, но в этом случае удастся решить проблему на глобальном уровне.

Создание на базе ведущих профессиональных объединений профессиональных поверенных и независимых директоров, таких как: «Ассоциация независимых директоров», «Объединение корпоративных директоров и менеджеров», «Российский союз промышленников и предпринимателей» и др., саморегулируемых организаций (СРО), которым на конкурсной основе передать часть функций по управлению государственным имуществом.

Подобные успешно реализованные примеры передачи части функций Росимущества и курирующего органа исполнительной власти на аутсорсинг, существуют. В частности процесс оценки и продажи государственных активов уже передан ОАО «Российский аукционный дом».

Российский аукционный дом (РАД) – первая аукционная площадка, созданная для продажи государственного и частного имущества по всей территории России. Российский аукционный дом создан в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации № 1186-р от 19 августа 2009 года. Компания является открытым акционерным обществом. Основным учредителем компании является ОАО «Сбербанк России», на сегодняшний день компанией продано активов на 128,5 млрд. руб. [5] и практически все крупные государственные активы проходят оценку и реализуются при содействии ОАО «РАД». Данный пример является достаточно успешным случаем передачи непрофильных функций министерств и ведомств, частной компании, обладающей большими компетенциями и возможностями для их реализации.

Также возможно было рассмотреть вопрос передачи функций управления не стратегически значимыми активами для Российской Федерации, саморегулируемым организациям в области корпоративного управления. Вознаграждение в этом случае за управление и дальнейшую успешную приватизацию компании, могло бы формироваться не только из чистой прибыли, как в настоящее время членам совета директоров, но и как процент от суммы, полученной в результате продажи актива. Отбор СРО осуществлялся бы на конкурсной основе с участием всех заинтересованных министерств и ведомств.

В России порядок образования и деятельности саморегулируемой организации, основные цели и задачи регулируются Законом N 315-ФЗ от 01.12.2007 г. (в ред. от 25.06.2012) «О саморегулируемых организациях» [6], а также федеральными законами, регулирующими соответствующий вид деятельности. Предметом саморегулирования является предпринимательская или профессиональная деятельность субъектов, объединённых в саморегулируемые организации. Главным идеологом создания СРО в России является В. С. Плескачевский – сопредседатель совета и член правления Российского союза промышленников и предпринимателей [7].

Саморегулируемой организацией признаётся некоммерческая организация, созданная в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 12 января 1996 года N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [8], при условии её соответствия всем установленным

настоящим Федеральным законом требованиям. К числу указанных требований относятся:

- объединение в составе саморегулируемой организации в качестве её членов не менее двадцати пяти субъектов предпринимательской деятельности или не менее ста субъектов профессиональной деятельности определённого вида, если федеральными законами в отношении саморегулируемых организаций, объединяющих субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, не установлено иное;
- наличие стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности, обязательных для выполнения всеми членами саморегулируемой организации;
- обеспечение саморегулируемой организацией дополнительной имущественной ответственности каждого её члена перед потребителями произведённых товаров (работ, услуг) и иными лицами в соответствии со статьей 13 настоящего Федерального закона.

Некоммерческая организация приобретает статус саморегулируемой организации с момента внесения сведений о некоммерческой организации в государственный реестр саморегулируемых организаций и утрачивает статус саморегулируемой организации с даты исключения сведений о некоммерческой организации из указанного реестра.

Основная идея СРО – переложить контрольные и надзорные функции за деятельностью субъектов в определённой сфере с государства на самих участников рынка. При этом с государства снимались бы явно избыточные функции и, как следствие, снижались бы бюджетные расходы, а фокус собственно государственного надзора смещался бы с надзора за деятельностью в сторону надзора за результатом деятельности.

Важно отметить, что вся деятельность членов в рамках СРО, застрахована, что позволит государству минимизировать свои риски в случаях управленческих ошибок, повлекших за собой, например банкротство компании. Доходная база СРО и ее членов могла бы формироваться из вознаграждения за участие в составе наблюдательных советов, процентов от сумм, полученных в случае успешной приватизации компании, а также других сопутствующих услуг, оказанных государству.

Результатами внедрения этой схемы могли бы стать: снижение процента банкротств среди государственных активов, повышение прозрачности и эффективности управления компаниями, увеличение прибыли, а значит дивидендных выплат, успешная приватизация, а значит пополнение доходной части бюджета, приход в управленческие органы компаний независимых профессионалов – кадровый лифт, борьба с коррупцией. Озвученные результаты, хорошо коррелируются как с майскими, так и с другими указами Президента и Правительства, соответственно озвученная выше схема, при определенной доработке, может быть успешно внедрена.

Список литературы

1. Межведомственный портал по управлению государственной собственностью [Электронный ресурс] URL: <https://mvpt.rosim.ru> (дата обращения 27.08.2015)

2. Система СПАРК-ИНТЕРФАКС [Электронный ресурс] URL: <http://www.spark-interfax.ru> (дата обращения 27.08.2015)
3. Послание Президента Федеральному Собранию от 4 декабря 2014 г. [Электронный ресурс] URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/messages/47173> (дата обращения 28.08.2015)
4. Перечень поручений по итогам заседания Комиссии по мониторингу достижения целевых показателей социально-экономического развития Российской Федерации, состоявшегося 7 мая 2015 года, определенных Президентом: URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/49552> (дата обращения 30.08.2015)
5. ОАО «Российский аукционный дом» [Электронный ресурс] URL: <http://auction-house.ru/pages/about/> (дата обращения 30.08.2015)
6. Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. N 315-ФЗ "О саморегулируемых организациях" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] URL: <http://base.garant.ru/12157433/> (дата обращения 29.08.2015)
7. Конференция: «Административная реформа и саморегулирование бизнеса» от 30.09.2003 [Электронный ресурс] URL: <http://www.finam.ru/analysis/conf00001000AF/>
8. Федеральный закон от 12 января 1996 г. N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru/popular/nekomerz/> (дата обращения 29.08.2015)

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Потехина Е.В.

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

Мировой экономический кризис, побудивший к серьезным попыткам осмысления происходящих социально-экономических процессов в масштабах, как российской экономики, так и зарубежных экономических систем, постепенно теряет свою остроту и мировая экономическая система переходит в новое состояние, в новую фазу экономического развития. В данных условиях актуальной становится проблема привлечения иностранных инвестиций для развития автомобильной промышленности.

Ключевые слова: инвестиция, автомобильная промышленность, производство, экономический спад, тенденция, статистические данные.

Анализ статистических данных свидетельствует о формировании общемировой тенденции экономического оживления под влиянием усиления деловой активности национальных экономик развитых стран. Для российской экономики в 2014 г. было характерно дальнейшее замедление темпов роста на фоне ухудшения условий сотрудничества с основными зарубежными партнерами и резких колебаний конъюнктуры на сырьевых и валютных рынках. В результате к концу года экономика России вошла в фазу стагнации и столкнулась с реальными рисками экономического спада в начале 2015 г. Безусловно, что в этот период основное внимание целесообразно сконцентрировать на решении текущих проблем финансово-экономической политики

с целью преодоления негативных факторов и присоединения к мировым тенденциям оживления [1. С.122].

Определяя основы развития автомобильной промышленности как движущей силы мировой экономики и ее перспективы для макроэкономического роста страны, следует отметить, что анализ состояния, структуры и перспектив рынка легковых автомобилей подразумевает рассмотрение параметров автомобильной промышленности как основы национальной структуры продаж легковых автомобилей.

Привлечение иностранных инвестиций для развития автомобильной промышленности России происходит на основе организации сборочных производств международных автопроизводителей на территории РФ.

Сборочные производства осуществляют выпуск легковых автомобилей либо по технологии крупноузловой сборки (международный термин – SKD), либо по полному производственному циклу. Среди функционирующих на территории РФ сборочных производств следует выделить 5 крупнейших (с объемами выпуска более 100 тыс. автомобилей по итогам 2014 года) (приведены в порядке убывания показателей выпуска).

ОАО «Автотор» – одно из первых введенных в эксплуатацию в РФ автосборочных производств осуществляет крупноузловую сборку широкого спектра автомобилей, самые массовые из выпускаемых моделей – линейка KIA (Rio, Ceed, Sportage, Mohave), затем следуют модели Chevrolet (Lacetti, Aveo, Epica, Orlando), на третьем месте – Opel (Astra, Zafira, Insignia, Meriva). С существенным отставанием следуют объемы производства моделей BMW (5й и 7-й серии, а также кроссоверов X1, X5 и X6).

Объемы сборки моделей внедорожников премиального сегмента (Hummer – в связи с прекращением продаж марки в РФ, а также снижением продаж Chevrolet Tahoe) снижаются либо существенно не увеличиваются.

Динамика крупноузловой сборки автомобилей предприятием в разрезе марок представлена в таблице 1 (тыс. шт).

Таблица 1

Динамика производства легковых автомобилей СП ОАО «Автотор», тыс. шт.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
Выпуск автомобилей всего, в т.ч.	40	106	108	60	170	222
KIA Rio, класс B (сегмент от 500 до 650 тыс. руб.)				11	29	27
KIA Ceed, класс C, сегмент от 600 до 900 тыс. руб.					25	26
KIA Sportage, класс SUV, сегмент от 700 тыс. до 1,3 млн. руб.					20	26
Chevrolet Lacetti, класс C, от 400 до 650 тыс. руб.					27	40
Chevrolet Aveo, класс B, от 500 до 600 тыс. руб.					22	22
Chevrolet Tahoe, Cadillac Escalade, полноразмерные внедорожники, от 2 до 2,3 млн. руб.	1,3	3	5	1,1	1,1	4

1	2	3	4	5	6	7
Opel Astra, класс C, ценовой сегмент от 600 до 800 тыс. руб.					17	25
BMW 3-й серии, класс C, от 1,1 до 1,4 млн. руб.				3	3	4
BMW 5-й серии, бизнес-класс, от 1,7 до 2,5 млн. руб.				2	3	4
BMW X1, X3, X5, SUV класса люкс, от 1,3 до 3,7 млн. руб.				4.1	6.5	7

Положительная динамика выпуска (в основном – по бюджетным моделям – в т.ч. Chevrolet Lacetti, а также Opel Astra) и лидирующие совокупные показатели среди других производителей объясняются наиболее широким спектром производственной программы и поддержкой соответствующих международных концернов.

Вместе с тем появление и развитие в РФ заводов полного технологического цикла (СП «Дженерал Моторс Авто») объясняет отсутствие существенного роста крупноузлового выпуска моделей, выпускаемых на данных предприятиях (Opel Astra).

