

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам
III Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 30 июня 2015 г.

В шести частях
Часть III



Белгород
2015

УДК 001
ББК 72
С 56

Современные тенденции развития науки и технологий :
С 56 сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции 30 июня 2015 г.: в 6 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ИП Ткачева Е.П., 2015. – Часть III. – 148 с.

ISBN 978-5-9906900-6-6

ISBN 978-5-9906900-9-7 (Часть III)

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

ISBN 978-5-9906900-6-6
ISBN 978-5-9906900-9-7 (Часть III)

© Коллектив авторов, 2015
© ИП Ткачева Е.П. (АПНИ), 2015

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Амбарцумян А.Э.</i> ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ.....	5
<i>Бабич И.С.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ.....	7
<i>Бженикова З.М.</i> К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ СТИЛЕЙ РУКОВОДСТВА	19
<i>Бондаренко С.Г.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ	21
<i>Волгина О.А., Лысикова Н.К.</i> ВОПРОСЫ КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ	23
<i>Гирич В.Н.</i> СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: МОДЕЛИ И ВИДЫ	26
<i>Густей Е.М.</i> ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ НА ОПЛАТУ ТРУДА ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ И ЧЛЕНОВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ.....	35
<i>Кильдебаева Г.Г.</i> ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ.....	37
<i>Кожевникова Н.В.</i> НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	39
<i>Костюнина Д.С., Азовская О.Н.</i> БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ.....	44
<i>Куликова Е.И.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ТИПИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ	47
<i>Лаврова Е.В.</i> ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ НОВОВВЕДЕНИЙ	53
<i>Медведев А.В.</i> IT В ОБЕСПЕЧЕНИИ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА НА БАЗЕ МОДЕЛИ «ЗАТРАТЫ-ВЫПУСК»	55
<i>Мирохина А.А.</i> К ВОПРОСУ О ПОИСКЕ НОВОЙ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНА	58
<i>Мохнаткина Л.Б., Малышев В.В.</i> ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	62
<i>Перевертайло Л.В., Ахмадова М.С., Сидунов А.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ.....	77
<i>Полянская Н.М., Найданова Э.Б.</i> ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА	79
<i>Потехина Е.В., Сабельникова Е.М.</i> СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ КАК КАНАЛ НАКОПЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ	82
<i>Пылаева А.В., Гирич В.Н.</i> КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ	87

Родионова Л.Н., Карамутдинова Д.М. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	90
Седанова Н.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ	94
Смирнова Л.А. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ЭКОНОМИКО- МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА	101
Спирягин В.И. РОЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ ТРУДА ПО ОТРАСЛЯМ И ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК С УЧЕТОМ ХАРАКТЕРИСТИК ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ	105
Сычева И.Н., Пермязова Е.С., Кузьмина Н.Н. КЛАСТЕРЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК	110
Тўланова З.А., Фозилжонов И.С. ОБСТАНОВКА ИНВЕСТИЦИЙ И ЕЁ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ	112
Ульянова Л.А., Мухамадишина Р.Р. РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РФ	114
Ушанова Н.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА	119
Федоров О.В., Симова В.Ю. ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ УСТАНОВОК	121
Хайганова Ж.В. ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ КОММУНИКАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ	125
Хачатрян В.Г., Мамий Е.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И АНАЛИЗУ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	127
Черкай А.Д. ТЕОРИЯ ДВУХ РЯДОВ ЧЕТЫРЕХ СЧЕТОВ, ЕЕ БАЛАНСОВЫЕ И ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ	129
Черкай А.Д. УНИВЕРСАЛЬНЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ СЕМАНТИЧЕСКИЙ КОД БЮДЖЕТНЫХ, БАНКОВСКИХ, РСБУ И МСФО СЧЕТОВ В ПРОВОДКАХ	132
Шагиев И.Р. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	136
Щукина Е.А. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА	138
Юрко Н.С., Мамий Е.А. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	140
Erofeeva S.E. CYCLE AUDIT APPROACH: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES	143

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

Амбарцумян А.Э.

аспирант кафедры менеджмента и государственного управления
Института экономики и предпринимательства ННГУ им. Лобачевского,
Россия, г. Нижний Новгород

В статье инновационная активность предприятий рассматривается в качестве одного из основных способов повышения эффективности производства промышленных предприятий. Инновационное развитие становится важной составляющей политики повышения конкурентоспособности отечественных предприятий в современных условиях. Развиваясь инновационным путем, предприятие вынуждено совершенствовать свою производственную базу, систему материально-технического обеспечения, оптимизировать структуру сбыта продукции, адаптируя их к изменениям.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, инновации на производстве, промышленные предприятия, инновационная политика.

В современных условиях повышения эффективности производства можно достичь преимущественно за счет развития инновационных процессов, получающих конечное выражение в новых технологиях, новых видах конкурентоспособной продукции.

Инновационная составляющая развития предприятий является основным источником роста. Мировая практика наглядно показывает, что устойчивое развитие производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе зависит от инноваций. Инновационная деятельность становится неотъемлемой частью современного предприятия. Вследствие этого возрастает важность и роль управления инновационной деятельностью и инновационным развитием российских предприятий.

Традиционно все инновации делятся на две основные категории: технологические и нетехнологические.

В целях повышения эффективности функционирования предприятия инновационная деятельность должна обеспечивать:

- наиболее полное и своевременное удовлетворение потребностей;
- конкурентоспособность предприятия по показателям качества продукции и эффективности производства, достижение баланса между стабильностью (управление традиционной технологией) и усилиями по внедрению новой технологии;
- эффективность в широком спектре радикальности нововведений и гибко приспосабливаться как к эволюционным, постоянно реализуемым нововведениям, так и радикальным, периодически осуществляемым нововведениям;

- организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность.

В настоящее время в стратегиях многих предприятий происходит определенная переориентация, т. е. переход от всемерного использования экономического эффекта крупномасштабного производства к более целенаправленной инновационной стратегии. Нововведения представляют собой важнейшие средства обеспечения стабильности хозяйственного функционирования, эффективности функционирования и конкурентоспособности. Существует строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью предприятия и его инновационным потенциалом. Эффективность функционирования предприятия можно достигнуть за счет повышения качества продукции, реализации политики ресурсосбережения, выпуска новых, конкурентоспособных проектов, освоения рентабельных бизнес-проектов.

Безусловно, инновация опирается на удовлетворение определенных общественных потребностей, но вместе с тем повышение эффективности использования отдельных ресурсов или повышение эффективности отдельных производственных подразделений, либо повышение эффективности предприятия в целом в результате внедрения новшества и получения нововведения происходит далеко не всегда. На конечный успех инновации, выражающийся в получении экономического эффекта или повышении эффективности функционирования предприятия, влияет совокупность разных факторов (экономических, юридических, технических, рыночных и др.), воздействие которых чрезвычайно сложно спрогнозировать.

Таким образом, можно утверждать, что инновация – это новшество, внедренное в деятельность предприятия с целью повышения его эффективности на основе лучшего удовлетворения определенной общественной потребности. При этом следует отметить, что под эффективностью следует понимать определенный экономический, производственный, социальный, экологический и иной результат, ожидаемый от внедрения новшества. С внедрением инноваций в процесс производства промышленного предприятия показатель эффективности его деятельности возрастает.

Список литературы

1. Астапов К.Л. Законодательные основы государственного регулирования инновационной деятельности // Законодательство и экономика. 2012. № 1.
2. Захарова Ю.В., Оранова М.В. Пути развития финансового обеспечения инновационной сферы в современных условиях // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. С. 456.
3. Гордашникова, О.Ю. Развитие методики оценки результативности внутрипроизводственных процессов по обеспечению качества продукции / О.Ю. Гордашникова // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. № 6.
4. Яшин С.Н., Яшина Н.И. Совершенствование теоретических и практических основ определения экономического состояния промышленных предприятий в целях управления их экономическим развитием. Финансы и кредит. 2003 №12 (126) с.43-51.

5. Яшин С.Н., Кулыгина Е.Н. Некоторые аспекты государственного регулирования развития инновационного процесса производственных предприятий Нижегородского региона//Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – Саратов, СГТУ, 2015. № 1(05). С. 84-89.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БАЗА, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Бабич И.С.

доцент кафедры финансов, бухгалтерского учета, налогообложения
(ФБУН) Инженерно-экономического института
Московского энергетического института,
Россия, г. Москва

В статье «Информационная база, используемая при оценке стоимости Российских компаний» рассматриваются внешние и внутренние источники информации. С учетом изменчивости информационного поля, одни источники устаревают, другие, же, наоборот, представляют актуальную информацию.

Ключевые слова: информация для оценки, внешние источники информации, внутренняя информация о компании. трансформация отчетности, корректировка отчетности.

Информационное обеспечение – основа процесса оценки бизнеса. Без предварительного анализа объемов необходимой информации, источников её получения и затрат (финансовых, трудовых) невозможно правильно составить график проведения оценки, определить методику выполнения работ и сформировать бюджет проекта.

Информация необходимая для оценки собирается из различных источников. При этом важно, чтобы она отражала состояние внешней (макроэкономической и микроэкономической) и внутренней среды бизнеса в различные периоды времени.

В соответствии с МСО-2011 под исходной информацией при проведении оценки подразумеваются данные и другая информация, которая используется в каждом из подходов к оценке, описанных в данном стандарте. Соответствующие исходные данные могут быть как фактическими, так и прогнозными.

Примеры фактических данных включают в себя:

- цены, достигнутые по идентичным или сопоставимым активам;
- фактические денежные потоки, создаваемые активами;
- фактические затраты на идентичные или сопоставимые объекты.

Примерами прогнозных исходных данных служат: расчетные или прогнозируемые денежные потоки; расчетные затраты на гипотетический актив; воспринимаемое отношение участников рынка к риску.

Как правило, фактические исходные данные будут заслуживать большего доверия, однако, в ситуациях, когда они менее уместны (например, когда фактические данные по сделкам – устаревшие, когда прошлые денежные

потоки не являются лучшим подтверждением потоков в будущем или когда информация о фактических затратах является устаревшей), прогнозные исходные данные будут представлять большую актуальность.

Оценка, как правило, будет более надежной, если она основывается на нескольких входных переменных. Когда доступен только ограниченный объем исходных данных, при исследовании и проверке соответствующих данных следуют проявлять особую осмотрительность.

Если входные переменные основываются на данных сделок, не следует пренебрегать проверкой того, соответствуют ли условия данных сделок тем допущениям, которые предусматриваются в применяемой базе оценки.

Оценки различных видов активов используют различные источники данных, которые должны отражать тот рынок, в привязке к которому оцениваются эти активы. Например, формирующая основу компании инвестиционная недвижимость будет оцениваться в контексте соответствующего рынка недвижимости, на котором выставился бы данный объект недвижимости, в то время как акции самой компании будут оцениваться в привязке к рынку, на котором бы оборачивались эти акции.

Поскольку стоимость бизнеса является результатом воздействия многочисленных взаимосвязанных факторов, постольку и информация необходимая для ее оценки представляет собой систему взаимосвязанных информационных блоков, среди которых выделяются финансовые результаты деятельности предприятия.

Важнейшими внешними факторами, то есть факторами, не зависящими от предприятия, являются величина и динамика платежеспособного спроса на продукцию (услуги) данного предприятия. Платежеспособный спрос зависит от состояния экономики, уровня доходов предприятий и занятости в стране, отрасли и регионе. Существенное влияние на оценку предприятия оказывают фаза экономического цикла, в которой находятся страна, отрасль и само оцениваемое предприятие, и уровень конкурентной борьбы. Важными макроэкономическими факторами являются налоговая и кредитная политика государства, степень развития в стране финансового и страхового рынков, внешнеэкономические связи, курс валюты, уровень инфляции, политическая стабильность, особенности государственного регулирования.

Для оценки предприятий весьма важен анализ также внутренних факторов, влияющих на стоимость предприятий. Важнейшими из них являются выбор состава и структуры выпускаемой продукции (услуг), качество продукции, технология производства, степень изношенности оборудования, ценовая политика, наличие собственных средств, оборачиваемость капитала, затраты производства, обеспеченность квалифицированными кадрами, взаимоотношения с потребителями и поставщиками, уровень управления предприятием.

Для успешного проведения любой оценки важнее всего понять взаимоотношения между прогнозными переменными, что позволяет выделить из них те, которые более всего влияют на стоимость бизнеса. Вообще говоря, драйвером стоимости является любая переменная, которая влияет на рыноч-

ную стоимость предприятия. Это могут быть ключевые переменные для компании в целом (например, рост продаж или маржа) или ключевые переменные для отдельного подразделения (например, снижение транспортных издержек в расчете на одного потребителя – для отделения доставки продукции).

Однако все информационные блоки должны быть взаимосвязаны в пространстве и во времени и соответствовать определенным требованиям, предъявляемым к оценочной информации. Основными требованиями являются: достоверность; точность; комплексность; полнота.

При этом анализируемая оценщиком информационная база должна содержать все необходимые сведения и быть достаточной для обоснованного заключения о стоимости предприятия.

Систематизация информации осуществляется либо хронологическим методом, либо журналистским, либо логическим, либо, что наиболее часто – комплексным, сочетающим все три метода:

- хронологический: последовательный переход от прошлого к будущему (или от будущего к прошлому);

- журналистский: размещается от более важного к менее важному. Например, при анализе финансовой информации, как правило, не имеет смысла описывать всю ретроспективную информацию, а внимание акцентируется на наиболее важных пропорциях или коэффициентах;

- логический: распределяет информацию от общего к частному или от частного к общему. Например, прежде чем перейти к анализу оцениваемой компании, проводится обзор макроэкономической ситуации, позволяющий определить инвестиционный климат в стране.

В зависимости от характеризующих условий выделяются внешняя и внутренняя оценочная информация.

Блок внешней информации характеризует условия функционирования предприятия в отрасли и экономике в целом. Необходимость анализа внешней информации объясняется тем, что нормальное функционирование бизнеса (объем продаж, прибыль) во многом определяется внешними условиями функционирования предприятия. К информации этого рода относятся макроэкономические и отраслевые показатели (уровень инфляции, темпы экономического развития страны и региона, условия конкуренции и место оцениваемой компании в отрасли и т. д.).

Макроэкономические данные – информация о том, как сказывается или скажется на деятельности предприятия изменение макроэкономической ситуации, характеризующей инвестиционный климат в стране.

Общие макроэкономические закономерности развития экономики оценщик должен учитывать при анализе конкретного предприятия и составлении прогнозов. Например, в периоды спада деловой активности снижается размер получаемой прибыли, увеличивается вероятность банкротства, снижается стоимость бизнеса.

К макроэкономической ситуации можно отнести следующую:

- о стадиях экономического цикла;

- экономической и политической стабильности;
- социальных факторах: занятости и уровне жизни населения;
- процентных ставках и их динамике;
- налоговом законодательстве и тенденциях его изменения и др.

Основными источниками макроэкономической информации являются: программы правительства и прогнозы, периодическая экономическая печать, аналитические обзоры информационных агентств, данные Федеральной службы государственной статистики, данные Центрального Банка РФ, законодательство РФ, российские агентства.

Источником внешней информации о макроэкономической среде служат данные Правительства РФ, данные министерств и служб (ФСФР России, Минэкономразвития России, Минфина России, Центрального банка РФ, данные Государственной Думы РФ), Наиболее важные источники приведены в таблице.