В компании Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус (представительство южнокорейской компании Hyundai) производство осуществляется на заводе полного цикла в г. Санкт-Петербург с января 2012 года, выпускается как основная модель Hyundai Solaris (специально разработанная для России бюджетная модель класса B), а также Kia Rio (более дорогая модель класса C) (табл. 2).

Модель Hyundai Solaris демонстрирует лидерство в своем классе среди производимых в РФ легковых автомобилей международных концернов, уступая по показателям выпуска только семейству LADA Kalina/Granta.

Таблица 2

Динамика производства легковых автомобилей Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус, тыс. шт.

Показатели / Годы	2013	2014
Выпуск автомобилей всего, в т.ч.	139	195
Hyundai Solaris, класс C, от 450 до 650 тыс. руб.	97	111
KIA Rio, класс B, от 400 до 650 тыс. руб.	42	85

Аналогичная по ценовому сегменту модель KIA Rio существенно уступает по рыночной востребованности в связи с более интенсивным продвижением модели Hyundai Solaris, принадлежащей к более высокому классу.

ОАО «Автофрамос» – производитель (совместное предприятие, контролируемое концерном Renault-Nissan), которое осуществляет крупноузловую сборку моделей Renault: Logan, Sandero, Megane, Fluence, Duster – на площадке завода в г. Москве из машинокомплектов, поставляемых компаниями Renault из Турции.

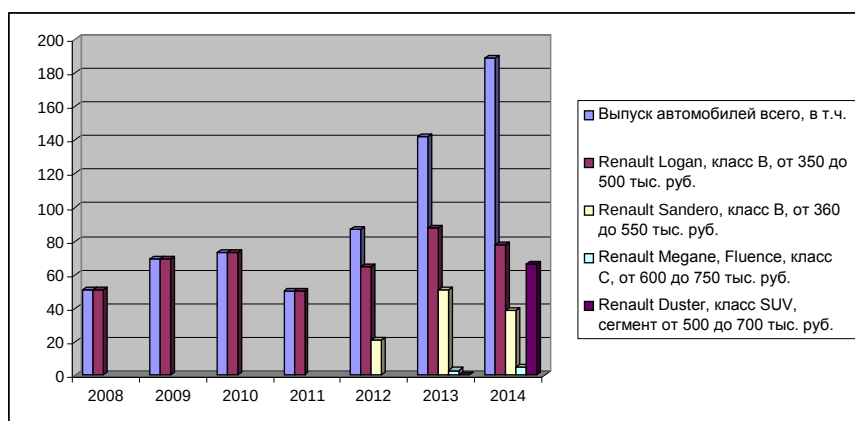


Рис. Динамика производства легковых автомобилей ОАО «Автофрамос» (тыс. шт)¹

Динамика производства отражает стабильный рост производства по всем моделям, при этом доля производимых в РФ наиболее дорогостоящих моделей – Megane и Fluence – в отличие от бюджетных Logan и Sandero (доля которых на российском рынке данных моделей Renault – 100 %) – составляет менее 50 % рынка.

ООО «Фольксваген Групп Рус» – расположенное в г.Калуге предприятие концерна «Фольксваген» – осуществляет с 2008 года – сборку автомобилей Volkswagen Passat и Skoda Octavia из поставляемых из Европы машинокомплектов (с 2009 года – также Volkswagen Jetta и Tiguan, Skoda Octavia и Skoda Jeti), а с октября 2010 года – запущен завод полного производственного цикла, осуществляющий сборку Volkswagen Tiguan, Skoda Octavia, Skoda Fabia, с июня 2011 года – наиболее массовой модели Volkswagen Polo.

С ноября 2012 года на мощностях автозавода «ГАЗ» начата крупноузловая сборка модели Skoda Yeti.

Лидеры в производственной линейке завода – Volkswagen Polo – единственная модель немецких производителей с высокой потребительской репутацией в данном ценовом сегменте рынка, и Skoda Octavia – устойчивый лидер по соотношению размерного и ценового сегментов.

Форд Соллерс (представительство компании Ford Motor). Производство, представляющее собой первый завод полного технологического цикла в РФ, осуществляется на мощностях завода в г. Всеволожск Ленинградской области.

Выпуск автомобилей на предприятии демонстрирует стабильный рост, опирающийся на рыночный успех обоих производимых моделей, опережающий рост демонстрируется по более бюджетной модели автомобиля – Focus.

Среди прочих функционирующих на территории РФ автопроизводителей следует выделить СП «Дженерал Моторс Авто», Ниссан Мануфактуринг Рус (представительство концерна Ниссан в РФ), ООО «Тойота Мотор Мануфактуринг Россия» (представительство международного концерна Toyota Motor), а также концерн ОАО «Соллерс».

Предприятие международного концерна «Дженерал Моторс» до 2010

¹ Автомобильный рынок России-2014. Ежегодное справочное издание Аналитического агентства «Автостат».

года осуществляло крупноузловую сборку автомобилей на сборочной площадке в Ленинградской области (Шушары), а с февраля 2010 года – производство полного цикла на заводе в Санкт-Петербурге. На протяжении периода с 4 квартала 2007 года до февраля 2010 года компанией в режиме крупноузловой сборки выпускались автомобили Chevrolet Captiva, с февраля 2010 г. – производство переведено на предприятие полного цикла в Санкт-Петербурге, где стал также производиться автомобиль Opel Antara. В сентябре 2010 года было добавлено к производственной программе семейство Chevrolet Cruze, в июне 2011 – Opel Astra (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика производства легковых автомобилей СП «Дженерал Моторс Авто»
(тыс. шт)**

Показатели /Г оды	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Выпуск автомобилей всего, в т.ч.	0,2	6	41	8	29	60	71
Opel Astra, класс C, ценовой сегмент свыше от 700 до 900 тыс. руб.			32	0,2	5	17	52
Chevrolet Cruze, класс C, от 600 до 800 тыс. руб.	-	-	-	2	19	38	19

Сокращение производства моделей Chevrolet Captiva и Opel Antara в 2012 году связано с переводом производства на крупноузловую сборку на ОАО «Автотор», что очевидно связано с экономической нецелесообразностью производства полного цикла при небольших объемах выпуска.

Таким образом, наибольший рост демонстрируют показатели производства модели Opel Astra, входящей в более высокий ценовой сегмент рынка (от 20 до 30 тыс. долл. США) относительно более бюджетной модели Chevrolet Cruze (от 20 до 25 тыс. долл.США).

Представительством компании Nissan организовано крупноузловое сборочное производство 3 моделей среднего и люксового сегментов концерна. В 2014 году наблюдался небольшой спад производства за счет сокращения на 35 % спроса дилеров на люксовый автомобиль Nissan Teana.

ООО «Тойота Мотор Мануфактуринг Россия» представляет собой предприятие полного технологического цикла в Санкт-Петербурге, осуществляющее производство седана бизнес-класса Toyota Camry¹.

По результатам проведенного анализа, в качестве общих тенденций динамики производства легковых автомобилей сборочными производствами международных автопроизводителей на территории РФ в результате вступления России в ВТО, следует отметить следующие:

- постепенное увеличение доли выпуска легковых автомобилей по полному производственному циклу (при сохранении СП ОАО «Автотор» как основного центра крупноузловой сборки);

¹ Конференция «Автомобильный маркетинг 2013». Организаторы – компания «Автомаркетолог» и Аналитическое агентство АВТОСТАТ, дата проведения 05.12.2013 (<http://amconference.ru/category/novosti-konferentsii-2013>).

- существенное повышение в структуре выпуска удельного веса моделей нижнего (Hyundai Solaris) и среднего (Opel Astra) ценовых сегментов, при сохранении роста показателей выпуска премиум-сегмента (свыше 1 млн. руб.);

- отсутствие значительного роста либо снижение выпуска по моделям нижней части среднего ценового сегмента (Chevrolet Cruze, Skoda Fabia) в связи с появлением в соответствующих сегментах аналогов с более привлекательными потребительскими параметрами (Opel Astra, Volkswagen Polo).

Список литературы

1. Потехина Е.В., Бондоренко А.В. Взаимосвязь объема реальной денежной массы и кризисных явлений в российской экономике // Экономика и предпринимательство. 2015. №3 (56). С.122-125.

СОЗДАНИЕ НОВОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КАК МЕРА АНТИКРИЗИСНОГО ПЛАНА ДЛЯ СТАБИЛИЗАЦИИ СИТУАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Похабова А.Е., Харламова О.В.

студентки 3 курса Института экономики, управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

После обвала цен на нефть вновь остро встала проблема российского экспорта, который в большинстве своем состоит из продуктов топливно-энергетического комплекса. Таким образом, для поддержания устойчивости экономики и снижения зависимости от цен на нефть одним из приоритетных направлений развития является наращивание несырьевого промышленного экспорта. Однако это невозможно без глобальной перестройки существующей системы. В данной статье рассматривается создание новой системы поддержки экспорта, как одной из мер антикризисного плана, направленного на стабилизацию ситуации в экономике и достижение устойчивых показателей роста.

Ключевые слова: экспорт, антикризисный план, внешнеэкономическая деятельность, таможенное регулирование, «единое окно».

Развитие экспорта как одна из мер, способствующих выводу экономики на траекторию развития, обсуждается в России давно. В последние годы продажи отечественных товаров за рубеж росли, Россия закрепились в группе ведущих экспортеров, занимая места примерно на одном уровне с Великобританией и Италией.

Однако, несмотря на локальные успехи, настоящего прорыва пока добиться не удалось. По данным Федеральной таможенной службы и Минэкономразвития, около 70% всего экспорта стабильно обеспечивает продукция топливно-энергетического комплекса. Еще порядка 15% приходится на иные сырьевые товары и результаты их первичной переработки.

Соответственно, наращивание несырьевого промышленного экспорта все еще остается одним из приоритетов. Это предусматривает в качестве

одной из мер антикризисный план правительства, направленный на стабилизацию ситуации в экономике и достижение устойчивых показателей роста.

Для достижения необходимых целей государство должно сделать по направлению к экспортерам несколько шагов. Первое – упрощение прохождения экспортных процедур, являющихся серьезным препятствием для многих, особенно субъектов малого и среднего бизнеса. Второе – создание единого оператора по поддержке экспорта, системы «единого окна». Третье – организация дешевого и оперативного финансирования внешнеэкономической деятельности компаний [6].

На заседании Правительства 9 апреля 2015 года Дмитрий Медведев объявил, что «Продвижение отечественных товаров на внешние рынки требует государственного участия, особенно в сложившихся условиях» [5].

В связи с этим было подписано распоряжение об изменениях в «дорожной карте», которая касается поддержки экспорта. Основной целью программы является создание благоприятных условий для российских компаний, работающих в секторах несырьевого экспорта.

В новый план включены меры по упрощению процедур оформления экспорта, возврата НДС, валютного контроля, а также по развитию сети торговых представительств России за рубежом. Например, «картой» запланировано снижение числа необходимых для пропуска товара через границу бумаг с нынешних девяти до четырех. Наконец, в документ включен отдельный блок предложений по финансовой поддержке экспорта, в частности – о создании единого «центра кредитно-страховой поддержки».

Кроме того, в рамках новой редакции плана мероприятий по поддержке экспорта предусмотрено создание концепции Торговых домов в зарубежных странах на базе государственно-частного партнерства. Также планируется упростить розничную и мелкооптовую экспортную торговлю, которая осуществляется с использованием цифровых технологий, в частности интернета, международных почтовых сервисов, экспресс-перевозчиков.

Помимо этого «дорожная карта» содержит комплекс мероприятий по созданию системы поддержки сертификации российской продукции на внешних рынках – присоединение России к ILAC и IAF, упрощение сертификационных процедур и проч.

Важным шагом к созданию новой системы поддержки экспорта является развитие соответствующей инфраструктуры. Для этого предусмотрены меры, позволяющие максимально упростить и ускорить связанные с экспортом процедуры – фискальные, таможенные, административные, расширить ассортимент финансовых и нефинансовых услуг, в том числе через создание системы «единого окна».

В соответствии с Рекомендацией №33 ЕЭК ООН «Единое окно» определяется как механизм, позволяющий торговым и транспортным операторам предоставлять информацию и документы, связанные с выполнением требований всех регулирующих органов, относительно

импорта, экспорта и транзита, только один раз, одному агентству, и в стандартном формате».

Механизм «единого окна» является одним из важнейших мероприятий, планируемых в рамках создания новой системы поддержки экспорта. Данная система позволит экспортерам получать финансовую и нефинансовую (информационно-консультационную) поддержку в единой структуре.



Рис. 1. Существующая схема информационного взаимодействия



Рис. 2. Схема информационного взаимодействия «Единое окно»

31 августа 2015 года глава Внешэкономбанка (ВЭБ) сообщил о начале работы системы «единого окна» с учетом создания Российского экспортного центра. Планируется, что в будущем в него войдут Росэксимбанк и Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций [2].

Предусматривается, что реализацию комплекса мер по поддержке экспорта будет осуществлять ВЭБ, в том числе через созданное им дочернее акционерное общество «Экспортный центр России».

Сейчас кредитный портфель ВЭБ, направленный на поддержку российского экспорта составляет порядка 350 млрд. рублей. По сравнению с

июлем 2013 года объем гарантий вырос в 5 раз, а объем кредитов – в 30 раз [3].

Целевые ориентиры на 2018 год: число организаций-экспортеров – рост в 1,6 раза к уровню 2011 года; – стоимость экспорта промышленной продукции высокой степени обработки – рост в 2 раза к уровню 2011 года [4].

Реализация новой системы поддержки экспорта позволит улучшить инвестиционный климат в России и, как следствие, приведет к повышению притока инвестиций в страну, технологической модернизации и росту уровня жизни [1].

Список литературы

1. Дорожная карта «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» («Экспорт») [Электронный ресурс] / Официальный сайт Правительства Российской Федерации. – Режим доступа: <http://government.ru/roadmaps/113/about/>
2. Дорожная карта поддержки доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта утверждена в новой редакции [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/press/news/201504091>
3. Латухина К. Путин обсудил с главой ВЭБ поддержку экспорта [Текст] / Онлайн-версия «Российской Газеты» от 31 августа 2015 г. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/08/31/veb-site.html>
4. Окно роста: в России создается новая система поддержки экспорта [Текст] // Банк развития: Корпоративный журнал Внешэкономбанка. – 2015. – №2 (11) – с. 29-33.
5. Проект Федерального закона «О поддержке экспорта» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/42475.html>
6. Стенограмма заседания Правительства 9 апреля 2015 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Правительства Российской Федерации. – Режим доступа: <http://government.ru/news/17599/#dam>

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Салихова Л.И.

магистрант, Орловский государственный институт экономики и торговли,
Россия, г. Орёл

Гудименко Г.В.

доктор экономических наук, профессор,
Орловский государственный институт экономики и торговли, Россия, г. Орёл

В целях формирования и поддержания оптимальной экономико-политической ситуации на подведомственной территории и поддержки населением государственной политики, органы власти активно используют массовые коммуникации. В статье рассматриваются роль и значение массовых коммуникаций в процессе государственного управления.

Ключевые слова: государственное управление, массовые коммуникации, общество.

В системе социально-политических отношений современного общества процессы массовой коммуникации являются важнейшим средством воздей-

ствия государства на общество, элементом реализации процесса государственного управления. Коммуникацию определяют как «социально обусловленный процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного и массового общения по разным каналам при помощи различных коммуникативных средств» [2].

Роль массовой коммуникации в государственном управлении заключается в предоставлении органам власти возможности оказывать управляющее воздействия на массовое сознание. «Все законы, указы, приказы, постановления, распоряжения, а также все те сведения, которые распространяются в обществе, представляют собой информационное воздействие на массовое сознание... Основной структурой, которая реализует это воздействие, является массовая коммуникация... – система распространения информации ... с целью ... активного воздействия на представления, оценки, мнения и поведение людей, на общественное сознание» [3]. Коммуникации органов власти строятся на основе принципов информационной открытости и персонификации.

Цель коммуникации органов государственного управления – создание и поддержание оптимальной экономико-политической ситуации на подведомственной территории, в целях обеспечения адекватного реагирования населения и влиятельных социальных субъектов на деятельность этих органов власти. Для эффективного управления органам государственной власти необходима общественная поддержка и заинтересованное участие граждан в делах государства, что возможно только при наличии постоянного конструктивного диалога между государством и обществом.

Государственное управление предполагает установление и эксплуатацию целенаправленных коммуникаций, осуществляющих связь с разнообразными группами общественности, с избирателями, средствами массовой информации, политическими партиями, общественными объединениями и движениями, религиозными конфессиями, профессиональными союзами, предпринимательскими структурами, лоббистами, инвесторами, международными организациями и т.д.

Коммуникационные процессы сегодня являются основным условием функционирования политико-административной системы и принятия решений на любом уровне управления государством. Можно выделить основные характеристики массовой коммуникации в органах государственной власти:

- массовость аудитории коммуникации и продуманность целевой ориентации;
- наличие технических средств передачи информации, обеспечивающих регулярность обеспечения информационными потоками;
- социальная значимость информации;
- многоканальность и возможность выбора коммуникативных средств;
- специфика аудитории и коммуникатора.

Уникальность коммуникации в органах государственной власти связана с её следующими свойствами:

- мультиплицирование – коммуникативное свойство, благодаря которому сообщение подвергается многократному повторению с относительно неизменным содержанием;

- диахронность – коммуникативное свойство, благодаря которому сообщение сохраняется во времени;

- диатопность – коммуникативное свойство, позволяющее информационным сообщениям преодолевать пространство;

- репликация – свойство, реализующее регулирующее воздействие массовой коммуникации.

- симультанность – свойство коммуникационного процесса, позволяющее представлять адекватные сообщения множеству людей практически одновременно.

Система массовых коммуникаций на современном этапе развития общества характеризуется систематическим распространением сообщений с помощью формальных и неформальных каналов среди больших, рассредоточенных аудиторий с целью формирования духовных ценностей и оказания идеологического, экономического, политического или организационного воздействия на мнения и поведение людей. Коммуникации в органах государственного управления образуют несколько блоков: блок обслуживания органов управления, т.е. функциональное взаимодействие и служебная информация, циркулирующая в структурах всех ветвей государственной власти и местного самоуправления, которые обеспечивают непосредственное социально-экономическое и политико-административное управление; блок межличностных отношений государственного аппарата; общественный блок, т.е. часть коммуникационной деятельности в системе управления, которая способствует её открытости и способности к адаптации и совершенствованию.

Во многом степень развития и функционирования массовых коммуникаций и эффективность политической власти в XXI веке зависит от стремления власти к налаживанию и расширению внутренних коммуникационных отношений. Массовые коммуникации в органах государственной власти могут быть неэффективными вследствие нескольких причин, таких как недостаточное понимание руководителями важности коммуникаций; отсутствие налаженной обратной связи; характеристики личности руководителя – предвзятость по отношению к мнению окружающих, стереотипы в сознании и поведении, отсутствие интереса к информации, и др.; наличие семантических барьеров коммуникативного взаимопонимания и взаимодействия; большое количество промежуточных звеньев в коммуникативной цепи.

Значение массовой коммуникации в современной России определяется пониманием того, что коммуникационное пространство является необходимым условием существования общества и формирования государственной информационной политики. Массовые коммуникации являются сегодня неотъемлемой частью всех сфер существования современного общества: экономики, политики, культуры [1]. Массовые коммуникации стали сегодня мощным средством, которое не только формирует общественное мнение, но

и часто влияет на принятие тех или иных политических решений, способствует взаимопроникновению культур и создаёт глобальное пространство.

Список литературы

1. Богомолова М.Н. Роль коммуникации в современном гражданском обществе // Гуманитарные научные исследования. 2012. № 9 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2012/09/1654> (дата обращения: 14.09.2015).
2. Конечкая В.П. Социология коммуникации: Учебник – 2-е издание [Текст] / В.П. Конечкая – М.: Международный университет бизнеса и управления, 2005. – 304 с.
3. Тавокин Е.И. Информационно-коммуникативные технологии в управленческой деятельности органов власти [Текст] // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2011. – Т. 1, № 101. – С. 71–81.

СУЩНОСТЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Слюняев Д.А., Александренко М.А.

студенты 3-го курса специальности «Экономическая безопасность»
Института экономики управления и природопользования,
Сибирский федеральный университет, Россия, г. Красноярск

С развитием человеческих взаимоотношений развиваются, и, казалось бы, незбываемые и такие привычные составляющие нашей жизни. Например, деньги. Тысячу лет назад сложно было представить, что на смену монетам из драгоценных металлов придут банкноты. Пятьдесят лет назад никто бы не подумал о том, что деньги могут храниться в электронном виде.