Таблица

Информация	Источник информации
Валовой внутренний продукт (ВВП) в рыночных ценах за 2014 год составил 71406,4 млрд. руб.	Федеральная служба государственной статистики РФ, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#
Инфляция в РФ за 2014 год составила 11,36%	Данная информация берется на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики РФ, http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm
Ставка рефинансирования на 01.01.2015 года 8,25%	Центральный банк РФ, http://bankirsha.com/all-rates-of-refunding-of-the-central-bank-with-1992.html
Средняя долгосрочная доходность по ГКО-ОФЗ на 01.06.2015 г. равна 10,29%	Центральный банк РФ, http://www.cbr.ru/hd_base/Default.aspx?Prtid=gkoofz_mr
Темп экономического развития РФ за 2014 г. составил 0,6%	Министерство экономического развития РФ, Мониторинг «Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2014 году», http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/

Внешняя информация, кроме макроэкономической информации, включает отраслевую: состояние и перспективы развития отрасли, в которой функционирует оцениваемое предприятие. Следует отразить условия конкуренции в отрасли, рынки сбыта и возможные варианты использования производимой продукции; факторы, влияющие на потенциальный объем производимой продукции и динамику спроса на неё. Условия функционирования предприятия в отрасли могут оказать серьезное влияние на итоговую величину стоимости.

Если имеются среднеотраслевые данные по основным финансовым коэффициентам, то их также необходимо использовать в ходе оценки. Сопоставление данных оцениваемой компании с аналогичными показателями других предприятий отрасли является важным этапом в отраслевом исследовании, поскольку позволяет определить рейтинг оцениваемой компании, сде-

лать более достоверные прогнозы относительно прибыльности и требуемой величины затрат.

Основными источниками отраслевой информации являются: данные отдела маркетинга оцениваемого предприятия; данные Федеральной службы государственной статистики; отраслевые и региональные периодические издания (например, «Эксперт», «Деньги», «Вопросы экономики», «Деньги и кредит», «Нефть России», «Национальная металлургия», «Строительство», «Эксперт-Урал», «Финансы городов и регионов» и др.).

Указанные источники представляют информацию, имеющую различную степень достоверности. Поэтому, если на один и тот же вопрос получены разные ответы, проводится средневзвешенная оценка с учётом достоверности информации.

Следующий вид информации – это внутренняя информация, которая описывает само предприятие, даёт отчет о его деятельности, организационной структуре, финансовых результатах.

Внутренняя информация обычно включает:

- 1) ретроспективные данные об истории компании;
- 2) описание и анализ маркетинговой стратегии предприятия;
- 3) характеристики поставщиков;
- 4) данные о производственных мощностях;
- 5) сведения о рабочем и управленческом персонале и заработной плате;
- 6) внутреннюю финансовую информацию (данные бухгалтерского баланса, отчёта о финансовых результатах за 3–5 лет), прочую информацию.

В зависимости от размещения источника выделяется аутсайдерская и инсайдерская информация. Аутсайдерская информация является публичной, доступной широкой публике, открытой, так как она печатается в средствах массовой информации или в сети интернет. Источник аутсайдерской информации расположен вне фирмы. Инсайдерская информация, напротив, нигде не публикуется либо содержится во внутренних изданиях, о которых посторонние предприятию люди даже не подозревают, к инсайдерской относятся также и конфиденциальная информация. Источником такой информации является внутренняя документация компании.

В зависимости от параметров бизнеса и показателей, характеризующих его состояние, информацию можно подразделить на общую и специфическую. Общая информация включает в себя стандартные показатели, характеризующие деятельность любого предприятия, без учета его специфики. Специфическая или особенная информация, напротив, отражает особенности оцениваемого бизнеса, обусловленные его отраслевой принадлежностью, месторасположением и т.п.

В зависимости от характеризующих аспектов бизнеса информация подразделяется на финансовую, правовую, управленческую, технико-технологическую, хозяйственно-экономическую.

В зависимости от доступности информация подразделяется на публичную и конфиденциальную.

Любой бизнес подчиняется законам и подзаконным правовым актам страны-резидента, ряд которых являются общими для всех предприятий – юридических лиц, а часть которых относятся только к предприятиям определенных отраслей и сфер деятельности.

Это, прежде всего, относится к лицензируемым сферам деятельности, особое внимание здесь следует обратить на предприятия связанные с добычей и переработкой полезных ископаемых. Правовое поле предприятия (бизнеса) обязательно должно быть учтено при формировании информационной системы оценки, т.к. эта специфика серьезно влияет на процедуру и результат рыночной оценки.

Не менее важной для стоимостной оценки является аутсайдерская, публичная информация, причем особое внимание следует обратить на местные печатные издания, в которых можно обнаружить информацию о спорах и судебных разбирательствах касающихся прав собственности на тот или иной объект оценки, о скрытом обременении объекта или сомнительных сделках, которую владельцы предприятия предпочли бы скрыть, но которая существенно повлияет на величину стоимости бизнеса. Кроме этого, в публичных источниках (газетах, журналах, интернет-сайтах) можно найти и отчет компании, подготовленный для собрания акционеров, и данные о недавно совершенных сделках с аналогичными объектами, и информацию о состоянии фондового рынка, и рейтинговые обзоры, позволяющие определить место оцениваемого предприятия среди других компаний.

Процедура сбора информации включает в себя следующие этапы:

1. Направление запроса в компанию с просьбой предоставить требуемую для оценки информацию (в запросе целесообразно применять формы, позволяющие в дальнейшем сгруппировать полученную в определенном формате информацию и провести расчеты). Например, требуется информация для оценки стоимости оборудования. В этом случае к запросу прилагается таблица для заполнения, в которой указываются такие столбцы как: наименование, дата приобретения, характеристики, текущее использование, процент физического износа.

2. Осуществление контакта с основными подразделениями компании, отвечающими за тот или иной блок данных (техническая служба, производственная служба, маркетинговая служба).

3. Формирование рабочей группы из ответственных за проведение оценки со стороны компании и специалистами оцениваемой компании.

4. Получение необходимой для проведения оценки информации.

Помимо непосредственно получения информации оценщик должен ее обработать: проверить, внести необходимые корректировки и рассчитать относительные показатели.

Подготовка бухгалтерской отчетности для проведения оценки

Зачастую для получения сопоставимых данных бухгалтерскую отчетность требуется подготовить к оценке. Выделяют следующие этапы подготовки бухгалтерской отчетности к оценке:

- нормализация отчетности;

- трансформация отчетности;
- финансовый анализ отчетности;
- инфляционная корректировка.

Проблема «реалистичности» данных тесно связана с проблемой использования данных бухгалтерского учета для составления и расчета показателей денежного потока. Прогнозы объемов производства, капитальных вложений, величин износа базируются на ретроинформации бухгалтерского учета, его первичных документов.

Таким образом, как для западного, так и для российского специалиста крайне актуальной следует считать проблему проведения корректировок данных бухгалтерского учета, вследствие которой их можно было бы использовать для целей оценки.

На Западе внесение таких корректировок называется процедурой нормализации, которая проводится с целью определения доходов и расходов, характерных для нормально действующего бизнеса. Она необходима для того, чтобы оценочные заключения имели объективный характер, основывались на реальных показателях, характеризующих деятельность предприятия.

Нормализующие корректировки проводятся по следующим направлениям:

- корректировка разовых, нетипичных и неоперационных доходов и расходов, нефункционирующих активов;
- корректировка методов учета операций при начислении амортизации и списании на себестоимость сырья и материалов;
- корректировка, связанная с наличием непроизводственных (социальных) активов.

Отчетность, составленная в соответствии с принципами бухгалтерского учета, не определяет реальную рыночную стоимость имущества. Это связано с возможностью использования различных вариантов учета операций, списания товарно-материальных ценностей, а также возможным учетом части активов не по рыночной стоимости.

Нормализация отчетности в процессе оценки проводится всегда. В отчете должны разъясняться корректировки, проводимые в ходе нормализации отчетности.

В зависимости от цели проведения нормализации отчетность может корректироваться для определения рыночной стоимости активов.

Нужно помнить, что нормализованная отчетность может использоваться только в целях оценки, так как проводится для упрощения работы оценщика при подготовке отчетного заключения.

На качество оценки большое влияние оказывает рассчитанный показатель прибыли, так как он является основой расчета денежного потока. Поэтому при нормализации отчетности оценщик должен проверить доходы и расходы предприятия на предмет включения в них случайных доходов и расходов, которые искажают результат деятельности относительно нормально действующего бизнеса. Кроме случайных (нетипичных) доходов и расходов следует исключить доходы и расходы, не связанные с основной производ-

ственной деятельностью предприятия. Иногда корректировке могут подвергнуться расходы, превышающие средние значения по аналогам.

В современной российской практике не существует официально признанной методики проведения необходимых корректировок данных бухгалтерского учета, используемых для составления расчета денежного потока, то есть в настоящее время отсутствуют официально признанные методические рекомендации по проведению нормализации исходной информации.

Для успешного решения проблемы проведения нормализации баланса, т.е. внесения необходимых корректировок с целью использования данных бухгалтерского учета для оценки, требуется ответить на следующие вопросы:

- во-первых, при исключении разовых, неоперационных и нетипичных доходов и расходов следует принять во внимание тот факт, что не все счета бухгалтерского учета вне зависимости от деятельности, осуществляемой оцениваемым предприятием, содержат вышеуказанные доходы и расходы. После определения источников-счетов, требующих корректировки, оценщику необходимо уменьшить (или увеличить) на искомые суммы расходов (или доходов) счета-корреспонденты счетов – источников информации или, другими словами, необходимо при проведении нормализации соблюдать принцип двойной записи на счетах бухгалтерского учета (операция, отражаемая на счетах актива, должна найти свое отражение и на соответствующих счетах пассива);

- во-вторых, ключевым моментом западной методики нормализации является проведение корректировок методов учета операций, оказывающих влияние на структуру себестоимости и в конечном итоге на получаемую прибыль.

Трансформация бухгалтерской отчетности проводится с целью приведения к единой основе (например, международным стандартам отчетности) финансовой отчетности оцениваемой компании и компаний-аналогов.

Иными словами, трансформация – это корректировка отчетности для приведения к единым стандартам бухгалтерского учета. Трансформация отчетности не является обязательной и проводится оценщиком в случае необходимости. Необходимость трансформации бухгалтерской отчетности в соответствии с международными стандартами обусловлена требованием сопоставимости информации.

Бухгалтерская отчетность в трансформированном виде – более достоверная и надежная база для сравнения оцениваемого предприятия с предприятиями-аналогами и среднеотраслевыми параметрами различных стран. Таким образом, трансформация отчетности в большей степени необходима в рамках применения сравнительного подхода в оценке бизнеса.

Финансовый анализ применяется для исследования экономических отношений, показывает сильные и слабые стороны предприятия и используется для принятия оптимального управленческого решения. В оценке проводится анализ внешней финансовой (бухгалтерской) отчетности за последние 3 – 5 лет с целью определения будущего потенциала бизнеса на основе его текущей и прошлой деятельности.

Оценка финансового состояния может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от цели анализа (цели оценки), а также различных факторов информационного, временного, методического, кадрового и технического обеспечения.

Возможности финансового анализа в значительной степени определяются качеством и количеством информационного обеспечения.

В состав внешней бухгалтерской отчетности в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета традиционно включаются бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. В российских условиях, безусловно, необходимо использовать информацию, содержащуюся в приложениях к вышеуказанным первым двум формам: Отчет об изменениях капитала (форма №3), Отчет о движении денежных средств (форма №4), Приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5), пояснительная записка. Проведение финансового анализа в оценке предприятия имеет свои цели.

Для доходного подхода финансовый анализ определяет:

- доходность и рентабельность бизнеса;
- взаимозависимости и тенденции показателей отчетности прошлых лет;
- соотношение постоянных и переменных затрат в общей их величине (если имеется дополнительная информация);
- величину показателей (финансовых коэффициентов), на основе которых делаются выводы о рискованности вложения средств в данное предприятие, и определяется величина премий за риск при расчете ставки дисконтирования;
- нормативную величину чистого оборотного капитала для расчета его избытка или недостатка при проведении итоговых корректировок.

Для сравнительного подхода финансовый анализ определяет место оцениваемого предприятия среди аналогов по результатам рейтинговой оценки.

Для затратного подхода финансовый анализ служит дополнительным источником информации для принятия решения о выборе метода оценки, а также может быть использован для оценки величины отдельных активов организации.

Практика финансового анализа выработала основные правила чтения (методику анализа) финансовых отчетов. Среди них можно выделить следующие: горизонтальный анализ (временной) – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом; вертикальный анализ (структурный) – определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом; трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, на основании которого ведется перспективный прогнозный анализ; анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет отношений между отдельными позициями отчета или позициями разных форм отчетности, определение взаимосвязи показателей; сравнительный ана-

лиз (пространственный) – это как внутривоздейственное сравнение по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, подразделений, цехов, так и межвоздейственное сравнение показателей данной фирмы с показателями конкурентов, со среднеотраслевыми данными.

Однако прежде чем проводить финансовый анализ деятельности организации, необходимо проанализировать степень влияния на формирование показателей отчетности инфляционной составляющей. С этой целью проводится инфляционная корректировка отчетности, которая проводится с целью приведения в сопоставимые цены показателей бухгалтерской отчетности и формирования выводов о динамике этих показателей на основе скорректированных данных.

Инфляционная корректировка может осуществляться двумя способами:

- 1) по колебанию курса валют;
- 2) по колебанию уровней цен.

Первый метод наиболее простой, однако дает неточные результаты, так как курсовые соотношения рубля и какой-либо твердой валюты не совпадают с их реальной покупательной способностью.

Второй метод можно применять по активу баланса в целом (метод учета изменения общего уровня) или по каждой позиции (статье) актива.

Постепенно информационное обеспечение меняется.

Изменения, происходящие в области информации для анализа бизнеса, относятся как к составу источников, так, в еще большей степени, к их соотношению между собой. Это связано с рядом причин, а именно:

– инфляционные процессы, характерные для современной экономики, и одновременно свободное ценообразование на большинство товаров, обязывают предприятия не только формировать информационные массивы и вести мониторинг по широкому кругу показателей, источники которых лежат во внешней среде, но и использовать новые методики расчета и анализа показателей, позволяющих объективно оценить уровень инфляции. Проблема сопоставимости данных присуща анализу динамики всех показателей, представляемых в текущей стоимостной оценке. Наиболее остро она стоит перед многопрофильными предприятиями, на продукцию которых ценовая вариация может сильно различаться в зависимости от ее вида и назначения. По сути это относится и к оценке всех активов предприятий, отражаемых в бухгалтерской (финансовой) отчетности;

– международная экономическая интеграция привела к сближению российских и международных учетных стандартов, которые стали внедряться в практику российских предприятий лишь в постсоветском периоде. На сегодняшний день в Российской Федерации одновременно применяются учетные стандарты различных форматов – СНГ, РСБУ, МСФО (IAS, IFRS) и GAAP. С одной стороны, гармонизация с международной практикой учета способствует прозрачности бизнеса, а с другой, – усложняет аналитическую работу и, в частности, сравнительный анализ показателей, в современный период. Вступление России во Всемирную Торговую Организацию предъявляет новые требования не только к таким экономическим хозяйствующим субъектам

как торговля и производство, но и к качеству и достоверности предоставляемой информации;

– правовая основа ведения бизнеса, деятельности организаций потеряла свою стабильность по сравнению с советским периодом. Появляются новые и периодически изменяются организационно-правовые формы субъектов экономики, которые к тому же приобрели право свободного выхода на международный рынок, регулярно меняются правила и формы ведения бухгалтерского учета и статистической отчетности;

– повысился уровень неопределенности и, следовательно, риск финансово-хозяйственной деятельности, непосредственно связанный с информационным обеспечением бизнеса. Появилась необходимость изучения международных стандартов управления риском, в частности, FERMA, COSO, и разработки соответствующих российских стандартов, а также внутренних корпоративных нормативных аналогов.

Общедоступные источники информации – это, в первую очередь, институты официального статистического учета, организованные в систему государственной статистики согласно Федеральному закону от 29.11.2007 г. № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в РФ».

Наиболее крупные организации системы государственной статистики, на регулярной и бесплатной основе обеспечивающие доступ к актуальной экономической информации, представлены в следующем списке:

- Федеральная служба государственной статистики РФ;
- Министерство экономического развития РФ и прочие министерства и ведомства;
- Федеральная таможенная служба РФ;
- Единая межведомственная информационно-статистическая система;
- Центральный банк Российской Федерации.

Отдельно стоит отметить объем и доступность информации, представленной на сайте службы государственной статистики, где доступные материалы делятся на:

- официальные статистические публикации;
- срочные публикации по актуальным вопросам;
- динамические таблицы и графики;
- документы, предоставляемые в порядке оказания платных информационных услуг.

Отчасти ее функционал дублирован на Единой межведомственной информационно-статистической системе. Кроме того, определенный интерес вызывают материалы, публикуемые следующими зарубежными и международными организациями:

- Таможенный союз ЕврАзЭС;
- Организация экономического сотрудничества и развития (Organization for Economic Cooperation and Development);
- Всемирная торговая организация (World Trade Organization);

- Международный Валютный Фонд (International Monetary Fund);
- Статистическое подразделение ООН (United Nations Statistics Division);

- Статистическая служба Европейского Союза «Евростат» (Eurostat).

Таким образом, приступая к оценке бизнеса, оценщик должен изучить обширный массив информации.

Список литературы

1. Приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 N 254 "Об утверждении федерального стандарта оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО N 3)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 20.08.2007 N 10009) Федеральный стандарт оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО N 3)».
2. Приказ Минэкономразвития РФ от 04.07.2011 №328 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Виды экспертизы, порядок ее проведения, требования к экспертному заключению и порядку его утверждения (ФСО №5)» Федеральный стандарт оценки «Виды экспертизы, порядок ее проведения, требования к экспертному заключению и порядку его утверждения (ФСО N 5)».
3. Приказ Минэкономразвития РФ от 07.11.2011 N 628 "Об утверждении Федерального стандарта оценки «Требования к уровню знаний эксперта саморегулируемой организации оценщиков (ФСО N 6)» Федеральный стандарт оценки «Требования к уровню знаний эксперта саморегулируемой организации оценщиков (ФСО N 6)».
4. Дамодаран А. Оценка стоимости активов / пер. Самсонов П. – М.: Попурри, 2011. 272 с.
5. Дворец Н.Н. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебно-методическое пособие. М.: Изд-во МАРТИТ. – 2012. с.84
6. Касьяненко Т.Г., Маховикова Г.А. Оценка стоимости бизнеса. – М.: Юрайт, 2014. 420 с.
7. Косорукова И.В., Секачев С.А., Шуклина М.А. Оценка стоимости ценных бумаг и бизнеса: учебное пособие / под ред. И.В. Косоруковой. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. 672 с.
8. Косорукова И.В. Методологические проблемы оценки стоимости бизнеса: теория и практика: монография. М.: СинергияПРЕСС, 2012. 384 с.
9. Масленкова О.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). – М.: КноРус, 2011. 288 с.
10. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия. – М.: Дашков и Ко, 2014. 256 с.
11. «Международные стандарты оценки 2011» / Перевод с английского под ред. Г.И. Микерина, И.Л. Артеменкова. – М: Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2013. 188 с.
12. Пострелова А. В. Информация, необходимая для оценки бизнеса / А. В. Пострелова, Е. А. Казакова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). СПб.: Реноме, 2013. С. 56-59.
13. <http://www.consultant.ru> сайт компании «Консультант Плюс».
14. <http://www.appraiser.ru/> Портал «Appraiser.RU. Вестник оценщика».
15. <http://www.cbr.ru/> – Центральный банк РФ.
16. <http://www.gks.ru/> – Федеральная служба государственной статистики РФ.
17. <http://www.economy.gov.ru> – Министерство экономического развития РФ.
18. www.mfd.ru – Информационно-аналитический портал MFD.
19. www.e-disclosure.ru – Сайт раскрытия информации СПАРК (Интерфакс).
20. www.openinfo.ffms.ru – Система раскрытия информации ФСФР.
21. <http://www.naufor.ru/> – Бюллетень Российского фонда федерального имущества «Реформа».
22. <http://stocks.investfunds.ru> – Информационный ресурс Investfunds.

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ СТИЛЕЙ РУКОВОДСТВА

Бженикова З.М.

студентка Института человековедения ФГБОУ ВПО «Пятигорский
государственный лингвистический университет»,
Россия, г. Пятигорск

В статье рассматривается классификация типовых стилей руководства, а также дается их краткая характеристика, приводятся достоинства и недостатки.

Ключевые слова: стиль руководства, руководитель, авторитарный стиль, демократический стиль, пассивный стиль.

Когда руководитель решат вопрос о выборе системы методов управления, то это называется стилем руководства – форма, манеры, правила, приемы. Стиль управления – выбор системы методов управления. То, как руководитель сочетает методы в систему, определяет стиль его управления [1]. Методы и стиль связаны между собой, как содержание и форма. Содержание (метод) отчасти влияет на форму (стиль), а форма изменяет результаты метода. Плохим стилем руководства можно загубить самый замечательный и эффективный метод. Стиль руководства – ключевой фактор управления. Эффективность управления на 80% зависит от стиля руководства [2].

Типовые индивидуальные стили руководства представляют собой модели, где собраны определенные черты стиля. Различают три типовых индивидуальных стиля руководства: авторитарный, демократический, пассивный. Эти стили являются теоретическими конструкциями, нет руководителя, который в полной мере воплощает тот или иной тип [3]. Классификация стилей руководства и их анализ позволили разработать рекомендации, с помощью которых руководитель может выбирать свой индивидуальный стиль и управлять им.

1. Авторитарный стиль: преимущественное использование командных методов управления, ориентация на задачу или на себя, централизация полномочий, подавление инициативы, жесткий контроль, высокое мнение о себе, навязывание своей воли, минимальное информирование, малая гласность, предпочтение наказаниям, устранение неудобных, нетерпимость к критике, грубость, нетактичность, невыдержанность.

2. Демократический стиль: упор на социально-психологические и экономические моменты управления, ориентация на человека, делегирование полномочий, коллегиальность в решениях, поощрение инициативы, адекватность самооценки, высокая нравственность, широкая гласность, полное информирование, предпочтение поощрениям, забота, помощь подчиненным, терпимость к критике, доброжелательность, вежливость.

3. Пассивный стиль: бессистемность в методах, ориентировка на себя, не использование полномочий, самотек в организации дел, бесконтрольность подчиненных, уход от принятия решения, использование коллегиальности для уклонения от ответственности, бессистемность стимулирования, безраз-

личие к критике, отсутствие заботы о персонале.

Рассмотрим достоинства и недостатки этих стилей.

1. Авторитарный стиль. Достоинства: обеспечивает четкость и оперативность выполнения. Недостатки: подавляет инициативу, не создает эффективных стимулов к труду, вызывает недовольство персонала.

2. Демократический стиль. Достоинства: создает условия для творческой инициативной работы, мобилизует резервы. Недостатки: активность и инициативность работников не всегда ведут к достижению целей организации.

3. Пассивный стиль. Достоинства: свобода исполнителей. Недостаток – тот же, потому что она почти всегда вредна.

Ситуационный фактор при авторитарном и демократическом стиле руководства меняется следующим образом:

– дисциплина, исполнительность, ответственность при авторитарном стиле низкие, при демократическом стиле – высокие.

– психологический климат в коллективе, т.е. уровень конфликтности, при авторитарном стиле – плохой (высокий), при демократическом – благоприятный (низкий).

– квалификация, образовательный и культурный уровень исполнителей при авторитарном стиле – низкие, при демократическом – высокие.

– ценностные ориентации, преобладающие в коллективе при авторитарном стиле – индивидуалистские, демократический стиль – коллективистские.

– основные ожидания членов коллектива относительно стиля руководства при авторитарном – авторитарные или попустительствующие, при демократическом – демократические.

– характер решаемых производственных задач при авторитарном стиле – сложные, ответственные, незнакомые; при демократическом – простые, привычные.

– условия деятельности коллектива при авторитарном стиле трудные, тяжелые; при демократическом стиле легкие, простые.

Список литературы

1. Демина, Н.В. К вопросу об оптимизации процесса отбора персонала в аспекте технологизации / Н.В. Демина, О.С. Еремина // Евразийский Союз Ученых. 2014. № 8. С. 134-136.

2. Концевич, Г.Е. Совершенствование системы управления предприятием / Г.Е. Концевич, М.В. Чистова. В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно-практической конференции. / Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С. 97-102.

3. Суховская, Д.Н. Концепция креативного класса в глобализующемся пространстве / Д.Н. Суховская // Научные труды Sworld. 2013. Т. 25. № 2. С. 34-37.

4. Концевич, Г.Е. Кадровый потенциал, как фундамент успеха предприятия / Г.Е. Концевич, М.В. Чистова // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно-практической конференции. Кисловодск, 2014. С. 96-99.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РОССИИ

Бондаренко С.Г.

студент Института сервиса, туризма и дизайна (филиала)
ФГАОУ «Северо-Кавказский федеральный университет» в г. Пятигорске,
Россия, г. Пятигорск

В статье рассматриваются особенности развития логистики в России в современных условиях как способа оптимизации производства.

Ключевые слова: логистика, логистическая деятельности, инвестиции, инновации.

В условиях современной рыночной экономики и мировой глобализации одним из самых важных факторов является оптимизация производства. Логистика, в свою очередь, позволяет выбрать наилучшую стратегию для снижения издержек на протяжении всего цикла движения товаров и услуг.

В нашей стране логистика развивается не столь динамично, как в странах Евросоюза и в США. В России, на первых этапах становления, данная наука применялась в военной сфере, позднее перейдя в экономическую. Так, истории известен факт, согласно которому военный теоретик Жомини написал книгу по логистике. Впоследствии её изучал сам Александр II. В те времена под логистикой понималась тактика управления войсками в разрезе дислокации военных подразделений, снабжения и армейского транспортного обслуживания. Во времена СССР был осуществлен масштабный проект по переноске всех производств вглубь страны. К сожалению, развитие логистики в стране до 90-ых годов шло медленно. Логистическая деятельность долгое время недооценивались, а сфера производства всегда была на шаг впереди сферы обращения товаров. Результатом этого явилась медленная доставка товаров до пункта назначения и низкое качество обслуживания потребителей. Но, в то же время, помимо важности самой логистики, существовали и другие, тормозящие её развитие факторы, в числе которых: нестабильная общеэкономическая ситуация; социальная напряжённость определённых слоёв общества; отставание экономики страны от общемировой; отставание инфраструктуры и транспорта (неудовлетворительное состояние дорог); низкий уровень развития технологической, а также производственно-технической баз; недооценка структуры обращения [1].

Возрастающая роль логистики в современной экономике отражается в использовании ее возможностей в производственных и сбытовых процессах [2]. В новом веке активное внедрение логистики следует рассматривать как одно из направлений дальнейшего развития экономики России.

Безусловно, в наши дни доподлинно известно, что без использования логистики и ее принципов существование удачного и прибыльного бизнеса практически невозможно. В то же время существует ряд особенностей, отличающих развитие логистической науки в России от других стран. Эти особенности заключаются в следующем: обширная территория страны; неразвитая инфраструктура; высокая степень концентрации производства и потреб-

ления на крупных предприятиях (из-за этого негибкость, медлительность); высокая степень концентрации управления; низкая степень специализации и кооперирования производства; слабая насыщенность рынка по многим товарным позициям; слабая структурная подготовка производственных участков, согласованных по ритму технологического процесса со смежными объектами и транспортной системой.

Логистическое хозяйство, как и все отрасли экономики нашей страны, требуют привлечение инвестиций, но эта проблема решается очень медленно из-за того, что зарубежные инвесторы боятся вкладывать деньги в российскую экономику из-за ее непредсказуемости. Из-за отсутствия инвестиций возникают проблемы в техническом оснащении транспорта особенно отечественного производителя, продукция которых отстает от зарубежных аналогов на несколько лет из-за отсутствия научных разработок и проектов, и их воплощения в жизнь [3]. Например, народное хозяйство страны ежегодно несет потери из-за диспропорции в техническом вооружении различных видов транспорта, а особенно между уровнем развития постоянных сооружений и парком подвижного состава, например, между емкостью станций и численностью парка вагонов; пропускной способностью линий и густотой движения транспортных единиц; протяженностью автомобильных дорог и количеством тяготеющих к ним автомобилей.

Недооценка и отставание логистики происходят в немалой степени из-за непонимания государственного значения данной сферы как особой отрасли народного хозяйства. При размещении производства в каждом регионе должен обязательно учитываться логистический фактор, т.к. он является одним из важнейших [4].

Уникальность логистики в том, что, выступая в роли сферы материального производства, она одновременно выполняет вспомогательную функцию обслуживающей инфраструктуры [5].

Список литературы

1. Чистова, М.В. Модель зависимости валового регионального продукта Ставропольского края от объемов затрат на НИОКР / М.В. Чистова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2013. № 1 (115). С. 141-151.
2. Чистова, М.В. Оценка эффективности рекламной деятельности предприятия / М.В. Чистова, Г.Е. Концевич // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты: Материалы научно-практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С. 148-155.
2. 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.441-45.
3. Концевич, Г.Е. Логистика в деятельности предприятий / Г.Е. Концевич, А.С. Афанасенко // в сборнике: Образование в XXI веке: путь к новым кризисам? материалы II международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 99-100.
4. Концевич, Г.Е. Совершенствование системы управления предприятием / Г.Е. Концевич, М.В. Чистова // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно-практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С. 97-102.

ВОПРОСЫ КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Волгина О.А.

доцент кафедры математики и моделирования Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Владивосток

Лысикова Н.К.

студентка кафедры математики и моделирования
Владивостокского государственного университета экономики и сервиса,
Россия, г. Владивосток

В статье рассматриваются вопросы поддержки курса российского рубля и внешне-экономического сотрудничества с Китайской народной республикой. Использование статистических методов подтвердили тесную связь инфляции с колебанием валютных курсов и товарооборотом. Предложены пути стабилизации данной проблемы.

Ключевые слова: валютный курс, бивалютная корзина, уровень инфляции, статистические методы, товарооборот.

Начиная с марта 2014 года, США и страны Евросоюза ввели ряд санкций по отношению к России. При этом необходимо отметить, что Россию сильнее всего затрагивают финансовые санкции, тогда как торговые ограничения пока не оказывают значительного негативного влияния на показатели внешнеторгового оборота. Без доступа к западным финансовым рынкам России приходится достаточно тяжело. Сумма валютных резервов РФ сегодня, к сожалению, способна только защитить страну от острого долгового кризиса, но не способна покрыть недостаток иностранных инвестиций. Все это связано с тем, что США обладают монополией на доллар, а Евросоюз – на евро[2].