Ключевые слова: электронные деньги, функции электронных денег, определения электронных денег в зарубежной практике.

Далеко не все системы интернет-платежей, представленные на российском и зарубежном рынке, можно отнести к электронным деньгам. Какие-то из них являются электронными деньгами в своем классическом виде, какие-то – платежными шлюзами или агентскими системами платежей, а большинство с трудом поддаются внятной юридической классификации.

В рамках этой работы мы постараемся отнестись лояльно к любой системе электронных платежей и все эти системы назовем электронными деньгами.

Выделяют два основных типа электронных денег: на базе карт и на базе сетей. В свою очередь, эти типы делятся на не анонимные, где не обязательна идентификация и анонимные, с обязательной идентификацией пользователя [1].

Прежде всего, следует дать определение категории «электронные деньги». По данному вопросу у современных ученых складывается неоднозначное мнение. Можно выделить три наиболее распространенные интерпретации определения электронных денег у зарубежных ученых:

1) как дематериализованная или электронная форма банковского билета, эмиссия которых осуществляется посредством «превращения» в электронную форму денежной стоимости.

2) как финансовый продукт с предоплаченной стоимостью.

3) средство обмена, выпускаемое частным эмитентом и представляющее собой обещание эмитента об уплате эквивалентной суммы.

Остановимся на этих определениях подробнее.

Согласно первому из них, электронные деньги принимают форму нематериальных банковских билетов, эмиссия которых осуществляется через переводы денежной стоимости в электронную форму. Таким образом, мы заменяем одну форму денег на другую. Здесь встает вопрос, можно ли рассматривать электронные деньги как синоним денежным переводам. Пожалуй, что нет. Ведь мы отметили, что происходит только замена формы денег, из этого следует, что новые безналичные деньги не возникают. Отсюда можно сделать вывод, что подобные переводы денег из наличной формы в безналичную являются специфическими взаимоотношениями банка с его клиентом.

Вторая интерпретация рассматривает электронные деньги как финансовый продукт с предоплаченной стоимостью. Здесь уже отсутствует недостаток предыдущего определения – электронные деньги это уже не просто замена формы денег. Тем не менее, данное определение тоже кажется не совсем достаточным. Используя его, мы рискуем прийти к тому, что электронные деньги – это не деньги вообще. Это происходит из-за того, что идея предоплаты подразумевает, что настоящие деньги, то есть «традиционные» размещаются на счетах у эмитента, а электронные как бы утрачивают свою денежную стоимость.

Тем не менее, 18.09.2000 Европейский парламент и Совет приняли директиву «О регулировании деятельности институтов – эмитентов электронных денег» 2000/46/ЕС, которая согласуется со второй интерпретацией определения денег и уточняет ее. Согласно данной директиве, электронные деньги – это денежная стоимость, представляющая собой требование к эмитенту, которая:

- Хранится на электронном устройстве.

- Выпуск стоимости производится на основе предварительного внесения денежных средств в размере не менее, чем эмитируемая денежная стоимость.

- Прием стоимости осуществляется третьими лицами отличными от эмитента.

Наконец, возвращаясь к указанным ранее интерпретациям электронных денег, рассмотрим третий вариант. Здесь электронные деньги рассматриваются как средство обмена. А главное различие между электронными и «традиционными» деньгами состоит в способе их эмиссии. Так, электронные деньги выпускаются не центральным банком, а представляют собой только обещание частного эмитента об оплате эквивалентной суммы в виде «традиционных» денег. Можно сказать, что в данном случае электронные деньги «уподобляются дорожным чекам».

Так что же все-таки такое электронные деньги? Попытаемся взглянуть на проблему интерпретации определения электронных денег под другим углом.

Если рассматривать электронные деньги с точки зрения их вещественной формы, то они представляют собой «файл». В экономическом смысле электронные деньги представляют собой эмитированные кредитной организацией денежные знаки, представленные в виде информации в памяти компьютера, выполняющие функцию как средства платежа, так и средства обращения, а также прочие функции денег и обладающие всеми основными свойствами традиционных наличных денег (банкнот и мелкой разменной монеты), процесс оплаты которыми происходит путем перевода (перезаписи) их из компьютера плательщика в компьютер получателя, иными словами новый вид наличных кредитных денег.

С юридической точки зрения электронные деньги – это бессрочные денежные обязательства эмитента на предъявителя в электронной форме, выпуск (эмиссия) в обращение которых осуществляется эмитентом как после получения денежных средств в размере не менее объема принимаемых на себя обязательств, так и в форме предоставленного кредита. Обращение электронных денег осуществляется путем уступки права требования к эмитенту и порождает обязательства последнего по исполнению денежных обязательств в размере предъявленных электронных денег. Учет денежных обязательств производится в электронной форме на специальном устройстве.

С точки зрения их материальной формы электронные деньги представляют информацию в электронной форме, находящуюся в распоряжении владельца и хранящуюся на специальном устройстве (как правило, на персональном компьютере или микропроцессорной карте), которая может передаваться с одного устройства на другое с помощью телекоммуникационных линий и прочих электронных средств передачи информации.

В экономическом смысле электронные деньги представляют собой платежный инструмент, обладающий в зависимости от схемы реализации свойствами как традиционных наличных денег, так и традиционных платежных инструментов (банковских карт, чеков и т.д.): с наличными деньгами роднит возможность проведения расчетов, минуя банковскую систему, с традиционными платежными инструментами – возможность проведения расчетов в безналичном порядке через счета, открытые в кредитных организациях.

Сущность экономической категории раскрывается через формы ее проявления, а именно через функции. На первый взгляд кажется, что функции электронных и традиционных денег мало чем отличаются или не отличаются вовсе. Тем не менее, подобная точка зрения выглядит не совсем верной.

Итак, существует пять функций денег, это: мера стоимости, средство обращения, средство платежа, средство накопления и сбережения, мировые деньги. Рассмотрим выполнение данных функций электронными деньгами:

1. Мера стоимости. Деньги являются общим эквивалентом и измеряют стоимость всех товаров. Свойство соизмеримости товары приобретают вследствие общественного труда, затраченного на их производство. Стоимость товара, которая выражена в деньгах называется его ценой. Однако при использовании электронных денег исчезает внутренняя стоимость традиционных денег, поэтому существует мнение, что электронные деньги выполняют скорее функцию масштаба цен, чем меры стоимости.

2. Средство обращения. При бартерном обмене товаров купля и продажа совпадали во времени. Однако товарное обращение включает в себя два самостоятельных акта, которые разделены во времени и в пространстве. Деньги же являются посредником, который помогает преодолеть разрыв во времени в пространстве. Они обеспечивают непрерывность процесса товарообмена. Здесь электронные деньги ничем не отличаются от «традиционных», разве что ускорением и мобилизацией процесса товарообмена.

3. Средство платежа. При выполнении этой функции отсутствует встречное движение товаров и денег. Их опосредует некое долговое обязательство, при погашении которого деньги и выполняют функцию средства платежа. В рамках данной функции электронные деньги имеют некоторое преимущество над традиционными, а именно, универсальность (т.е. возможность их использования с сети интернет) и безопасность (по сравнению с пластиковыми картами и депозитными деньгами).

4. Средство накопления и сбережения. Выполнение деньгами данной функции связано с невозможностью непрерывного движения денег в денежном обороте (частично деньги оседают на банковских счетах, на руках у населения, в кассах хозяйствующих субъектов). Кроме того, реализация функции сбережения позволяет возникнуть такому явлению как депозитный или банковский мультипликатор. Банковский мультипликатор – это экономический коэффициент, равный отношению денежной массы к денежной базе и демонстрирующий, в частности, степень роста денежной массы за счет кредитно-денежных операций банка.

Выполнение электронными деньгами функции средства накопления означает, что электронные деньги сохраняются после продажи товаров или услуг и обеспечивают покупательскую способность в будущем.

5. Мировые деньги. Внешнеторговые связи, международные займы, оказание услуг внешнему партнёру вызвали появление мировых денег. Они функционируют как всеобщее платёжное средство, всеобщее покупательное средство и всеобщая материализация общественного богатства. В качестве мировых денег используются денежные единицы государств со стабильными экономикой и политической ситуацией. В настоящее время это доллар США, швейцарский франк, евро, английский фунт, японская иена и ряд других денежных единиц. Электронные деньги не используются в расчетах между другими странами, тем не менее, они позволяют производить расчеты не только на территории государства, к которому принадлежит эмитент, но и за его пределами. Это применение имеет некоторые ограничения, связанные с уровнем распространения используемой сети или работой с иным носителем информации. Таким образом, электронные деньги не выполняют функцию мировых денег, в том виде, в котором это делают традиционные, однако электронные деньги имеют для этого большой потенциал [4].

Обобщая всё вышесказанное, можно с уверенностью заявить, что электронные деньги – это не просто очередная форма денег, это скорее целое экономическое явление, они обладают рядом характеристик присущих только им, что делает их весьма ценным примером эволюции денег [3].

Список литературы

1. Исаев М. Е. «Роль и значение электронных денег». Экономический журнал «Социально-экономические явления и процессы» №12. 2013г.
2. Коротаева Н.В. «Электронные деньги: сущность, функции и роль в экономике» Экономический журнал «Социально-экономические явления и процессы» №10, 2011г.
3. Пухов А. В., Шамраев А.В., Андреев А. Ф., Кузнецов В.А., Мартынов В.Г., Парамонов Л.С., Мамута М.В. «Электронные деньги. Интернет-платежи»
4. Электронный ресурс. <http://ono.org.ua/elektronnye-dengi-kak-finansovyyj-produkt-s-predoplachennoj-stoimostyu.html>

ИНСТРУМЕНТЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ МОНОГОРОДА¹

Соколова Г.Н.

доцент кафедры Региональной экономики и предпринимательства,
канд. эконом. наук, ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова», Россия, г. Чебоксары

Яковлев А.Е.

профессор кафедры Региональной экономики и предпринимательства,
д-р эконом. наук, профессор, ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова», Россия, г. Чебоксары

Морозова Н.В.

доцент кафедры Региональной экономики и предпринимательства,
канд. эконом. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный
университет им. И.Н. Ульянова», Россия, г. Чебоксары

Диверсификация экономики моногорода не только позволит преодолеть указанную зависимость города, но и заложить основу дальнейшего развития для большинства городов. На основе исследования существующих инструментов диверсификации и развития предлагается учесть следующие инструменты диверсификации экономики моногорода, которые формируют совокупность инструментов, разработанных теорией управления предприятием, и инструменты, разработанные теорией развития территорий.