Долгое время курс российского рубля был привязан к доллару, который служил средством расчетов по международным торговым контрактам и сбережений населения. Затем, когда позиции американской валюты на мировом рынке ослабли, а во внешней торговле страны выросла роль Евросоюза, это привело к необходимости снизить влияние долларовых колебаний на курс рубля и ввести в феврале 2005 г. бивалютную корзину, состоящую из доллара и евро. Она и стала основным ориентиром курсовой политики Банка России [1]. Валютный курс тесно связывает мировую и национальную экономическую системы. Колебания курса валют могут снизить экономические показатели и негативно сказаться на экономике страны в целом. Резкие колебания валютного курса усиливают международную экономическую нестабильность. По этой причине изучение проблем, связанных с колебанием валютных курсов и путей их предотвращения способствует стабилизации национальной валюты и укреплению позиций страны на мировом рынке. В мировой практике, для решения данной проблемы, принимают следующие меры:

- снижение уровня инфляции;

- уменьшение денежной массы;
- увеличение чистых иностранных активов;
- проведение валютных интервенций центральным банком страны в ограниченном объёме для сглаживания резких колебаний курса; прекращение обмена национальной валюты на иностранную;
- снижение степени вмешательства государства в экономику; использование внешних займов и кредитных ресурсов [3].

Для снижения рисков экономической нестабильности на валютный курс необходимо в первую очередь снизить уровень инфляции. С помощью статистических методов, на основании данных об уровне инфляции и обороте валюты в российской банковской системе с января 2012 года по март 2015 года, была построена функция зависимости инфляции от валюты

$$y(x_1, x_2) = 0,21 + 0,0000084x_1 - 0,00001x_2, \text{ где}$$

x_1 - оборот российского рубля;

x_2 – оборот американских долларов.

Корреляция между российским рублем и уровнем инфляции равна 0,6, а между американским долларом и инфляцией – 0,7. Параметры модели являются статистически значимыми, надежными и влияют на функцию инфляции. В итоге, понижение оборота в рублевом эквиваленте и увеличение в долларовом, поможет снизить уровень инфляции.

Другим важным фактором, влияющим на экономику страны, путем влияния на курс рубля, является товарооборот между странами. По состоянию на 2014 год экспорт составляет 62%, а импорт 38%. Основой российского экспорта являются топливно-энергетические товары. По состоянию на 2014 год экспорт данных товаров составил около 77%.

Поскольку курс рубля имеет сильную статистическую зависимость с товарооборотом и его отдельными частями, такими как экспорт и импорт, то, следовательно, и с уровнем инфляции. Коэффициент корреляции между курсом рубля и товарооборотом равен 0,92.

С помощью статистических методов, на основании данных об уровне инфляции и товарооборотом России с 2000 по 2014 годы, была построена функция зависимости инфляции от товарооборота:

$$y = 0,186 - 0,0013x, \text{ где}$$

x - товарооборот страны.

Главным партнером России во внешнеторговых отношениях является Китайская народная республика. За последнее время Россия и Китай заключили десятки соглашений в банковской сфере, транспорте, энергетике, сельском хозяйстве, телекоммуникациях и др. отраслях народного хозяйства. Многие из этих соглашений предусматривают значительные инвестиции и платежи в национальных валютах, а значит, доступ к финансовым ресурсам, чего сейчас так не хватает России.

Итак, важным фактором в развитии внешнеторгового сотрудничества является тот факт, что расчеты по поставкам осуществляются в национальных валютах. Например, в 2014 году взаиморасчет с использованием юаня

вырос в 9 раз. На данный момент более 100 российских коммерческих банков открывают корреспондентские счета для ведения расчетов в юанях. Около 50% торгового оборота между Россией и Китаем может быть переведено в национальную валюту [2]. Таким образом, ожидается огромный приток китайской национальной валюты в банковскую систему России. В связи с данным обстоятельством можно поддержать курс российского рубля, включив в валютную корзину новую валюту, а именно китайский юань. Тогда, посредством валютных интервенций можно будет снизить колебания курса российского рубля.

Предлагается два варианта определения доли китайского юаня в валютной корзине. При первом варианте, учитывается количество денег в обращении и тогда доля юаня будет равна 20,82%, евро 40,14%, доллара 39,03%. При втором варианте доли валют в валютной корзине распределяются на основе структурных изменений, которые основываются на процентных изменениях выбранных валют на рубль. В данном варианте предпочтение отдается валюте, оказывающей наибольшее влияние на рубль, а именно, повышающей курс рубля. В этом случае доля юаня будет равна 38,01%, евро 25,4%, доллара 36,59%.

Таким образом, используя полученные доли валют в валютной корзине и доли бивалютной корзины построили график, представленный на рисунке, чтобы определить наиболее удобный вариант распределения доли валют.

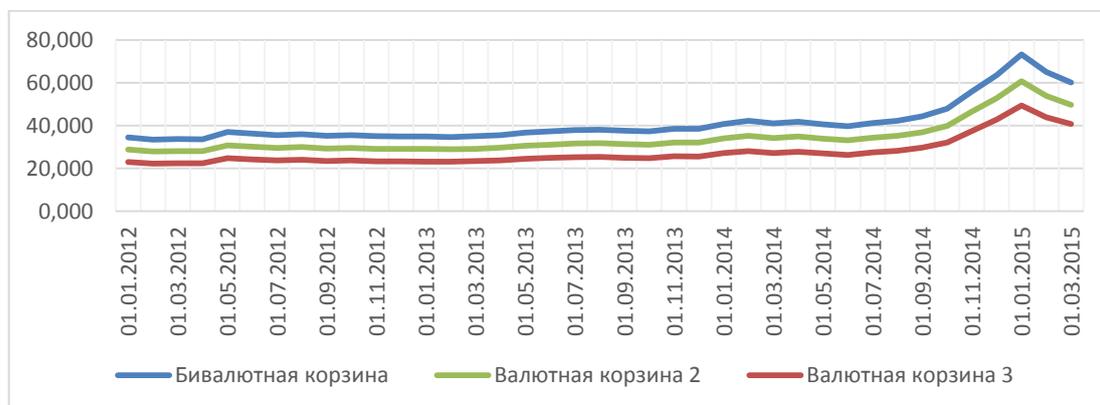


Рис. Валютные корзины

На графике видно, что валютная корзина 3 наиболее предпочтительна, поскольку данный вариант максимально сглаживает последствия роста экономического кризиса и роста инфляции. Тогда, доли иностранных валют в валютной корзине имеют следующую структуру: китайский юань 38,01%, евро 25,4%, американский доллар 36,59%. Данный вариант распределения доли валют позволит снизить уровень инфляции. За счет привлечения китайского юаня в валютную корзину можно будет увеличить товарооборот с Китаем и повысить инвестиционную привлекательность.

Список литературы

1. Калиновский, И. Переходим на юань [Электронный ресурс] / И. Калиновский. – В. Е. Ковалев. – Режим доступа: <http://expert.ru>.

2. Ковалев, В.Е. Внешнеэкономическое сотрудничество России: куда дует геополитический «ветер перемен?» [Электронный ресурс] / В. Е. Ковалев. – Режим доступа: <http://www.expert-ural.com>.

3. Четырбок, Е.Э. Колебания валютного курса и его последствия для национальной экономики [Электронный ресурс] / Е.Э. Четырбок. – Режим доступа: sci-article.ru.

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА: МОДЕЛИ И ВИДЫ

Гирич В.Н.

аспирант Орловском государственном институте экономики и торговли,
Россия, г. Орел

Настоящая статья представляет собой обзор современной концепции государственно-частного партнерства в России. В статье освещается проблема отсутствия в России законодательной базы для проектов государственно-частных партнерств. Также приводится перечень и характеристика основных моделей, видов и механизмов ГЧП, применяющихся как в мировой практике, так и в Российской Федерации. Статья освещает анализ реализуемого в Российских регионах ГЧП, сферы его реализации и используемых механизмов.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессии, модели ГЧП, механизмы ГЧП, социально-экономическое развитие.

Значительное число проблем – таких, как обновление социальной и инженерной инфраструктуры, модернизация системы и качества жилищно-коммунальных услуг, развитие транспортной сети – на современном этапе развития экономики невозможно решить исключительно за счет средств региональных и муниципальных бюджетов.

Механизмы государственно-частного партнерства широко применяются в западных странах для привлечения частного сектора в целях создания и развития социальной инфраструктуры, управления ею и решения связанных с ней общественно значимых задач.

По мнению представителей отечественной экономической мысли, использование механизмов ГЧП поможет избежать, с одной стороны, недостатков прямого регулирования экономики, с другой – «провалов» рынка. В качестве основного аргумента в пользу государственно-частного партнерства выступает идея о том, что государственный и частный сектор экономики обладают рядом уникальных качеств и преимуществ, объединение которых ведет к формированию условий для эффективных действий и достижению наилучших результатов. По этой причине выстраивание взаимодействия частного и государственного секторов экономики становится одной из важнейших задач для региональных и местных органов власти [8]. Данная идея подчеркивалась на самом высоком уровне государственной власти [9].

Исследование экономической категории «государственно-частное партнерство» представляет собой научную актуальность по нескольким причинам. Во-первых, на федеральном законодательном уровне в Российской

Федерации еще пока отсутствует формулировка ГЧП. Субъекты РФ, понимая необходимость создания механизма правового регулирования такого партнерства, издают собственные законы о ГЧП. И в каждом случае трактовка этого явления носит субъективный характер, то есть отражает цели и задачи, которым подчиняется ГЧП в конкретно регионе. Во-вторых, современные отечественные экономисты и исследователи до сих пор не перестают находить новые подходы в понимании сущности ГЧП, которые, в свою очередь, иногда носят противоречивый характер по отношению друг к другу.

Неотъемлемым условием нормального функционирования рыночной экономики является продуктивное взаимодействие частного сектора экономики и структур государственной власти. В последнее время тема государственно-частного партнерства в нашей стране приобретает все большую актуальность. Это связано, с одной стороны, с усложнением социально-экономической жизни, затруднением выполнения государством общественно значимых функций, дефицитом бюджета и т. д. С другой стороны, бизнес заинтересован в новых объектах для инвестирования, оптимизации издержек и увеличении прибыли.

Как было указано выше, пока что в России отсутствует федеральный закон о ГЧП, который должен дать трактовку определению государственно-частных партнерств в Российской Федерации, а также закрепить формы и виды такого взаимодействия. В связи с этим в марте 2013 года в Госдуму был внесен проект федерального закона об основах ГЧП в РФ и уже в апреле принят в первом чтении. Но до сих пор он находится в режиме подготовки второго чтения и внесения в него поправок [5].

В соответствии с текстом данного проекта государственно-частное партнерство понимается как «долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов государственно-частного партнерства, в целях достижения задач социально-экономического развития публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством разделения рисков и привлечения частных ресурсов» [3].

Помимо определения самого государственно-частного партнерства в проекте закона также приводятся определения основных реалий, связанных с осуществлением партнерской деятельности, а именно «проект государственно-частного партнерства», «объект соглашения о государственно-частном партнерстве», «соглашение о государственно-частном партнерстве», «концессионное соглашение», «публичный партнер», «частный партнер», «публичные услуги», «финансирующая организация».

Мы считаем, что ГЧП следует рассматривать не только как факт заключения сотрудничества между государством и бизнесом по тому или иному проекту, но и как один из глобальных механизмов регулирования экономики, который преследует вполне конкретные цели и задачи на всех уровнях федеративного устройства. В виду комплексности рассматриваемого явления представителями отечественной экономики предлагается использовать системный подход при трактовке такой экономической категории как государ-

ственно-частное партнерство. На наш взгляд такой подход является более объективным, поскольку он продиктован необходимостью отразить специфику по формам партнерства, требующую учитывать различия в правовых, налоговых, тарифных, земельных и других сферах и согласовывать интересы как субъектов рыночных отношений, так и субъектов собственности, а также институтов гражданского общества.

Стоит указать на то, что проектом закона предусмотрена только одна форма партнерства между государством и бизнесом – концессионные соглашения. Связано это с тем, что проведенный авторами законопроекта анализ правовых актов Российской Федерации и имеющаяся практика реализации проектов ГЧП показали, что на данный момент отсутствует возможность реализации всех возможных форм сотрудничества в рамках ГЧП, используемым за рубежом, включая ситуации, когда объект находится в частной собственности.

Российское законодательство предусматривает использование ограниченного числа моделей. Как правило, партнерство осуществляется в рамках концессий, в соответствии с которыми право собственности закреплено за концедентом и передается ему в момент ввода объекта в эксплуатацию, что в значительной степени ограничивает возможности частного инвестора на привлечение заемного капитала.

Однако российские экономисты указывают на наличие в отечественной практике ГЧП ряда других форм партнерств государства и бизнеса.

Так для России, по мнению Варнавского В. Г. и Кабашкина В. А., характерны следующие формы ГЧП [4][8]:

1. Государственные закупки
2. Аренда государственного имущества (лизинг)
3. Совместные предприятия
4. Концессии
5. Соглашения о разделе продукции (СРП)
6. Контракты, сочетающие в себе различные виды работ и отношений собственности

Государственные закупки осуществляются путем заключения договора, заказчиком по которому выступает Российская Федерация, субъект РФ или муниципалитет. Такой договор направлен на обеспечение государственных или муниципальных нужд.

Несмотря на то, что отечественные авторы относят госзакупки к формам государственно-частного партнерства, рассматривая их как частные инвестиции в государственные активы, такую форму взаимодействия публичного и частного секторов нельзя отнести к полноценному ГЧП в его традиционном понимании по ряду причин:

1) подобные контракты не предполагают объединение государственного и частного капиталов. Деятельность по такому контракту осуществляется, как правило, на средства государства и регулируется условиями контракта, сметами и прочими документами. Подрядчик в данном случае не уполномочен независимо распоряжаться бюджетными средствами.

2) подрядчик не несет существенных финансовых рисков, так как финансирование осуществляется в полном объеме государством. Соответственно для контрактов на государственные закупки не свойственна целостная схема распределения рисков между сторонами.

3) в государственном договоре или приложениях к нему регламентируются многие аспекты выполнения подрядчиком своих договорных обязательств. Более того, в подобном контракте присутствуют перечни используемых и закупаемых материалов и оборудования, принцип организации рабочего процесса, чего нет в контрактах ГЧП.

И, наконец, самое главное – госзакупки не направлены на решение социально-экономических задач, реализация которых лежит в основе партнерства государства и бизнеса и что является его непосредственной целью.

Аренда государственного имущества (лизинг) предполагает передачу на определенных условиях частному партнеру государственного имущества (земли, оборудования, помещений и т. п.) во временную эксплуатацию за фиксированную плату в рамках договора аренды.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации основная идея договоров аренды заключается в том, что ответственность за усовершенствование и развитие арендуемых основных фондов несет владелец, а не арендатор, который отвечает только за их должное использование и обслуживание. Арендатор обязан поддерживать арендуемое имущество в надлежащем состоянии, нести расходы на его обслуживание, осуществлять за свой счет текущий ремонт, если иное не оговорено законом или договором аренды.

Доходы от сдачи в аренду государственного имущества в настоящее время составляют значительные статьи доходов в бюджеты всех уровней.

Концепция *совместных предприятий* предполагает акционирование или создание смешанных предприятий при долевом участии сторон. Акционерные общества осуществляют свою деятельность на средства акционеров, в качестве которых могут выступать и субъекты государства. Степень независимости частной стороны в принятии административно-хозяйственных решений устанавливается долей в акционерном капитале. Чем ниже эта доля, тем уже спектр самостоятельных решений, которые они могут принимать без вмешательства публичной стороны или учета ее мнения. Риски участников такого предприятия распределяются в соответствии с долей в капитале.