Ключевые слова: моногород, монопрофильность, социально-экономическое развитие, диверсификация, предпринимательство.

Проблема депрессивного социально-экономического состояния моногородов обострилась после мирового финансового кризиса 2008-2009 годов. С этого момента сформировалось понимание важности проблемы. Государство приняло на себя ответственность за ее решение и начало оказывать поддержку моногородам.

В качестве способа решения проблемы была обозначена диверсификация экономики моногородов. Диверсификация должна обеспечить расширение номенклатуры и конкурентоспособности продукции или услуг, предо-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ №: 14-12-21011.

ставляемых местными предприятиями и учреждениями, повысить уровень кооперации с другими предприятиями. Для этого, как минимум, необходимо повышение объёма инвестиционных потоков на территорию моногородов.

Принятый Правительством РФ комплекс мероприятий по повышению инвестиционной привлекательности территорий моногородов является очередным шагом, направленным на создание конкретных механизмов для диверсификации экономики этих территорий. Фонд развития моногородов должен обеспечить инвестиционный поток и механизм отбора проектов инвестиционного развития.

Важно отметить, что правительство РФ пытается реализовать комплексный подход к решению проблемы. Действительно, только такой сможет обеспечить эффективную реализацию планов диверсификации и развития экономики моногородов [2, С.51].

Моногорода России не однородны, а делятся на несколько типов в зависимости от перспектив градообразующего предприятия и потенциала городской экономики. Поэтому в основе государственной политики в отношении моногородов должен лежать дифференцированный подход к поселениям различного типа.

На основе исследования существующих инструментов диверсификации и развития предлагается учесть следующие инструменты диверсификации экономики моногорода, которые формируют совокупность инструментов, разработанных теорией управления предприятием, и инструменты, разработанные теорией развития территорий (таблица).

Таблица

Инструменты диверсификации экономики моногорода [1, С.255]

Инструменты, диверсификации, разработанные теорией управления предприятием	Инструменты диверсификации, разработанные теорией развития территорий
Разработка стратегических документов, инвестиционных проектов SWOT-анализ Обоснование миссии и целей развития Выявление «узких» мест развития Сценарное планирование Маркетинг и брендинг Выявление нематериальных ресурсов развития Переподготовка кадров в соответствии со стратегией развития Определение жизненного цикла развития Анализ конкурентной позиции Матричные методы анализа Прогнозирование ограничений внешней среды	Проведение полного промышленного форсайта страны и территории Создание фондов, агентств, государственных программ для развития малого предпринимательства Создание образовательного кластера, бизнес-инкубатора Экологическая санация моногорода Концессионные соглашения, государственно-частное партнерство Поддержка инвестиционных проектов Создание корпораций развития Региональные и государственные гарантии Гранты на поддержания местных инициатив Программы по содействию переселения Создание единой информационной площадки, семинаров, конференций, форумов Программы по повышению менеджерских навыков местной власти

Проведенный анализ теоретических основ понятия «диверсификация» позволяет сделать вывод о том, что диверсификация экономики моногорода не может быть рассмотрена с позиции стратегического развития предприятия в полной мере, несмотря на то что стратегическое управление доминирует на сегодняшний день в теории и на практике в силу своей изученности и инструментальных наработок. Выявлено наличие принципиального противоречия в приоритетности целеполагания в теории диверсификации производства и диверсификации экономики моногорода, а именно: приоритет социальных задач в условиях финансового «выживания» моногорода и отсутствие такового для предприятия. В связи с чем, предложено определять приоритет целей диверсификации в зависимости от финансового состояния моногорода [3].

Список литературы

1. Липсица И.В. Монопрофильные города и градообразующие предприятия: база данных о градообразующих предприятиях и моногородах России / И.В.Липсица. – М.: Издательский дом Хроникер, 2000. – С. 254-262.
2. Манаева И.В. Методика оценки социально-экономического развития моногородов // Российское предпринимательство. – 2013. – № 19 (241). – С. 46-52. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/29848/>
3. Маслова А.Н. Моногорода в России: Проблемы и пути решения // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2011. № 5. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/monogoroda-v-rossii-problemy-i-resheniya>

ПРИНЦИПЫ И КОНЦЕПЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ

Усманилиева Г.Б.

доцент кафедры бухгалтерского учёта, анализа и аудита,
канд. эконом. наук, доцент,

Кыргызско-Российский Славянский университет, Кыргызстан, г. Бишкек

В статье раскрывается цель и принципы формирования финансовой отчетности, а также её нормативное регулирование с учетом специфики страховой деятельности.

Ключевые слова: МСФО, страховая компания, страховая премия, перестрахование, финансовая отчетность.

Вхождение Кыргызстана в мировое экономическое сообщество и усиление интеграционных процессов, а также углубление рыночных отношений предопределили неизбежность реформы в бухгалтерском учёте. Постановлением Правительства Кыргызской Республики «О международных стандартах финансовой отчетности в Кыргызской Республике» №593 от 28 сентября 2001 г. МСФО утверждены в качестве стандартов финансовой отчетности в Кыргызской Республике.

По состоянию на 1 января 2015 года в Кыргызской Республике осуществляют деятельность 17 страховых (перестраховочных) компаний, из них [1]:

- 6 компаний с участием нерезидентов: САОЗТ «Кыргызинстрах» (1,4% кыргызский капитал и 98,6% российский капитал), ЗАО СК «Росстрах – Кыргызстан» (100 % российский капитал), ЗАО СК «Джубили Кыргызстан Иншуренс Компани» (39% пакистанский, 10% швейцарский и 51% капитал ЗАО Кыргызский инвестиционно-кредитный банк), ЗАО СК «Арсеналь-Кыргызстан» (100 % российский капитал), ЗАО СК «Столичное Страхование Общество» (50,0% кыргызский капитал и 50,0% российский капитал), ЗАО «Страховой резерв» (100% английский капитал);

- 11 компаний со 100 % кыргызским капиталом.

В основном страховой бизнес сосредоточен в столице (16 компаний) и только одна страховая компания действует в городе Жалалабат (ЗАО СК «Дос – Инвест»).

В настоящее время страховыми компаниями осуществляется более 84 видов добровольного страхования и 4 вида обязательного страхования. Основные макроэкономические показатели страхового рынка за 2009-2013 гг. имеют положительную тенденцию роста (табл.1). Несмотря на положительную динамику, отечественный страховой рынок на сегодняшний день не занял должного места в финансовом секторе страны и является слаборазвитым среди стран СНГ.

Таблица 1

Индикаторы страхового рынка Кыргызской Республики за 2009-2013 гг.

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	2013 к 2009, %
Отношение объемов собранных страховых премий к ВВП, %	0,24	0,25	0,26	0,28	0,28	116,6
Размер страховой премии на душу населения, долл.США	2,0	2,1	2,7	3,1	3,5	175,0
Размер страховых премий в среднем на 1 страховую компанию, млн.долл.США	0,6	0,6	0,8	1,3	1,2	200,0
Коэффициент выплат (отношение произведенных выплат к страховым премиям),%	10,8	3,4	8,5	6,1	9,4	87,0

Источник: составлено автором по материалам Государственной службы регулирования и надзора за финансовым рынком при правительстве Кыргызской Республики и Национального банка Кыргызской Республики за 2009-2013 гг.

Одним из важных показателей, характеризующих уровень развития страхования, является соотношение между размерами страховой премии и валового внутреннего продукта. В развитых странах его величина обычно колеблется в диапазоне от 8 до 12% [2, с.39].

В целях развития финансового сектора, в частности страхования были приняты Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период 2013-2017 годы, утвержденная Указом Президента Кыргызской Республики от 21 января 2013 г. № 11 и Концепция развития страхового рынка в Кыргызской Республики на 2013-2017 годы, утвержденная постановлением Правительства Кыргызской Республики от 15 апреля 2013 г. № 194.

Несмотря на принятые меры, кыргызский страховой рынок на сегодняшний день характеризуется слабой капитализацией. Многие страховые компании не обладают финансовым потенциалом, позволяющим взять на себя ответственность за крупные риски и с каждым годом объемы страховых премий, переданных в перестрахование за рубеж увеличиваются. За 2013 год общий объем страховых премий, переданных на перестрахование страховыми компаниями Кыргызской Республики составил 665,4 млн. сомов, что составляет 68,7% к общему объему страховых премий, передано на перестрахование зарубеж 645,4 млн. сомов или 66.7% к общему объему страховых премий, а на перестрахование внутри республики было передано всего лишь 19,9 млн. сомов, что составило 2,0% от общего объема премий.

Состав и структура форм финансовой отчетности страховой компании в принципе не отличаются от других отраслей экономики (табл. 2) [3, с.125]. Специфика отчетности страховщиков состоит в содержании определенных разделов и статьях форм финансовой отчетности.

Таблица 2

Финансовая отчетность страховых компаний

Наименование отчетности	Назначение отчетности
Отчет о финансовом положении	Информация о величине и структуре средств страховой компании и источниках их финансирования
Отчет о совокупном доходе	Финансовые результаты деятельности страховой компании от страховых и не страховых операций
Отчет об изменениях в капитале	Характеристика наличия и изменения капитала организации
Отчет о движении денежных средств	Характеристика наличия на отчетную дату денежных средств, отраженных в активе баланса
Примечания к финансовой отчетности	Краткий обзор основных принципов учетной информации и прочей пояснительной информации

Источник: составлено автором.

Финансовая отчетность, составленная по МСФО, в наибольшей степени позволяет удовлетворить информационные потребности ее пользователей. Она дает инвесторам и другим заинтересованным лицам достаточно надежную и понятную информацию об отчитывающейся организации. В результате такая организация становится информационно прозрачной для деловых контрагентов и общества в целом.

Составление финансовой отчетности по МСФО предполагает соблюдение основополагающих принципов (допущений), которые определяют общий подход к подготовке и представлению финансовых отчетов: достоверное представление и соответствие МСФО; допущение о непрерывности деятельности; метод начисления; последовательность; существенность и агрегирование; взаимозачет [4, с.83].

В соответствии с МСФО качественные характеристики являются атрибутами, делающими представляемую в финансовой отчетности информацию

полезной для пользователей. МСФО выделяют четыре основные качественные характеристики: понятность, сопоставимость, уместность и надежность. Две первые характеристики касаются представления информации, две последующие – ее содержания [5, с.35] (рисунок).



Рис. Классификация качественных характеристик информации финансовой отчетности

Составление и представление финансовой отчетности страховыми компаниями регулируется общим и специальным законодательством.

Нормативное регулирование финансовой отчетности осуществляется на нескольких уровнях (табл. 3).

Таблица 3

Система уровней нормативного регулирования финансовой отчетности страховых компаний в Кыргызской Республике

Уровень регулирования	Наименование документа	Регулирующие органы	Требования к финансовой отчетности
1	2	3	4
1 уровень – законодательный	Закон КР «О бухгалтерском учете» от 29 апреля 2002 г. №76, Закон КР «Об организации страхования в Кыргызской Республике» от 23 июля 1998 г. № 96	Жогорку Кенеш, Правительство КР	Содержит нормы, регулирующие ведение бухгалтерского учета, и порядок составления и представления финансовой отчетности

1	2	3	4
2 уровень – методический	Постановлением Правительства КР «О международных стандартах финансовой отчетности в Кыргызской Республике» от 28 сентября 2001 г. №593	КМСФО, Правительство КР	Устанавливает принципы, правила и способы ведения организациями учета фактов хозяйственной деятельности, составления и представления финансовой отчетности
3 уровень – методический	Постановление исполнительного совета Государственной службы регулирования и надзора за финансовым рынком при Правительстве Кыргызской Республики «О методических рекомендациях по подготовке и представлению финансовой отчетности» от 25 января 2011 г. №2	Госфиннадзор	Определяет типовые формы финансовой отчетности
4 уровень – учетный	Документы внутренней регламентации (учетная политика организации)	Организации, административно-управленческий персонал	Устанавливает особенности формирования отчетных показателей, определенных страховщиком самостоятельно деятельности

Источник: составлено автором

В Кыргызской Республике требования к раскрытию информации о деятельности страховых компаний крайне ограничены. В связи с этим и возникает проблема отсутствия на финансовом рынке прозрачной и достоверной финансовой информации об их деятельности [6, с.174].

Таким образом, для развития страхового рынка и, соответственно, популяризации его услуг, необходима максимальная доступность и прозрачность финансовых потоков. Раскрытие финансовой информации позволит сформировать открытую и прозрачную атмосферу между страховыми компаниями, с одной стороны, и населением, с другой.

Низкая информационная прозрачность фондов, несовершенная отчетность и ее нерегулярная публикация лишь усугубляет повсеместное недоверие к страховым компаниям. В таких условиях не может сформироваться доверие населения к страховому бизнесу в целом. Страховым компаниям необходимо добиться информационной прозрачности, открытости их деятельности путем обязательной публикации финансовой отчетности в средствах массовой информации.

Список литературы

1. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: учебник / Под ред. М. Исраилова. - Бишкек: Турар, 2012. – 594 с.
2. Годовой отчет Государственной службы регулирования и надзора за финансовым рынком при Правительстве Кыргызской Республики за 2014 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://fsa.kg>.
3. Применение МСФО: в 3 ч. [Текст] / Пер. с англ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – Ч. 1. – 992 с.

4. Сплетунов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование [Текст]: Учеб. пособие / Ю.А.Сплетунов, Е.Ф.Дюжиков. М.:ИНФРА-М, 2007. – 312 с.
5. Усманиева Г.Б. Особенности формирования учетно-аналитической системы в страховых компаниях Кыргызской Республики [Текст] / Г.Б.Усманиева // Разработка новых и адаптация существующих методов, механизмов и инструментов развития в экономике: материалы международ.науч.-практ. конф. – Санкт-Петербург, 2014. – С.123-126.
6. Усманиева Г.Б. О совершенствовании законодательной и методологической базы страховой деятельности в Кыргызской Республике [Текст] / Г.Б.Усманиева // Вестник Кыргызско-Российского Славянского университета. – 2014. – Том 14, № 8. – С.172-175.

АНАЛИЗ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРООБОРОТОМ КООПЕРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Храмцова О.О.

доцент кафедры бухгалтерского учета, канд. экон. наук, доцент,
Новосибирский государственный университет экономики и управления,
Россия, г. Новосибирск

Храмцова Т.Г.

профессор кафедры экономики и менеджмента, д-р экон. наук, профессор,
Новосибирский государственный педагогический университет,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматривается методика анализа товарных запасов как основного ресурса розничной торговли, которая в свою очередь, занимает наибольший удельный вес в общем объеме хозяйственной деятельности потребительской кооперации, социально-ориентированной системы, имеющей большое значение для села.

Ключевые слова: товарные запасы, розничная торговля, потребительская кооперация, нормирование, анализ.

Ведение предпринимательской деятельности на основе принципов социальной ответственности жизненно необходимо в условиях глобализации экономики. Эти принципы достаточно полно отражены в миссии, целях и задачах потребительской кооперации.

Социальная ответственность потребительской кооперации реализуется на основе осуществления социальной деятельности, которая является формой воздействия кооперативной организации на пайщиков, работников, а также неорганизованное сельское население с целью поддержания их социального, материального и культурного уровня [4].

Социальная деятельность потребительской кооперации рассматривается как реализация внешних и внутренних социальных программ, направленных на участие в формировании благоприятной среды обитания сельского населения. Потребительская кооперация как общественно-хозяйственная организация и субъект рыночной экономики, традиционно является органично встроенным элементом системы сельской экономики. Многоотраслевая хозяйственная и социальная деятельность организаций и предприятий потребительской кооперации ориентирована на формирование эффективной социальной политики на селе [4, 5].

Наибольший удельный вес в совокупном объеме деятельности потребительской кооперации занимает торговля. Помимо экономического эффекта эта отрасль играет немаловажную роль в социальном развитии села. Организации потребительской кооперации обслуживают население не только доступных в транспортном отношении населенных пунктов, но и труднодоступных, отдаленных, малонаселенных участков, содержат в них планово-убыточные магазины и реализуют товары в отдаленных местностях по ценам райцентров [3].

Для обеспечения непрерывности торгового процесса, а также достаточного ассортимента реализуемых товаров торговые предприятия создают товарные запасы, в которые, как правило, вкладывается большая часть финансовых ресурсов организации [1].

Товарные запасы как один из элементов социально-экономического потенциала потребительской кооперации имеют двойственный характер, обусловленный двойственной природой товара. Прежде всего – это определенная масса предметов потребления, служащих для удовлетворения потребностей населения, с другой стороны – это определенная сумма стоимости в ее товарной форме, то есть часть оборотного капитала. Социальное значение запасов проявляется в их цели – обеспечение оборота, удовлетворение покупательского спроса, реализация доходов населения, предназначенных на покупку товаров. Товарооборот – это движение товарного запаса, в ходе которого последний теряет свою статичную форму и трансформируется в динамичную форму оборота. Это актуализирует оценку эффективности управления товарными запасами кооперативной организации в разрезе двух аспектов [6]:

- степени обеспеченности оборота товарными запасами;
- повышения экономической эффективности их использования – ускорения товарооборачиваемости.

От эффективности управления товарными запасами напрямую зависит рост товарооборота и прибыли организации. В процессе управления товарными запасами необходимо постоянно следить за их состоянием, что, в свою очередь, поднимает значимость и необходимость их анализа. Роль анализа заключается в том, чтобы установить причины отклонений фактических показателей запасов от плановых, дать оценку этим отклонениям, определить факторы, под влиянием которых сложились условия торговой деятельности. Анализ динамики, структуры и влияния факторов на изменение товарных запасов и времени товарного обращения должен быть увязан с изучением различных аспектов торговой деятельности: объемом и структурой товарооборота, ассортиментом продаж, организацией торгового процесса, сезонностью спроса, условиями транспортировки и хранения товаров.

Анализ товарных запасов в потребительской кооперации проводится по традиционной методике. Оценивается обеспеченность товарными запасами в сумме и днях, проводится анализ показателей эффективности использования запасов. Затем производятся многовариантные плановые расчеты и определение норматива товарных запасов на будущий период. Данные аналитические процедуры проведены на материалах торговой деятельности Ивановского райпо.

Товарные запасы в розничной торговле Ивановского райпо возросли в 2014 году на 23,1% и составили 64595,9 тыс. руб., что должно обеспечить бесперебойную торговлю в течение 53,5 дней в 2015 году. Данный показатель за год увеличился на 1,9 дней, что объясняется опережающим темпом роста товарных запасов (123,1%) над темпом роста товарооборота (118,8%).

Увеличение общей суммы товарных запасов обусловлено увеличением суммы запасов товаров, как продовольственной группы, так и даже в большей степени товарных запасов непродовольственной группы. Сумма товарных запасов по продовольственной группе за 2014 год увеличилась на 4608,5 тыс. руб. и на конец года составила 23296,4 тыс. руб. По непродовольственным товарам сумма товарных запасов на конец 2014 года составила 41299,5 тыс. руб., что больше чем на начало года на 7530,6 тыс. руб.

Наибольшую долю в общей сумме запасов, как на начало, так и на конец 2014 года по продовольственным товарам занимают следующие товарные группы: мясо и птица, кондитерские изделия, ликероводочные изделия, вино, безалкогольные напитки. По непродовольственной группе наибольший удельный вес занимают: хлопчатобумажные ткани, одежда и белье, парфюмерно-косметические товары, мебель, электротовары, строительные товары.

Изменение суммы запасов оказывает прямое воздействие на обеспеченность оборота торговли в днях. По товарам продовольственной группы оборот на 2015 год обеспечен на 32,3 дня, что выше аналогичного показателя за предшествующий период на 1,7 дня. По товарам непродовольственной группы оборот на 2015 год обеспечен товарами на 85,0 дней (увеличение на 1,9 дней).

В ходе проведения анализа товарных запасов необходимо оценить скорость их обращения (табл. 1), а также измерить влияние на нее отдельных факторов и определить сумму дополнительной прибыли (или ее потери) в случае ускорения (замедления) товарооборачиваемости.

Таблица 1

Оборачиваемость товарных запасов Ивановского райпо

Показатели	Средний товарный запас, тыс. руб.		Однодневный товарооборот, тыс. руб.		Время обращения, дни		Количество оборотов		Изменение, (+/-)	
	2013 год	2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	2014 год	2013 год	2014 год	времени обращения	количества оборотов
Розничная торговля, в том числе:	47958	58528	837,1	1015,3	57,30	57,62	6,28	6,25	0,32	-0,04
продовольственные товары	17738	20994	498,3	609,4	35,63	34,42	10,10	10,46	-1,21	0,35
непродовольственные товары	30220	37534	338,8	405,9	89,09	92,46	4,04	3,89	3,36	-0,15

Оборачиваемость товаров по Ивановскому райпо замедлилась в 2014

году на 0,32 дня и составила 57,6 дней. Это стало следствием более быстрого увеличения средних товарных запасов по сравнению с реализацией товаров. В розничной торговле темпы роста соответственно составили 123,1% и 115,2%.