Концессии подразумевают передачу прав, земли или имущества государством, местным органом власти, корпорацией или иным юридическим лицом. В случае ГЧП государство передает частному сектору землю или имущество в обмен на услуги или для осуществления конкретной деятельности. Частная сторона по соглашению обязуется либо выплачивать фиксированную сумму, либо определенный процент от выручки, полученной в результате деятельности на земле или используя имущество, принадлежащее государству [12].

В российском законодательстве концессия определяется как соглашение, по которому «одна сторона (концессионер) обязуется за свой счет со-

здать и (или) реконструировать определенное этим соглашением имущество (недвижимое имущество или недвижимое имущество и движимое имущество, технологически связанные между собой и предназначенные для осуществления деятельности, предусмотренной концессионным соглашением) (далее – объект концессионного соглашения), право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать другой стороне (концеденту), осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта концессионного соглашения, а концедент обязуется предоставить концессионеру на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности» [1].

Стоит отметить, что в мировой практике концессионные соглашения заключаются преимущественно в отношении уже существующего объекта хозяйствования, в то время как в России концессии могут заключаться с целью создания новых объектов.

Соглашение о разделе продукции представляет собой договор, по которому частной стороне предоставляется государством «на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск». В соответствии с соглашением произведенная продукция подлежит разделу между участниками СРП [2].

Контракты, сочетающие в себе различные виды работ и отношений собственности – тип сотрудничества, подразумевающий строительство новых объектов государственной собственности частным сектором с различными правами собственности на сооружаемые объекты.

По нашему мнению, последняя форма ГЧП в той или иной степени представлена во всех предыдущих. Наиболее ярко она выражена в концессионных соглашениях, направленных на создание новых объектов, и в которых также оговариваются права собственности, условия и сроки эксплуатации, условия передачи объекта государству.

В этой связи выделяют разнообразные механизмы сотрудничества государственных структур и частных предприятий. Они различаются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, разделения рисков между ними, ответственности за проведение различных видов работ, в том числе строительство, эксплуатация, управление и передачу прав собственности. В таблице 1 приведены наиболее распространенные механизмы партнерств [6].

Механизмы государственно-частного партнерства

Тип	Расшифровка	Описание
ВОТ	(Build, Operate, Transfer – строй – эксплуатируй/управляй – передай)	<ul style="list-style-type: none"> Используется преимущественно в концессионных соглашениях Объект создается за счет концессионера, который после окончания строительства получает право эксплуатации сооруженного объекта в течение определенного срока По истечении этого срока объект возвращается в собственность государству Концессионер получает право пользования объектом, но не владения им
ВООТ	(Build, Own, Operate, Transfer – строй – владей – эксплуатируй/управляй – передай)	<ul style="list-style-type: none"> Частный сектор приобретает право не только эксплуатации объекта, но и владения им в течение срока, по окончании которого объект передается государству
ВТО	(Build, Transfer, Operate – строй – передай – эксплуатируй/управляй)	<ul style="list-style-type: none"> Предполагает передачу объекта в государственную собственность сразу по окончании строительства После передачи частный партнер получает право эксплуатации объекта
ВОО	(Build, Own, Operate – строй – владей – эксплуатируй/управляй)	<ul style="list-style-type: none"> Сооруженный объект по истечении срока соглашения не передается государству, а остается в распоряжении инвестора.
ВОМТ	(Build, Operate, Maintain, Transfer – строй – эксплуатируй/управляй – обслуживай – передай)	<ul style="list-style-type: none"> Здесь акцент делается на ответственности частной стороны за обслуживание и плановый ремонт созданных им объектов
ДВООТ	(Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектируй – строй – владей – эксплуатируй/управляй – передай)	<ul style="list-style-type: none"> Частный партнер несет ответственность не только за строительство объекта, но и за его проектирование.
ДВФО	(Design, Build, Finance, Operate – проектируй – строй – финансируй – эксплуатируй).	<ul style="list-style-type: none"> Другое название этого механизма: контракт жизненного цикла (КЖЦ). Частный партнер обязуется финансировать строительство, осуществлять обслуживание и эксплуатацию объекта договора на период всего его жизненного цикла, а публичный партнер возмещает издержки регулярными платежами

Мировой опыт государственно-частного партнерства позволяет сделать вывод о том, что к настоящему моменту сформировались определенные предпочтения при выборе форм и методов сотрудничества государства и бизнеса по отдельным сферам. Рассматривая партнерство по такому признаку, выделяют следующие базовые модели, отличающиеся специфическими формами отношений собственности, управления и источниками финансирования (табл. 2) [11].

Модели государственно-частного партнерства

	Собственник	Управление	Источник финансирования
<i>Операторская модель</i>	Частная сторона/ государство	Частное	Частная сторона
<i>Кооперационная модель</i>	Частная сторона/ государство	Частное/ государственное	Частная сторона/ государство
<i>Концессионная модель</i>	Государство	Частное/ государственное	Частная сторона / государство
<i>Контрактная модель</i>	Частная сторона/ государство	Частное	Частная сторона
<i>Лизинговая модель</i>	Частная сторона	Частное/ государственное	Частная сторона / государство

Механизмы ГЧП сохраняют свою наибольшую актуальность именно на региональном уровне. Дефициты местных бюджетов, сокращение выделяемых средств из федерального бюджета, предназначенных для реализации инвестиционных проектов в субъектах Российской Федерации, необходимость обновления устаревших и создания новых объектов приводят к поиску внебюджетных инвестиций. В зарубежной практике привлечение внебюджетного финансирования осуществляется посредством инструментов ГЧП. При этом, по нашему мнению, ГЧП наиболее актуально именно в депрессивных регионах, развитие которых не может всецело зависеть только от государственной поддержки. В данном случае ГЧП выступает своеобразной формой саморегулирования экономики региона. Для таких регионов вопрос привлечения частного капитала и улучшения инвестиционного климата в целом стоит наиболее остро. В связи с этим реализация инфраструктурных и социальных проектов с применением механизмов ГЧП способна обеспечить региону экономический рост, привлечение инвестиций, создание новых рабочих мест. В свою очередь, наличие развитой инфраструктуры существенно повышает инвестиционную привлекательность региона, формируется фундамент для реализации частных инициатив и, как следствие, стабильного роста уровня жизни, доходов населения, а также региональных и муниципальных бюджетов. Таким образом, ГЧП способствует решению проблем и становится инструментом для развития региона как социально-экономической системы, представляющей единство территориальной и производственной подсистем.

Исследователи отмечают, что регион как территориально-производственная система помимо экономической составляющей включает в себя элементы развития социально-культурной сферы, жизнедеятельности населения региона, состояния окружающей среды и прочее [7]. Именно поэтому, на наш взгляд, механизмы государственно-частного партнерства с возможностью их применения фактически во всех сферах деятельности региона представляются как один из самых эффективных инструментов регулирования как экономическим, так и социальным развитием региона.

Статистика применения механизмов ГЧП в российских регионах по состоянию на 2014 год представлена в таблицах 3 и 4 [10].

Таблица 3

Реализация проектов по сферам и федеральным округам

Сфера Фед. округ	Коммунальная	Социальная	Транспортная	Энергетическая	Общий итог
ДВФО	-	-	2	2	4
ПФО	9	17	5	3	34
СЗФО	4	8	7	4	23
СКФО	-	3	-	1	4
СФО	1	10	6	7	24
УФО	2	6	2	1	11
ЦФО	5	7	5	4	21
ЮФО	2	5	3	-	10
Общий итог	23	56	30	22	131

При анализе проектов основными требованиями были: долгосрочность (оценивались проекты от 3-х лет), принадлежность к классификатору объектов общественной инфраструктуры и принцип разделения рисков между частным и публичными партнерами. Основные организационно-правовые формы проектов: концессионные соглашения, соглашения о ГЧП в рамках регионального законодательства. Также оценивались проекты, реализованные на принципах, близких к ГЧП, но, тем не менее, отвечающие представленным в рейтинге требованиям (аренда с инвестиционными обязательствами, контракты жизненного цикла, государственные закупки с отсрочкой платежа при наличии распределения рисков между сторонами и сроком более 3-х лет).

Таблица 4

Формы реализации ГЧП проектов

Сфера Форма	Коммунальная	Социальная	Транспортная	Энергетическая	Общий итог
Аренда с инвестиционными обязательствами	1	3	-	-	4
Государственные закупки с отсрочкой платежа	1	2	3	-	6
КЖЦ	-	4	1	-	5
Концессия	14	26	15	15	70
Региональный закон	7	21	11	7	46
Общий итог	23	56	30	22	131

Мировая практика сотрудничества государственных органов управления и частного сектора экономики позволяет создать соответствующую эффективную систему отношений в России. В нашей стране ГЧП находится в зачаточном состоянии. Федеральный закон о ГЧП еще не принят, а его про-

ект уже год находится на рассмотрении. Механизмы ГЧП в России не распространены в основной своей массе из-за отсутствия достаточной законодательной базы, которая четко бы определяла процесс, принцип и условия функционирования взаимодействия органов государственного управления и частных предприятий.

Несмотря на развитую типологию форм партнерства в мире, нормы российского законодательства предусматривают использование ограниченного числа моделей преимущественно в рамках реализации концессионных соглашений. Другие модели партнерства государства и частного сектора до сих пор не регламентированы, что препятствует привлечению частного капитала и опыта в сферу государственной инфраструктуры и сдерживает ее развитие.

Список литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации «О концессионных соглашениях» от 6 июля 2005 г. № 115-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156597/ (дата обращения: 20.07.2014).
2. Федеральный закон Российской Федерации «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_117376/ (дата обращения: 20.07.2014).
3. Проект Федерального закона «О государственно-частном партнерстве» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/19294.html> (дата обращения: 20.07.2014).
4. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство. Теория и практика [Текст] / В. Г. Варнавский. – М.: Высшая школа экономики, 2010 – 228 с.
5. Варнавский, В. Г. Документ зашел в тупик [Текст] / В. Г. Варнавский // Российская Бизнес-газета. – 2014. – 22 апреля.
6. Дерябина, М. А. Теоретические и практические проблемы государственно-частного партнерства // Научные доклады Института экономики РАН. – М.: Институт экономики РАН, 2010.
7. Злобин, Б. К. Инвестиционная система региона: концепция, механизм управления: Монография / Б. К. Злобин, Л. В. Плахова. – М.: ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2008. – 288 с.
8. Кабашкин, В. А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации [Текст] / В. А. Кабашкин. – М.: Дело, 2010 – 120 с.
9. Выступление президента России на открытии Всемирного экономического форума в Давосе [Электронный ресурс] / Президент России // URL: <http://kremlin.ru/news/10163>
10. Развитие ГЧП в субъектах РФ. Рейтинг регионов ГЧП-2014 [Электронный ресурс] / Центр развития государственно-частного партнерства // URL: <http://www.pppcenter.ru/assets/docs/raytingreg2014.pdf>
11. Шарингер, Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора [Текст] / Л. Шарингер // Мир перемен. – 2004. – №2. – С. 13.
12. McMahon, M. What is a concession agreement? [Электронный ресурс] / Mary McMahon / wiseGEEK // URL: <http://www.wisegEEK.com/what-is-a-concession-agreement.htm#did-you-know>

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ НА ОПЛАТУ ТРУДА ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ И ЧЛЕНОВ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Густей Е.М.

доцент кафедры менеджмента и государственного управления Института экономики и предпринимательства Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Нижний Новгород

В статье влияние кризиса рассматривается в качестве одного из основных факторов влияния на выплату вознаграждения менеджерам высшего звена системы корпоративного управления. Кризисная ситуация грозит корпорациям не только утратой своих позиций на рынке, но и потерей квалифицированных руководителей.

Ключевые слова: кризис, вознаграждение, топ-менеджер, совет директоров.

По мере нарастания кризисных тенденций принципы вознаграждения менеджмента стали объектом пристального внимания аналитиков, экономистов и политиков развитых стран.

Наиболее высокие издержки для акционеров связаны не с возросшей стоимостью труда управленцев, а с изменившейся системой мотивации. Зависимость доходов менеджмента от капитализации компании в краткосрочном периоде обострила стимулы к рискованным инвестициям, коррупционным действиям и манипуляциям с отчетностью.

Рассмотрим более подробно понятия мотива и стимула.

Мотивы, формирующиеся у человека под воздействием множества субъективных и объективных факторов «включаются» под влиянием стимулов. В качестве стимулов могут выступать материальные предметы, действия других людей, представляющиеся возможности, надежды и пр.

Применение по отношению к человеку стимулов для воздействия на его усилия, настойчивость, добросовестность, целеустремленность в деле решения задач, стоящих перед организацией, и включения соответствующих мотивов, называется стимулированием.

Стимулирование принципиально отличается от мотивирования. Суть этого отличия состоит в том, что стимулирование всего лишь одно из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование. Чем выше уровень развития отношений в корпорации, тем реже в качестве средства управления людьми применяется стимулирование; воспитание и обучение, как один из методов мотивирования людей, приводят к тому, что члены корпорации сами проявляют заинтересованное участие в делах корпорации, осуществляя необходимые действия, не дожидаясь или вообще не получая соответствующего стимулирующего воздействия.

При анализе стимулирующих методов топ-менеджмента отечественных и зарубежных компаний можно заметить отличия российской практики вознаграждения топ-менеджеров от мировой.

Опираясь на проводимый автором анализ, стоит отметить, что зарубежные схемы материального стимулирования топ-менеджмента не всегда подходят российским компаниям.

Анализ практики менеджмента показывает, что кризис может оказывать прямое влияние на смену члена совета директоров. Большинство исследователей схожи во мнении, что смена члена совета директоров является событием в жизненном цикле корпорации и определяет финансовый результат в будущем.

По итогам исследования информационной прозрачности крупнейших публичных российских компаний, проводимого Standard & Poor's вознаграждение членов Совета директоров является наименее раскрываемым компонентом: от максимально возможного объема соответствующей информации в среднем раскрывается 22% согласно результатам. Хуже всего компании раскрывают информацию об индивидуальном вознаграждении.

Структура вознаграждения менеджмента менее прозрачна, чем вознаграждение членов Совета директоров (6% и 20% компаний соответственно опубликовали индивидуальную информацию о вознаграждении членов этих органов управления) [5].

Одной из причин низкого уровня раскрытия данных о вознаграждении в России является отсутствие соответствующих регуляторных требований.

Требование предоставить «описание» всех видов вознаграждения трактуется компаниями по-разному и зачастую оно совсем не выполняется. Однако из раскрываемых большинством компаний общих сумм, выплаченных каждому из органов управления, практически невозможно составить оценку реальных индивидуальных вознаграждений директорам, а также членам Правления.

Рассмотрим три основных принципа по выстраиванию системы вознаграждений членов совета директоров в условиях кризиса.

1. Значимость независимости и компетентности Совета директоров в области управления рисками и мотивации персонала, а также роль Совета в мониторинге эффективности систем вознаграждения.

2. Интеграция потенциальных и реализовавшихся рисков в систему премирования менеджмента на основе количественных и качественных показателей риска. В данном принципе рассматривается значимость справедливого временного отнесения показателей дохода и рисков. Если повышенная доходность в краткосрочной перспективе сопровождается долгосрочным ростом рисков, премирование не должно осуществляться на основании краткосрочного увеличения доходности.

3. Раскрытие полной информации о применяемых системах вознаграждения членам совета директоров.

В качестве основных рекомендаций по выстраиванию в условиях кризиса мотивационной системы членам совета директоров является структурирование вознаграждения наиболее высокооплачиваемых менеджеров таким образом, чтобы не менее половины переменного вознаграждения по итогам года зачислялось на счет программы долгосрочной мотивации. Выплата

краткосрочной части переменного вознаграждения в кризисных условиях должна происходить в течение трех лет, при этом в течение первого года может быть выплачено не более трети общей суммы. Также, в случае выявленных искажений в отчетности или неэтичных действий менеджера компания должна иметь возможность истребовать с менеджера неправомерно выплаченные суммы.

В целом, кризисные явления в мировой финансовой системе уже вызвали значительное усиление регуляторного воздействия на принципы и размер вознаграждения менеджеров, в том числе и в отношении нефинансовых организаций. Это привело к построению более сбалансированных систем мотивации в крупных международных компаниях, а также к назначению в Советы директоров опытных независимых директоров, способных объективно оценить работу менеджмента и профиль рисков компаний.

Список литературы

1. Густей Е.М. «Золотые парашюты» и другие привилегии топ-менеджерам: практика российских компаний // Экономика и предпринимательство №11 (часть 2), 2014. С.392-395.
2. Густей Е.М. К стратегически ориентированной системе корпоративного управления через эффективную деятельность совета директоров // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 5. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.science-education.ru/119-14591> (дата обращения: 22.09.2014).
3. Густей Е.М. Вознаграждение руководителей высшего звена: практика отечественных корпораций // SCIENCE, TECHNOLOGY AND LIFE – 2014: Proceedings of the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary, 27-28 December 2014. [Electronic resource]. С. 391-398.
4. Густей Е.М. Роль совета директоров в управлении компанией // Проблемы региональной экономики №3-4, 2014 год: Межтерриториальный научно-производственный журнал. - Ижевск: Изд-во Института экономики и управления ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2014. С.288-293.
5. Швырков О.Г., Гришина А.В., Пастухова Е.В. Материалы круглого стола «Система вознаграждений топ-менеджмента и совета директоров в российских компаниях: влияние кризиса в международном контексте // 2010 год.

ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ

Кильдебаева Г.Г.

студент группы ЭТз-09 ФГБОУ ВПО Уфимского государственного нефтяного технического университета,
Россия, г. Уфа

В статье рассматриваются проблемы внедрения инноваций в организации и формирования инновационной восприимчивости. Рассматривается возможность повышения инновационной восприимчивости компании на основе повышения человеческого капитала. Инвестиции в персонал компании позволяют обеспечить готовность персонала к реализации инновационных проектов.

Ключевые слова: инновационная восприимчивость, человеческий капитал, инновационный проект, инновации.

В современных условиях внедрение инноваций в деятельность является необходимым условием поддержания конкурентоспособности и обеспечения устойчивого развития компании. В ходе внедрения инноваций и реализации инновационных проектов компании сталкиваются с рядом проблем, успешность реализации инновационных проектов одной компании не гарантирует успешности реализации тех же проектов другими компаниями.

Разные организации по-разному воспринимают реализуемые инновационные проекты. Так если в одной организации инновационный проект может быть успешно реализован, то в другой организации он может не получить должного внимания со стороны руководства, достаточных объемов финансирования, а также встретить сопротивление со стороны персонала. Способность организации к реализации того или иного инновационного проекта предлагается оценивать через ее инновационную восприимчивость [2, с. 53; 3, с. 97].

Инновационная восприимчивость – это степень готовности и способности адаптации предприятия к разработке и реализации инновационного проекта (проектов) или программы инновационных преобразований и внедрению инноваций [4, с. 78]. Готовность предприятия и его сотрудников к реализации инновационного проекта будет зависеть от уровня неопределенности проекта, характера и масштаба изменений, вносимых реализацией инновационного проекта в деятельность организации.

Готовность персонала организации к внедрению инноваций можно значительно повысить, управляя человеческими ресурсами и развивая человеческий капитал.

Человек, его творческие качества, силы и способности, с помощью которых он преобразует себя и окружающий мир, традиционно занимали центральное место в экономических и социальных науках. Наиболее полно человеческий капитал можно охарактеризовать следующим образом: это врожденный, сформированный в результате инвестиций и накоплений определенный уровень здоровья, образования, навыков, способностей, мотиваций, энергии, культурного развития, как конкретного индивида, группы людей, так и общества в целом, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, способствуют экономическому росту и влияют на величину доходов их обладателя [1, с. 254; 5, с. 515].

В современных условиях человеческий капитал является главной ценностью общества, определяющим фактором устойчивого развития и экономического роста, поскольку конкурентные преимущества экономических систем во многом достигаются не за счет природных ресурсов, а за счет знаний, информации, инноваций, источником которых выступает человек.

Формирование человеческого капитала организации предполагает:

- вложения в образование и повышение квалификации, переподготовку;

- вложения в поддержание здоровья, трудоспособности, медицинское обслуживание;

- вложения, связанные с поиском информации и трудоустройством, территориальным перемещением рабочей силы.

Увеличение человеческого капитала предприятия с помощью повышения квалификации работников сопряжено с риском оппортунистического поведения. Работник, получив полезные знания и опыт, может предпочесть новое место работы с более высокой зарплатой, а предприятие, оплатившее его образование, не успеет получить компенсацию в виде возросшей производительности. В таких случаях составляются контракты, предусматривающие определенные условия. Однако невозможно предусмотреть все будущие издержки предприятия.

Рост человеческого капитала является одним из необходимых условий формирования условий для внедрения инноваций в деятельность компании и обеспечения необходимого уровня инновационной восприимчивости.

Список литературы

1. Романова Т.В. Современный подход к управлению персоналом в компаниях нефтегазового комплекса Российской Федерации [Текст] / Т.В. Романова, Д.В. Котов // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. – 2014. – №6. – С. 252-587.

2. Сайфуллина С.Ф. Понятие инновационной восприимчивости предприятия [Текст] / С.Ф. Сайфуллина / Проблемы развития современной экономики сборник статей IV Международной научно-практической конференции. – Ставрополь, 2014. – С. 52-56.

3. Сайфуллина С.Ф. Теоретические аспекты развития предпринимательства на основе управления инновационной восприимчивостью [Текст] / С.Ф. Сайфуллина / Экономика предпринимательства: теория и практика Сборник материалов международного научного е-симпозиума. – Москва, 2014. – С. 95-108.

4. Сайфуллина С.Ф. Методика оценки инновационных возможностей предприятия [Текст] / С.Ф. Сайфуллина // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2013. – № 6 (116). – С. 76-81.

5. Хамитова Э.Ф. Факторы конкурентоспособности персонала в современных условиях [Текст] / Э.Ф. Хамитова, М.М. Гайфуллина // Экономика и социум. – 2013. – №4-3 (9). – С. 513-516.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кожевникова Н.В.

доцент кафедры экономико-математических дисциплин НЧФ НОУ
ВПО «Университет управления «ТИСБИ», канд. эконом. наук, доцент,
Россия, г. Набережные Челны

В статье рассматриваются факторы, способные оказать существенное влияние на развитие внутреннего туризма в Российской Федерации, являющегося в настоящее время одним из значимых отраслевых направлений в сфере услуг. В условиях экономической и политической нестабильности необходимость переориентации потока международного выездного российского туризма на развитие внутреннего туризма очевидна, тем самым

подводя к необходимости быть готовыми удовлетворить потребности иностранных и внутренних туристов в области или регионе пребывания.

Ключевые слова: туризм, внутренний туризм, факторы.

Развитие рынка международных услуг является одним из проявлений глобализации. Важным сектором в структуре международного рынка услуг является туризм, который благодаря стремительным темпам роста уже в первом десятилетии XXI века (несмотря на мировой кризис, ряд природных катаклизмов и обострение политических конфликтов) по экономической эффективности вышел на первое место в мире, оставив далеко позади такие отрасли, как автомобильная и нефтедобычи. Но туризм – не только мощный инструмент экономического развития. Он может быть действенным фактором создания имиджа определенной территории, пропаганды ее истории и достижений будущего [2, с. 75].

Туризм рассматривается сегодня как источник финансовых доходов бюджетов всех уровней, средство повышения занятости и качества жизни населения, способ поддержания здоровья граждан, основа для развития социо-культурной среды, воспитания патриотических чувств молодежи, мощный инструмент просвещения и формирования нравственной платформы развития гражданского общества.

Внутренний туризм имеет положительную тенденцию роста. По сравнению с прошлыми годами число желающих съездить в путешествие по стране выросло. Несмотря на существующие в России проблемы, туристская деятельность реформируется и развивается.

По данным Росстата число прибывших иностранных граждан в Россию в 2014 году составило 32 421 тыс., что на 5% больше предыдущего года. Наибольшую долю в структуре поездок составляют поездки частного характера – 65%, на служебные и туристические – 19% и 8% соответственно. Следует отметить, что за 2014 год произошло сокращение поездок с целью туризма на 3%. Странами-лидерами по въезду на территорию нашей страны являются Польша, Финляндия, Германия

Причинами снижения роста иностранного туристского потока в Россию являются: неблагоприятная политическая обстановка в мире; постоянное удорожание стоимости турпакета за счет роста цен на авиа – и железнодорожные билеты; недостаточно высокое качество предоставляемых иностранным туристам услуг; сохранение негативных стереотипов восприятия образа России, поддерживаемых отдельными зарубежными СМИ и др. [1].

Очевидно, что для разработки стратегии и планов развития туризма в Российской Федерации необходимо учитывать положительные и отрицательные факторы, способные оказать существенное влияние.

К положительным факторам можно отнести:

– несмотря на снижение посещения иностранных граждан Российской Федерации в 2014 году с туристической целью, аналитиками ожидается рост показателей туристских прибытий;

– объемы въезда остаются существенными по сравнению с предыдущими годами;

– Российская Федерация входит в десятку лидеров по приему иностранных граждан;

– Российская Федерация способна удовлетворить растущую потребность людей в удовлетворении культурного и познавательного интереса учитывая значимость культурного наследия и развития природного туризма нашей страны. Положительную динамику показывают все учреждения культуры. Всего в Российской Федерации насчитывается 74 361,967 тыс. музеев. Число посещений музеев, резко снизившееся в 2009 году, ежегодно увеличивается умеренными темпами примерно на 4% в год;

– растущий спрос со стороны россиян на внутренние туристские услуги и культурно-познавательные турпродукты.

Также стоит отметить, что, несмотря на то, что инфраструктура внутреннего туристского бизнеса не соответствует мировому уровню, за последние годы произошло ее существенное развитие, что подтверждается ростом количества коллективных средств размещения, увеличением протяженности автомобильных дорог с твердым покрытием и инвестициями в данную отрасль.

К негативным факторам можно отнести:

– неготовность Российской Федерации эффективно использовать благоприятную тенденции роста прибытия иностранных граждан и получения соответствующих денежных потоков;

– российские туристы отдают предпочтение зарубежным курортам с высоким уровнем сервиса и обслуживания;

– недостаточно комфортная туристская информационная среда, это касается знаков туристской навигации, недостатка и разрозненности информационных ресурсов о туристских программах регионов России, неэффективного графика работы многих объектов туристского показа (наличие санитарных дней, короткий рабочий день, несоответствие преобладающему ритму прибытия иностранных граждан с туристскими целями по дням недели), невозможности предварительного бронирования и покупки билетов в музеи через Интернет;

– отсутствие централизованных и унифицированных информационных ресурсов поиска туров по России;

– уровень обеспечения безопасности иностранных туристов при пребывании в Российской Федерации не соответствует международным;

– недостаточно развитая туристская инфраструктура в большинстве регионов страны, малое количество гостиничных средств размещения экономической и средней ценовой категории с современным уровнем комфорта;

– неразвитость транспортной инфраструктуры (низкое качество дорог и уровня придорожного обслуживания, неудовлетворительное состояние аэропортов и железнодорожных вокзалов и т.д.);

- дефицит и высокая степень износа транспортных средств, используемых для перевозки туристов (современных туристских автобусов, круизных судов, самолетов и других транспортных средств);
- устаревшая и недостаточно эффективно используемая ресурсная база в сфере санаторно-курортного, оздоровительного и медицинского туризма (пансионаты и санатории), острая нехватка учреждений детско-юношеского туризма;
- отсутствие подъездных путей, оборудованных площадок для самостоятельного природоориентированного туризма;
- плохое экологическое состояние и замусоренность прибрежных зон водоемов и природных территорий, используемых традиционно самостоятельными туристами;
- недостаточная предпринимательская активность населения в сфере туризма;
- наличие тенденции к монополизации рынка туристских услуг со стороны крупных федеральных игроков туристского бизнеса;
- негативный опыт серии банкротств крупных туроператоров и высокие потребительские риски в силу компенсационного характера возмещения убытков покупателей при обнаружении финансовой несостоятельности или недобросовестном поведении туроператоров;
- высокая стоимость отечественного турпродукта, в первую очередь транспортного обслуживания, существенно снижающая конкурентоспособность внутреннего и въездного туризма по цене;
- высокая сезонная цикличность спроса на большинство туристских программ, большая продолжительность «низкого сезона» в регионах традиционного пляжного туризма, высокие средние постоянные издержки туристских предприятий;
- несопоставимый размер емкости отельной базы традиционных отечественных курортов пляжного отдыха, допустимой рекреационной нагрузки и пропускной способности пляжей и других объектов туристской инфраструктуры;
- слабая практическая ориентация в подготовке профессионалов турбизнеса;
- традиционность подходов к формированию туристских программ, низкое разнообразие ассортимента туров по России, способных удовлетворить динамичному и взыскательному спросу современного потребителя;
- отсутствие клиентоориентированной политики управления учреждениями культуры, требование модернизации их услуг;
- недостаточное продвижение туристского продукта России на внутреннем рынке;
- низкая осведомленность россиян о туристских возможностях регионов России, разрозненность информационных ресурсов в сфере туризма и отсутствие единой системы информационной поддержки внутреннего и въездного туризма;

– жесткий уровень конкуренции на международном туристском рынке оказывает существенное влияние на снижение прибыльности российской туристской отрасли и на неконкурентоспособность российского внутреннего продукта. При этом растет спрос российских туристов на отдых в пределах страны, что мотивирует бороться туроператоров за долю на внутреннем рынке, традиционно популярном у самостоятельных путешественников. Данные туроператоров свидетельствуют о том, что туры по некоторым направлениям продаются ниже себестоимости, например, поездка в Крым на неделю с учетом перелета, проживания и питания обойдется минимум примерно в 6 тыс. руб., а на курорты Краснодарского края – в 10 тыс. руб. Заявленные операторами цены в любом случае значительно ниже себестоимости. Текущий демпинг связан с массовым выходом крупных игроков на внутренний рынок, где традиционно 70% приходилось на самостоятельный туризм.

Таким образом, очевидно, что для развития внутреннего туризма необходимо принятие комплекса мер, заключающегося в:

- формировании эффективной системы финансовой поддержки;
- развитию и стимулировании предпринимательской активности в сфере туризма;
- подготовки квалифицированных специалистов в области туризма;
- использовании рекламно-информационной и имиджевой политики;
- разработке системы оценки качества предлагаемых туристских услуг (в том числе посредством системы классификации и обязательной сертификации);
- расширение и внедрение информационных технологий, что будет способствовать максимально удобному для внутреннего туриста потреблению туристской услуги: использование технологий визуализации предстоящих маршрутов; предварительное бронирование; полное информационное сопровождение туристского маршрута, в том числе транспортного;
- расширение транспортных услуг, предназначенных для обслуживания туристов;
- разработке новых туристских маршрутов;
- создании новых площадок массового туризма.