По товарам продовольственной группы оборачиваемость ускорилась на 1,21 дня (0,35 оборота). В продовольственных товарах следует отметить наибольшее ускорение оборачиваемости в таких товарных группах, как консервы мясные, картофель, ликероводочные изделия, вино и др. Значительное замедление оборачиваемости наблюдается в группе консервы рыбные, крупа и бобовые и коньяк, прочие продовольственные товары. Оборачиваемость непродовольственных товаров замедлилась на 3,36 дня или на 0,15 оборота.

Вследствие увеличения в структуре оборота доли продовольственных товаров, имеющих более быструю оборачиваемость, среднее время обращения товаров уменьшилось на 0,52 дня. За счет замедления оборачиваемости товаров непродовольственной группы общее время обращения товаров увеличилось на 0,84 дня. Таким образом, совокупное влияние факторов способствовало замедлению оборачиваемости Ивановского райпо на 0,32 дня.

Замедление товарооборачиваемости влечет дополнительное привлечение средств в оборот. Потребительское общество дополнительно привлекло в оборот в 2014 году 325,1,5 тыс. руб., способствовало уменьшению полученной прибыли на 17,7 тыс. руб.

Для более полного анализа эффективности использования товарных запасов необходимо рассчитать ряд показателей, отраженных в таблице 2.

Таблица 2

Показатели использования товарных ресурсов Ивановского райпо

Показатели	2013 год	2014 год	Изменение, (+/-)	Темп роста, %
Объем товарооборота, тыс. руб.	301328,5	365682,9	64355,5	121,4
Прибыль, тыс. руб.	17440,5	20020	2579,5	114,8
Поступление товаров, тыс. руб.	310327,6	377822,5	67494,9	121,7
Средний товарный запас, тыс. руб.	47957,8	58526,6	10568,8	122,0
Товарные ресурсы, тыс. руб.	358284,3	436349,1	78064,8	121,8
Коэффициент обеспеченности товарными ресурсами	1,189	1,193	0,004	100,36
Интегральный показатель эффективности использования товарных ресурсов	1,51	1,46	-0,05	96,71

По данным таблицы следует, что в 2014 году сумма товарных ресурсов Ивановского райпо увеличилась на 78064,8 тыс. руб., или на 21,7%, в том числе за счет увеличения поступления товаров на 67495 тыс. руб., за счет изменения суммы средних товарных запасов – на 10569 тыс. руб. Коэффициент обеспеченности в 2014 году по сравнению с 2013 увеличился на 0,36% и находился на достаточно высоком уровне – 119,3%, что позволяет райпо обеспечить бесперебойную торговлю. Однако в целом эффективность ис-

пользования товарных ресурсов в 2014 году по сравнению с 2013 годом снизилась на 3,29%.

Таким образом, для повышения эффективности управления товарными ресурсами необходимо обеспечить развитие товарооборота соответствующей суммой товаров, то есть, чтобы темпы роста товарооборота были выше темпов роста товарных ресурсов. Для этого необходимо планирование поступления и использования ресурсов в соответствии с основными показателями деятельности, рассчитанными на плановый период. Установленная величина товарных запасов на планируемый период служит базой для обоснования заказов, заключения договоров на закупку товаров.

Проведенные расчеты норматива товарного запаса Ивановского райпо на 2015 год с помощью четырех методов (экономико-статистического, удельных приращений, модифицированной формулы Уилсона, экономико-математического) не дали желаемого результата, т.е. ускорения оборачиваемости. Для эффективного использования товарных запасов в торговле установлен норматив оборачиваемости товарных запасов, который составляет приблизительно 36 дней или 10 оборотов в год [2].

Поэтому в качестве наиболее эффективного метода планирования товарных запасов может быть предложен нормативный метод. В пределах общего норматива проведены расчеты нормативов оборачиваемости запасов по отдельным товарным группам методом процентных чисел. Исходя из нормы оборачиваемости 36 дней, средний товарный запас будет равен 434495,2 тыс. руб.

Норма оборачиваемости 36 дней может быть достигнута за счет применения современных методов анализа и контроля запасов, например, рекомендаций, полученных при использовании метода «Совмещенный ABC-XYZ-анализ».

Внедрение данной методики позволит Ивановскому райпо в полной мере повысить эффективность управления товарными запасами: обеспечить оборот оптимальной суммой запасов и ускорить их оборачиваемость.

Список литературы

1. Бородина, Ю.Б., Савельева, Ю.В., Федосова, Т.С. Экономический рост российской федерации: финансовый аспект [Текст] / Ю.Б. Бородина, Ю.В. Савельева, Т.С. Федосова // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2015. – № 2 (9). – С. 42-49.
2. Воронченко, Т.В. Современные методы анализа и управления запасами на предприятиях [Текст] / Т.В. Воронченко // Экономический анализ. Теория и практика. – 2010. – № 6. – С. 33-39.
3. Савельева, Ю.В., Федосова, Т.С. Товарный потенциал ресурсов новосибирской области [Текст] / Ю.В. Савельева, Т.С. Федосова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2006. – № 4. – С. 102-105.
4. Храмцова, О.О., Храмцова, Т.Г., Бородина, Ю.Б. Социальная политика потребительской кооперации как форма реализации корпоративной социальной ответственности [Текст] / О.О. Храмцова, Т.Г. Храмцова, Ю.Б. Бородина // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2015. – № 7-7. – С. 157-160.
5. Храмцова, Т.Г., Храмцова, О.О. Статистический подход к сравнительной оценке деятельности региональных кооперативных организаций [Текст] / Т.Г. Храмцова, О.О. Храмцова // Вестник НГУЭУ. – 2013. – № 2. – С. 111-119.
6. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли : учебник / Под ред. А.Н. Соломатина. – СПб. : Питер, 2009. – 560 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ»

Цыгулева С.Н.

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита, канд. экон. наук, доцент,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

Ковалевский С.К.

магистрант кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Россия, г. Белгород

В статье рассматривается понятие и сущность финансового состояния организации, а также различные подходы к экономическому содержанию экономической категории «финансовое состояние». Определены типы финансового состояния, внешние и внутренние стороны его отражения.

Ключевые слова: финансовое состояние, платежеспособность, финансовая устойчивость.

Оценка финансового состояния организации в условиях нестабильности рыночной экономики приобретает первостепенное значение. Финансовое состояние организации является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности, а также становится важнейшим фактором перестройки хозяйственного механизма и его успешного функционирования.

Финансовое состояние в целом свидетельствует о стабильности организации, о текущем состоянии дел и направлении развития в перспективе.

Турманидзе Т.У. считает, что финансовое состояние представлено совокупностью показателей-индикаторов, которые отражают способность погасить свои долговые обязательства. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для стабильного функционирования организации, целесообразностью их использования, финансовыми взаимоотношениями с юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Финансовое состояние характеризует финансовую конкурентоспособность, использование финансовых ресурсов и капитала, выполнение обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Профессор Н.П. Любушин под финансовым состоянием понимает обеспеченность финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием [5, с. 5].

Профессор Г.В. Савицкая считает, что финансовое состояние предприятия представляет собой сложную экономическую категорию, отражающую на определенный момент времени способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность, вовремя рассчитываться по обязательствам, сохраняя при этом инвестиционную привлекательность [7, с. 525].

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деятельности предприятия, определяет его технико-экономический потенциал и конкурентоспособность, а также служит гарантом эффективной реализации экономических интересов как всех членов предприятия, так и его партнеров. Оно выражается в соотношении структур его активов и пассивов, т.е. средств предприятия и его источников.

Финансовое состояние зависит от результатов инвестиционной, производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственные и финансовые планы выполняются, то финансовое состояние улучшается. Если производственные и финансовые планы выполняются, то финансовое состояние улучшается. В результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение себестоимости, уменьшение выручки, суммы прибыли, и, как следствие, ухудшение финансового состояния организации и его платежеспособности.

Финансовое состояние характеризуется системой показателей, которые отражают капитал в процессе его кругооборота, а также способность организации финансировать свою деятельность на определенный момент времени.

В условиях рыночных отношений исключительно велика роль анализа финансового состояния организации [8, с. 228].

Экономический анализ представляет собой инструмент разработки управленческих решений, которые направлены на улучшение устойчивости финансового состояния способом прогнозного баланса, а также используется для оценки профессионального мастерства и деловых качеств менеджеров всех уровней управления организацией [9, с. 161].

Выделяют три типа финансового состояния: устойчивое, неустойчивое (предкризисное) и кризисное. Если организация успешно функционирует и развивается, сохраняет равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, поддерживает свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска, можно говорить о ее финансовой устойчивости.

Финансовое состояние считается устойчивым, если при неблагоприятных условиях внешней среды организация сохраняет способность нормально функционировать, своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства [1, с. 133].

Э.И. Крылов определяет, что финансовое состояние характеризуется совокупностью взаимосвязанных показателей, причем возможно возникновение ситуации, когда увеличение одного из них ведет к нежелательному снижению другого. Устойчивое финансовое состояние – это компромисс между финансовыми показателями, при котором ликвидность, платежеспособность, рентабельность, оборачиваемость и финансовая устойчивость равны оптимальным значениям. Анализ финансового состояния должен базироваться на поиске данных значений и выяснении того, насколько далеки угрозы финансового неблагополучия или даже банкротства [4, с. 77].

Платежеспособность выступает внешним проявлением финансового состояния, а финансовая устойчивость – его внутренняя сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников формирования. Чтобы обеспечить финансовую устой-

чивость, организация должна обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение с постоянным превышением доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

Финансовое состояние предприятий и его устойчивость во многом зависят от подбора структур источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и активов предприятия, причем первую очередь от соотношения основных и оборотных средств, активов и пассивов организации.

Профессор В.В. Нитецкий считает, что финансовое состояние не может быть выражено каким-либо одним показателем, каждый из которых отражает лишь конкретную сторону финансовой деятельности, и цельное суждение об этом можно получить, оценивая всю совокупность частных показателей, главным из которых является рентабельность, т.е. способность предприятия приносить прибыль [6, с. 6]. Однако рентабельность не гарантирует платежеспособности. Возможны ситуации, когда предприятие, будучи рентабельным, в то же время может стать банкротом, если, например, ему не удастся своевременно получить кредит. Помимо рентабельности финансовое состояние характеризует платежеспособность.