Итогом реализации этих мероприятий развития туризма станет создание современной, технически оснащенной туристской индустрии, способной удовлетворить потребности как российских, так и иностранных граждан. Комплексное развитие намеченных направлений приведет к укреплению материальной базы туризма, обеспечению комфортабельности средств размещения и расширению многообразия туристических маршрутов. Необходимо сформировать современные туристско-рекреационные кластеры, соответствующие международным требованиям к уровню инфраструктуры, материально-технической базы, сервисному обслуживанию и обеспечивающие удовлетворение потребностей в разнообразных туристических услугах. Предусматривается создание современной системы подготовки кадров для туристического бизнеса и смежных отраслей.

Список литературы

1. Истомина, Т. С. Туризм в России – испытание на прочность / Т. С. Истомина, А.А. Самойленко // Курорты. Сервис. Туризм. – 2015. – № 1 (26). – С. 27-31
2. Шпилева, И.Н. Международный туризм: теоретико-методологические основы и тенденции развития / И.Н. Шпилева // Потребительская кооперация. – 2015. – № 1 (48). – С.74-76.

БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Костюнина Д.С.

студентка Тольяттинского государственного университета,
Россия, г. Тольятти

Азовская О.Н.

доцент кафедры менеджмент организации
Тольяттинского государственного университета, канд. пед. наук, доцент,
Россия, г.Тольятти

В данной статье рассматриваются суть и инструменты бережливого производства, а также практика внедрения системы «бережливое производство», направленная на повышение эффективности бизнес-процессов на ведущем российском предприятии автомобилестроения «АвтоВАЗ».

Ключевые слова: бережливое производство, инструменты бережливого производства, внедрение бережливого производства.

Бережливое производство – концепция управления производственным предприятием, основанная на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь. Бережливое производство предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника и максимальную ориентацию на потребителя. Концепция возникла как интерпретация идей производственной системы компании Toyota американскими исследователями её феномена.

Бережливое производство – это один из многочисленных методов повышения эффективности бизнес-процессов предприятия. Так сложилось исторически, что о бережливом производстве мы слышаны больше, чем о любой другой методике, к числу которых можно отнести, например, «Теорию ограничений систем», «Шесть сигм», «Всеобщее управление качеством» и т.п. Причина высокой популярности концепции бережливого производства связана, во-первых, с наличием огромной и доступной библиотечной литературы, во-вторых, с усилиями многочисленных консалтинговых компаний, создавших ажиотаж вокруг марки «Lean», а в-третьих, с существованием масштабного и широко известного бизнес-кейса, так называемого японского экономического чуда, наглядно демонстрирующую, помимо прочего, и эффективность бережливого производства.

Основу бережливого производства составляют методы совершенство-

вания бизнес-процессов, использованные в компании Toyota. Их суть состоит в том, что производственные процессы выстраиваются таким образом, чтобы образовать непрерывный поток единичных изделий. При этом из потока, по возможности, исключаются все операции, не создающие ценность для конечного потребителя, например, транспортировка или хранение излишков незавершенного производства. В рамках бережливого производства определен и набор инструментов, предназначенных для достижения описанной цели, например, организация рабочего окружения (5S), быстрая переналадка (SMED), выравнивание производства (Хейдзунка), встроенное качество (Дзидока), непрерывное совершенствование (Кайдзен) и т.д. К сожалению, многие отечественные управленцы рассматривают бережливое производство именно как набор инструментов, забывая о цементирующем значении идеологии всеобщего вовлечения (не путать с принуждением) персонала в деятельность по преобразованию. Это приводит к тому, что улучшения носят локальный и кратковременный характер [1].

Для организации бережливого производства необходимо организовать рабочий процесс так, чтобы изделие проходило стадии, где добавляется стоимость, без сбоев, помех и остановок. С этой целью создается система «вытягивания», которая учитывает запросы потребителя и предполагает, что на очередную стадию процесса подается лишь то, что будет использовано немедленно. Кроме того, «Бережливое производство» требует философии управления, стратегического управления, культуры производства, когда каждый стремится к постоянному совершенствованию.

Рассмотрим практику внедрения системы «бережливого производства» на ведущем автомобилестроительном предприятии «АвтоВАЗ». До начала применения концепции бережливого производства на производственных площадках «АвтоВАЗ» наблюдался ряд очень серьезных проблем, а именно:

- низкое качество производимой продукции при высоком (в теории) уровне контроля;
- использование работников по договору временного найма;
- высокий уровень кредиторской задолженности;
- низкая эксплуатационная готовность оборудования;
- высокий уровень запасов готовой продукции.

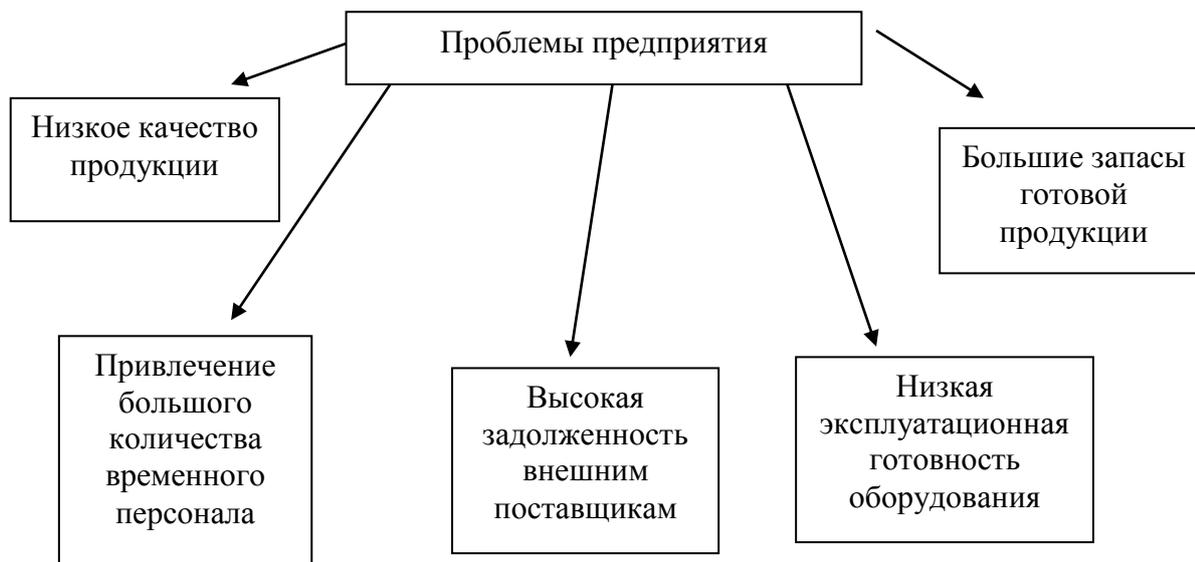


Рис. Проблемы «АВТОВАЗ» до начала применения концепции бережливого производства

Для решения всех вышеназванных проблем, а так же для вывода компании на более высокий уровень, включая выход на международные рынки, была создана производственная система «АвтоВАЗ», которая основывается на 4 принципах:

- «Прежде всего, думай о заказчике»:

любой заказчик, как внешний, так и внутренний, является источником прибыли для компании. Поэтому для компании является приоритетным максимальное удовлетворение его потребностей;

- «Люди – это самый ценный актив»:

инвестиции в развитие персонала компании являются самыми выгодными, так как согласно концепции бережливого производства, люди – в отличие от оборудования – единственный актив, не теряющий своей стоимости в случае постоянного развития;

- Культура непрерывных усовершенствований (Кайдзен):

Кайдзен – создание культуры, побуждающей к непрерывным усовершенствованиям, требующих минимальных или нулевых инвестиций для реализации, каждый день, на каждом рабочем месте, приводящим к совершенствованию всего потока создания ценности в целом и повышению эффективности всей компании;

- «Всё внимание на Производственную площадку»:

исследование и решение проблем, оценка эффективности управленческих решений должны происходить непосредственно на рабочих местах, так как «правильный подход к работе нельзя выдумать, сидя за столом он должен многократно испытываться и пересматриваться непосредственно на заводе».

Однако на данный момент это не решило всех существующих на предприятии проблем, и внедрение системы бережливого производства, наряду с другими организационно-техническими мероприятиями, направленными на

повышение эффективности бизнес-процессов на данном предприятии, продолжается.

Список литературы

1. Манн, Д. Бережливое управление бережливым производством / Д. Манн; Д. Манн; под ред. В. К. Брагина. – М.: Стандарты и качество, 2013. – 208 с.
2. АвтоВАЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lada.ru>

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ТИПИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Куликова Е.И.

доцент кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
Финансового университета, к.э.н., доцент,
Россия, г. Москва

В статье проводится сравнительный анализ методик типизации российских регионов, разработанных различными организациями. Автор на основе исследования и построения графиков изменения рейтингов регионов ЦФО и СФО показывает, что в зависимости от анализируемых показателей, рейтинг будет различным. Автор доказывает, что для создания системы индикаторов, позволяющих проводить мониторинг качества жизни в регионе с целью корректировки социально-экономического развития региона, а не только результативности его функционирования необходим анализ рыночных показателей.

Ключевые слова: типизация регионов, качество жизни, уровень жизни, рейтинг регионов, стратегия развития региона.

Современное состояние российской экономики характеризуется крайне высоким уровнем межрегиональной дифференциации показателей уровня жизни граждан. Под уровнем жизни обычно понимают степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, которые обусловлены создаваемыми экономическими и материальными возможностями. Как правило, они реализуются через потребление, количественной характеристикой которого является соотношение стоимости жизни и уровня доходов гражданина. В этой связи большинство используемых показателей, таких как уровень безработицы, уровень официальных доходов и расходов, объем банковских вкладов и т.п. – это инерционные показатели, на которых действия хозяйствующих субъектов и властей сказываются с весьма значительным опозданием.

Полагаем, что наиболее существенным и адекватным показателем социального развития является показатель качества жизни, который выступает мерой развития различных сфер жизни общества, оказывающего влияние на жизнь отдельного гражданина, что позволяет судить об эффективности государственной политики по управлению и развитию общества в целом.

Показатель качества жизни следует отличать от терминологически и содержательно близкого понятия «уровень жизни». Уровень жизни –

показатель, отражающий благосостояние граждан, который сконцентрирован на подсчете объема доходов граждан и степени удовлетворения базовых потребностей (еда, одежда, жилье, лекарства и т.д.). В сравнении с ним качество жизни – гораздо более емкий показатель, включающий в себя оценку благосостояния в числе прочих критериев качества жизни, но также учитывающий еще и целый ряд показателей степени удовлетворения разного рода потребностей (здравоохранение, социальное обеспечение, транспорт, связь и коммуникации, обеспеченность учреждениями культуры и т.д.).

Для оценки диспропорций и в области качества жизни различными фирмами проводятся исследования и составляются рейтинги регионов по качеству жизни на основе объективных индикаторов, публикуемых органами государственной статистики. Один из самых известных рейтингов составляется экспертами Национального Рейтингового агентства (НРА) «РИА Рейтинг».

Для сравнения рейтингов российских регионов по критериям «уровень жизни» и «качество жизни» обратимся к результатам исследований различных российских компаний. В таблице представлены группы использованных показателей.

Таблица

Рейтинги регионов России по уровню жизни

Автор рейтинга	Комплекс показателей
1	2
УРОВЕНЬ ЖИЗНИ	
Журнал «Экономические исследования» – 2009 г.	<ul style="list-style-type: none"> - коэффициент прироста населения; - ожидаемая продолжительность жизни при рождении; - уровень занятости; - уровень безработицы; - соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума; - среднедушевые денежные доходы населения; - численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума; - общая площадь жилых помещений, приходящихся в среднем на одного жителя; - удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг; - индекс потребительских цен (ИПЦ)[4]
Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара – период 1995 – 1999 гг.	<ul style="list-style-type: none"> - доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, % - отношение среднедушевых доходов к прожиточному минимуму, % - отношение среднедушевых расходов к прожиточному минимуму, % [1, с.61]
КАЧЕСТВО ЖИЗНИ	
Лаборатория математических методов политического анализа и прогнозирования факультета политологии МГУ	<p>Тематический блок 1 (безопасность личности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - число убийств на 100 тыс. населения <p>Блок 2 (жилищные условия населения):</p> <ul style="list-style-type: none"> - удельный вес общей жилой площади, оборудованной водопроводом;

1	2
им. М.В. Ломоносова – период 2006 – 2012 гг.	<ul style="list-style-type: none"> - удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади жилищного фонда; - Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя <p>Блок 3 (социальная сфера):</p> <ul style="list-style-type: none"> - доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума; - индекс Джини; - уровень безработицы по методологии МОТ <p>Блок 4 (здоровье населения):</p> <ul style="list-style-type: none"> - уровень младенческой смертности; - средняя ожидаемая продолжительность жизни <p>Блок 5 (экология):</p> <ul style="list-style-type: none"> - количество выбросов в атмосферу загрязняющих веществ на душу населения [5, с.4]
РИА Рейтинг – период 2012-2014 гг.	<p>10 групп показателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> - уровень доходов населения; - жилищные условия населения; - обеспеченность объектами социальной инфраструктуры; - экологические и климатические условия; - безопасность проживания; - демографическая ситуация; - здоровье населения и уровень образования; - освоенность территории и развитие транспортной инфраструктуры; - уровень экономического развития; - развитие малого бизнеса [2; 3]

Составлено автором на основе [2; 3; 4; 5; 6]

Данные таблицы указывают на существенные различия в выборе показателей для анализа. Если методика, предложенная факультетом политологии МГУ им. М.В. Ломоносова основана на средних и относительных показателях жилищных условий, денежных доходов, продолжительности жизни и т.п., то методика оценки качества жизни компании РИА Рейтинг включает 10 групп, объединяющих 61 показатель, характеризующий основные аспекты жизни регионов. Графическое представление качества жизни по двум федеральным округам – Центральному федеральному округу (ЦФО) и Сибирскому федеральному округу (СФО) по методике факультета политологии МГУ им. М.В. Ломоносова представлены на рис. 1, 2.