А.Д. Шеремет считает, что финансовое состояние коммерческой организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования. Основными факторами, определяющими финансовое состояние, являются выполнение финансового плана и скорость оборачиваемости оборотных средств [10, с. 429].

Экономист Н.В. Колчина считает, что финансовое состояние характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств [3, с. 246].

Профессор В.В. Ковалев оценивает финансовое состояние с позиции краткосрочной перспективы показателями ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно и в полной мере произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами [2, с. 465].

В целом, чтобы оценить финансовое состояние организации необходимо изучить:

- 1) имущественное состояние, структуру распределения и эффективность его использования;
- 2) объем и соотношение собственного и заемного капитала для операционной хозяйственной деятельности, рациональности его использования;
- 3) платежеспособности организации и ликвидности ее имущества;
- 4) уровень стабильности финансового состояния, его финансовой независимости, обеспеченности собственными оборотными и основными средствами, материально-производственными запасами для обеспечения рентабельности и конкурентоспособности.

Финансовое состояние определяется на конкретную дату. Оно характеризует реальные и потенциальные финансовые возможности организации как партнера по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика.

Таким образом, единого финансового состояния в настоящее время не существует, экономисты-исследователи по-разному раскрывают суть данных

категорий. Также у пользователей информации существуют разные интересы. Современная теория финансового состояния представляет собой сочетание элементов различных представлений об экономическом содержании категории «финансовое состояние», а также правильность его формирования.

Список литературы

1. Гужвина Н.С. Анализ финансового состояния как экономическая категория [Текст] / Н.С. Гужвина, А.А. Охрименко // Актуальные вопросы экономических наук. – 2011. – № 22-2. С. – 130-135.
2. Ковалев В.В. Финансы: учебник [Текст] // В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2010. – 928 с.
3. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов [Текст] / Н.В. Колчина. – М.: Юнити-Дана, 2005. – 368 с.
4. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния предприятия: учебник [Текст] / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова. – СПб.: СПбГУАП, 2002. – 182 с.
5. Любушин Н.П. Анализ финансового состояния организации: учебное пособие [Текст] / Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2007. – 256 с.
6. Нитецкий В.В. Финансовый анализ в аудите: Теория и практика: учебное пособие [Текст] / В.В. Нитецкий, А.А. Гаврилов. – М.: Дело, 2001. – 256 с.
7. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник [Текст] / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2011. – 649 с.
8. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Текст] / Т.У. Турманидзе. – М.: Экономика, 2011. – 479 с.
9. Харсеева А.В. Подходы к изучению финансового состояния организации [Текст] // Теория и практика общественного развития. – 2008. – № 2. – С. 157-162
10. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ [Текст] / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: Инфра-М, 2004. – 538 с.

ЧИСЛЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО СРАВНЕНИЮ С ЧИСЛЕННОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ СССР

Якимчук С.В.

доктор экономических наук, профессор,
Белгородский государственный национальный исследовательский
университет (НИУ «БелГУ»), Россия, г. Белгород

Якимчук Ю.А.

студентка 3 курса Института экономики,
Белгородский государственный национальный исследовательский
университет (НИУ «БелГУ»), Россия, г. Белгород

Махлис В.А.

студентка 2 курса Института экономики,
Белгородский государственный национальный исследовательский
университет (НИУ «БелГУ»), Россия, г. Белгород

В статье рассматривается численный состав населения в СССР, в том числе и по республикам и областям СССР по основе статистических фактов естественного прироста и убыли населения.

Ключевые слова: Население, численность, область, республика, статистика, показатель, экспансия.

В начале 90-х годов Россия вступила в полосу острейшего демографического кризиса. Численность населения бывшего СССР к моменту его распада составляла 290 млн. человек, из них в РСФСР проживали 149 млн. человек. В 1986 г. естественный прирост населения составил 988 тыс. чел. С середины 1991 г. смертность в России впервые за последнее столетие превысила рождаемость. В 1994 г. родились 1 млн. 420 тыс. россиян, а умерли 2 млн. 300 тыс. В процентах эти показатели составили: рождаемость 0,93%, смертность 1,5%, разница между ними – минус 0,57%. Это уже не естественный прирост, а «убыль» населения.

Естественный прирост сохранился только в Дагестане, Чечне, Кабардино-Балкарии, Карачаево – Черкесии, Северной Осетии, Ингушетии, Калмыкии, Туве, Якутии – Саха, Республики Алтай, в Тюменской области и в некоторых северных автономных округах. Ю. Голубчиков «Демографические беды России» журнал «Энергия: экономика, техника, экология» 10/99г.

Под влиянием неблагоприятного сочетания демографических факторов численность населения страны уменьшилась со 148,3 млн. человек в 1992 году до 146,3 млн. человек в 1998 году или на 1,3 процента. Дальнейшее уменьшение населения произошло в 1999 году, когда только за один год оно уменьшилось на 784,5 тыс. человек, или на 0,5%. На 1 января 2000 года, по предварительным данным, численность населения России составила 145,5 млн. человек.

Характерной особенностью демографической ситуации в России последних лет стало уменьшение населения страны в большинстве регионов. До 1990 г. естественная убыль населения наблюдалась в только 9 регионах страны, в 1991 г. число таких регионов возросло до 29, в 1992 г. – до 43. В 1998 г. процессы естественной убыли населения наблюдались в 68 регионах, где проживало более 105 млн. человек (72% населения страны). В 1999 г. число регионов, где зафиксирована естественная убыль населения возросло до 74. По предварительным данным, в 1999 году потери численности населения за счет естественной убыли как в абсолютном, так и в относительном выражении (в расчете на 1000 населения) оказались самыми большими после 1992 года.

Наиболее неблагоприятные показатели естественной убыли населения (в 1,5-2 раза выше среднероссийского уровня) сложились в регионах Северо-Запада, Центрального района, большинстве регионов Центрально-Черноземного района. Сокращение численности населения в 1998 году по сравнению с 1997 годом отмечено в 68 из 89 субъектов Российской Федерации, где в настоящее время проживает более 105 млн. человек (72% населения страны). Это территории Северного, Северо-Западного и Дальневосточного районов, Центрального (кроме Москвы), Волго-Вятского (кроме Чувашской Республики), Центрально-Черноземного (кроме Белгородской области), Поволжского (кроме Республики Татарстан), Восточно-Сибирского (кроме Республики Тыва и Агинского Бурятского автономного округа) районов, а

также Республика Адыгея, Карачаево-Черкесская и Республика, Алтайский и Краснодарский края, Кемеровская, Курганская, Омская, Пермская, Ростовская, Свердловская, Томская области и Коми-Пермяцкий автономный округ. Значительные темпы уменьшения числа жителей отмечались в Чукотском (на 4,8%), Корякском (на 2,8%), Эвенкийском (на 2,5%) автономных округах, в Магаданской, Сахалинской областях и Таймырском автономном округе (на 2,3-1,9%), Мурманской, Камчатской областях, Республике Саха (Якутия) (на 1,6-1,5%) и Чеченской Республике

Возросла численность населения в 21 регионе страны. В Республиках Алтай, Дагестан, Ингушетия, Тюменской области, Ханты-Мансийском автономном округе заметное увеличение числа жителей (на 1,4-0,5%) обеспечили как естественный, так и миграционный прирост.

Только за счет превышения родившихся над умершими стало больше жителей Кабардино-Балкарской Республики, Республики Тыва, Ямало-Ненецкого и Агинского Бурятского автономных округов. В Чувашской и Удмуртской республиках, республиках Татарстан, Северная Осетия-Алания, Башкортостан, Ставропольском крае, Белгородской, Калининградской, Новосибирской, Оренбургской, Челябинской областях и Москве увеличение численности населения обеспечивал только приток мигрантов.

Вообще до последнего времени естественная убыль населения в значительной мере компенсировалась за счет миграционного прироста населения. После распада СССР в Россию перебрались свыше 880 тыс. вынужденных переселенцев и 80 тыс. беженцев. Из них около 500 тыс. прибыли в Россию из стран СНГ. Однако, по всей вероятности, этот источник на ближайшую перспективу утерять свою роль значительного компенсационного элемента. Если за 1992-1995 годы естественная убыль населения за счет миграции была компенсирована на 70%, то за 1996-1998 годы – на 44%. А в 1999 году компенсация составила только 15 %.

На фоне сокращения численности населения в России и в ряде других стран Европы все более значительным фактором становится непрерывный рост населения в ряде стран Азии и Африки. 11 мая 2000 г. в Индии было зарегистрировано рождение миллиардного жителя этой страны. По прогнозам демографов ООН, к 2051 году в Индии будет проживать 1,6 млрд. человек. Тем самым Индия может обогнать Китай, в котором население к тому времени составит, по прогнозам, 1,5 млрд. человек.

В целом, общие характеристики современного демографического кризиса в Российской Федерации можно сформулировать следующим образом.

Демографический кризис во многом предопределен тяжелыми последствиями социальных потрясений первой половины XX века, а также серьезными социально-экономическими потерями переходного периода 90-х годов. Потеря значительного потенциала демографического роста на фоне сверхсмертности населения России привела к убыли численности населения и ухудшению его половозрастной структуры. Ухудшение здоровья и сохраня-

ющийся высокий уровень смертности населения, особенно в трудоспособном возрасте, низкие показатели рождаемости и ожидаемой продолжительности жизни, особенно у мужчин, высокая младенческая смертность, рост общей и половозрастной заболеваемости на фоне старения и абсолютного сокращения численности населения и одновременно падения уровня и качества жизни представляют собой значительную угрозу национальной безопасности России.

Список литературы

1. Борисов В.А. Демография – М.: Издательский дом NOTA BENE[Текст], 2009. – 272 с.
2. Демография: учебное пособие / кол.авторов; под ред. В.Г.Глушковой, Ю.А.Симагина. [Текст] – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – 288 с.
3. Народонаселение. Энциклопедический словарь – М.: Большая Российская энциклопедия, [Текст],- 1994. – 640 с.

Для заметок

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам VI Международной научно-практической
конференции

г. Белгород, 30 сентября 2015 г.

В десяти частях
Часть VIII

Подписано в печать 09.10.2015. Гарнитура Times New Roman.

Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,37. Тираж 100 экз. Заказ 183

ООО «ЭПИЦЕНТР»

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

ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а