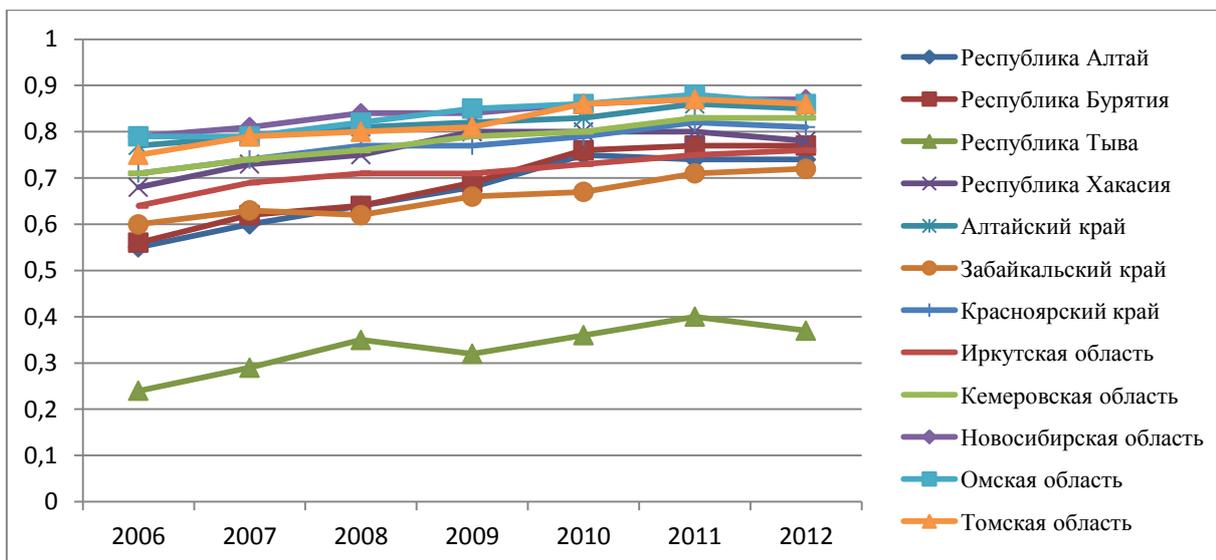


Рис. 1. Динамика изменения значения сводного рейтингового балла по СФО за период 2006 – 2012 гг. (составлено автором)

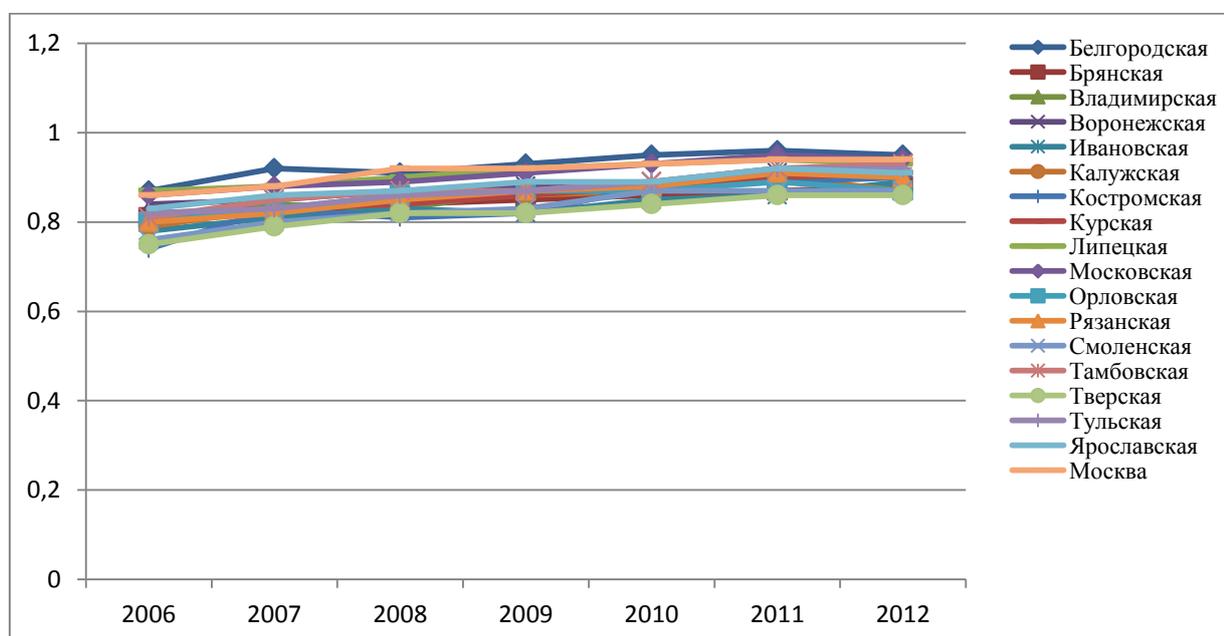


Рис. 2. Динамика изменения значения сводного рейтингового балла по ЦФО за период 2006 – 2012 гг. (составлено автором)

Графики на рис. 2 показывают, что различия в качестве жизни граждан российских регионов ЦФО не критичны. На основании данных рейтинга, приведенных в методике [5], показатели самого благополучного региона (не Москва, а Белгородская и Липецкая области) и самого неблагополучного региона (Костромская область) отличаются в 1,16 раз в 2006 г. и в 1,1 раза в 2012 г. (самый благополучный регион – Белгородская область, регион с самым низким баллом – Тверская область). По СФО эти различия более существенны. Показатели самого благополучного региона (Новосибирская область) и самого неблагополучного региона (Республика Тыва) различаются в 2006 г. в 3,3 раза, в 2012 г. в 2,4 раза.

Сложно, на наш взгляд, считать корректным результат исследования, указывающий на лидерство по качеству жизни не Москвы, а Белгородской

области, несмотря на все успехи этой области в экономическом и социальном аспектах.

Графики на рис. 3 и рис. 4 представляют оценку динамики изменения качества жизни ЦФО и СФО составленную на основании методики компании РИА Рейтинг за период 2012 (начало расчета рейтинга) – 2014 гг.

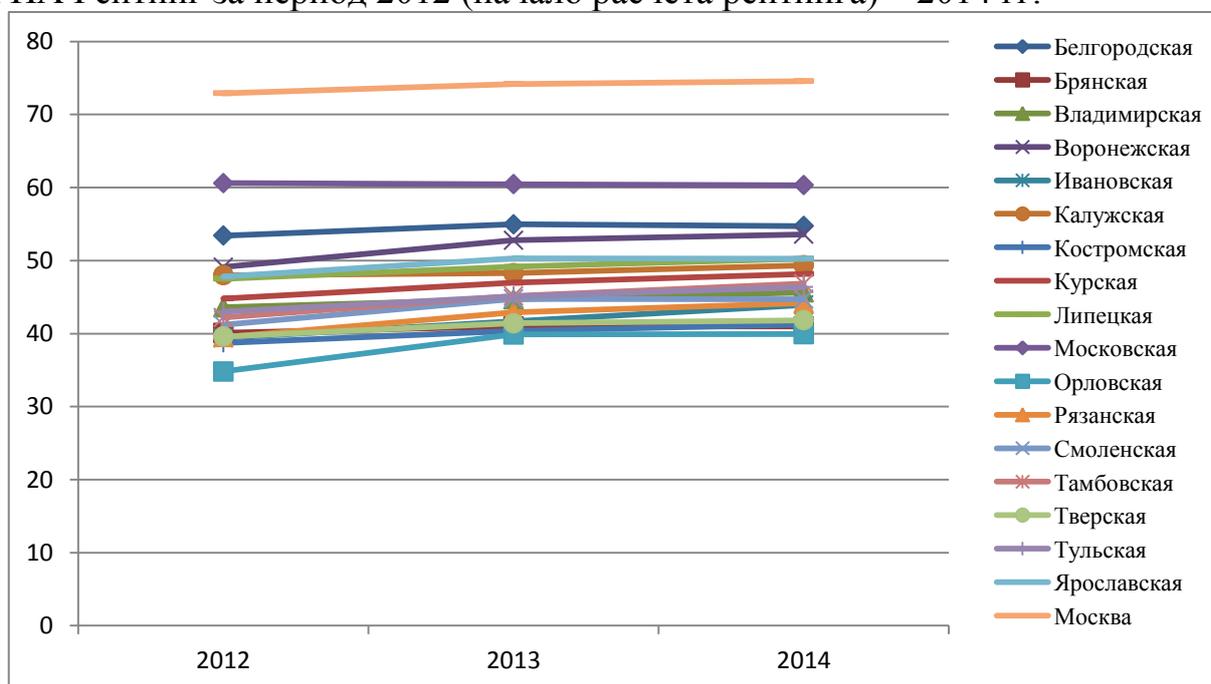


Рис. 3. Динамика изменения значения сводного рейтингового балла по ЦФО за период 2012 – 2014 гг. (составлено автором)

Графики на рис. 3 показывает более корректное, на наш взгляд, соотношение качества жизни в регионах ЦФО, причем отличие показателя качества жизни в Москве и Орловской области составляет в 2012 г. – 2,1 раза; в 2013 и 2014 гг. – 1,9 раза.

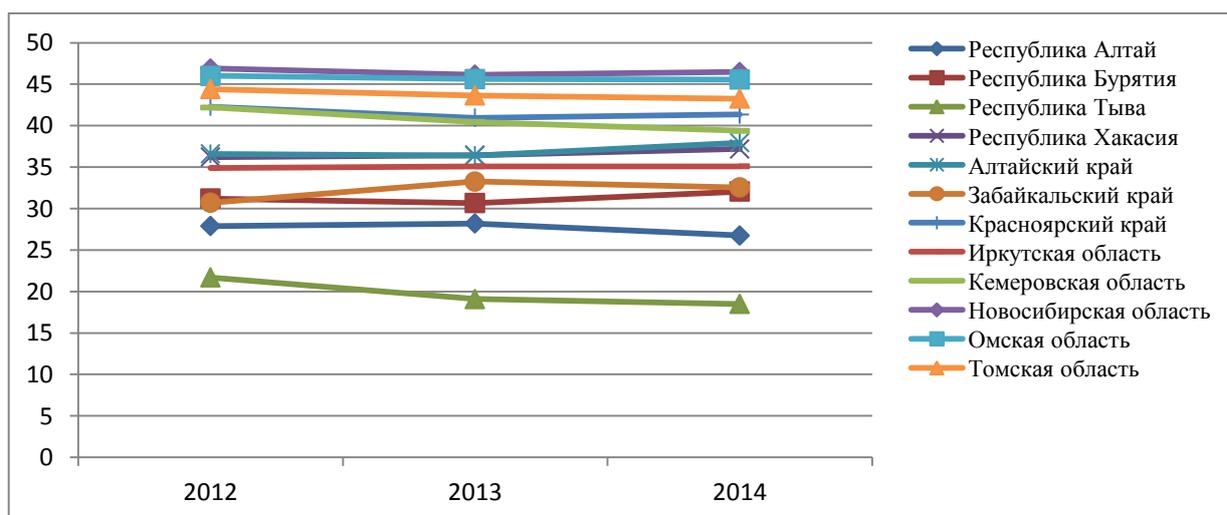


Рис. 4. Динамика изменения значения сводного рейтингового балла по СФО за период 2012 – 2014 гг. (составлено автором)

Графики на рис. 4 достаточно объективно отражают различия в показателях качества жизни в регионах СФО. Показатели самого благополучного региона (Новосибирская область) и самого неблагополучного региона (Рес-

публика Тыва) различаются в 2012 г. – в 2,2 раза; в 2013 г. – в 2,4 раза; в 2014 г. – в 2,5 раза. Компания РИА Рейтинг отмечает, что в 2014 г. большинство регионов замыкающей рейтинг качества жизни десятки регионов ухудшили свои позиции по сравнению с прошлым годом. Исключением из этой тенденции явилась Республика Бурятия, где наметились позитивные изменения по ряду показателей, но самые заметные коснулись обеспеченности граждан объектами социальной инфраструктуры за счет наращивания мощностей учреждений здравоохранения и улучшения других показателей в подгруппе «обеспеченность объектами здравоохранения».

Анализ применяемых для целей оценки качества жизни показателей показывает, что развитие в России рыночных отношений практически не оказывает влияния на перечень используемых показателей. Полагаем, что необходимо учитывать и такие показатели, как «динамика количества перерегистрированных в ГАИ и вновь зарегистрированных автомобилей»; «динамика количества зарегистрированных абонентов сетевых телефонных компаний»; «динамика цен на недвижимость различной категории на первичном и вторичном рынке»; и т.п. Анализ подобных показателей необходим для создания системы индикаторов, позволяющих проводить мониторинг качества жизни в регионе с целью корректировки социально-экономического развития региона, а не только результативности его функционирования.

Рейтинг российских регионов, рассчитанный компанией РИА Рейтинг, строился на основе комплексного учета различных показателей, фиксирующих фактическое состояние тех или иных аспектов условий жизни и ситуации в различных социальных сферах. Источниками информации для составления рейтинга служили Росстат, Минздрав России, Минфин России, Минприроды России, ЦБ РФ, сайты региональных органов власти, другие открытые источники. В этой связи следует обратить внимание на тот факт, что основной проблемой регионов, замыкающих рейтинг, является неспособность региональных бюджетов самостоятельно генерировать достаточный уровень собственных доходов, что ведет к высокой зависимости бюджетов этих субъектов от федерального центра. В этой связи особенно важно исследовать факторы влияния на социально-экономическую систему российских регионов для целей разработки стратегии их развития.

Список литературы

1. Бутс Б., Дробышевский С., Кочеткова О. и др. Типология российских регионов / Ред. Н. Главацкая. – М., 2002. – 161 с.
2. Рейтинг регионов по качеству жизни – 2013. URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2013.pdf
3. Рейтинг регионов по качеству жизни – 2014. URL: <http://riarating.ru/infografika/20141222/610641471.html>
4. Рейтинг регионов по уровню жизни // Экономические исследования. 2012. № 2.
5. Уровень и динамика качества жизни в регионах России: 2006 – 2012 гг. / Лаборатория математических методов политического анализа и прогнозирования факультета политологии МГУ им. М.В. Ломоносова. URL: <http://eastrussia.ru/projects/img/KACHESTVO.pdf>
6. Уровень жизни в регионах России // Рейтинги. 2011. № 5. с. 59-65.

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ НОВОВВЕДЕНИЙ

Лаврова Е.В.

доцент кафедры менеджмента ЧОУВО «Смоленский институт бизнеса
и предпринимательства», к.э.н., доцент,
Россия, г. Смоленск

В статье рассмотрено влияние организационной культуры на эффективность внедрения нововведений в современной организации, определены необходимые свойства организационной культуры инновационного типа, описан процесс формирования организационной культуры инновационного типа.

Ключевые слова: нововведения, организационная культура, процесс формирования организационной культуры.

Управлению процессами создания новых знаний, развитию творческого потенциала и креативности в современных условиях уделяется пристальное внимание, поскольку постоянные нововведения являются основным фактором преуспевания на рынке любой организации, отрасли, региона, страны в целом. Однако внимание к проблемам социальных и психологических аспектов внедрения нововведений, в том числе, сопротивлению персонала в освоении новшеств, изменению организационной культуры, – все еще остается недостаточным.

Одной из важных проблем современного российского общества является повышение уровня культуры, развитие профессионального самосознания личности посредством формирования, прежде всего, инновационного типа организационной культуры.

В настоящее время все более сокращается жизненный цикл продукции (услуг), обостряется конкурентная борьба, возрастают требования потребителей. Чтобы выжить в такой обстановке и успешно развиваться, организация должна непрерывно улучшать и преобразовывать свои продукты и услуги, совершенствовать производственные и управленческие процессы. Процесс нововведений призван охватывать практически все стороны деятельности современной организации [1].

В этой связи возрастает значение инновационной культуры как нового типа культуры организации. Инновационный тип культуры характеризуется:

- более высоким образовательным уровнем персонала;
- креативностью персонала;
- творческой обстановкой;
- постоянным совершенствованием;
- готовностью рисковать;
- активностью, предприимчивостью и динамизмом.

Инновационный тип организационной культуры основан на создании творческой атмосферы в организации, поощряющей работников к созданию нового, а не просто профессиональному исполнению предписанных указаний

для качественного воспроизводства уже существующего. Главной ценностью при этом становится возможность творчески работать, что является весомым фактором самомотивации.

Для формирования инновационной культуры прежде всего необходима иная организационная структура управления. В ее основе должен быть заложен принцип гибкого реагирования, способность воспринимать и адаптироваться, что в условиях постоянных непредсказуемых изменений во внешней среде является необходимым условием выживания и устойчивого развития организации [2]. С этой точки зрения на первый план выходят проектные, матричные, многомерные и сетевые организационные структуры управления.

Инновационные организации сильно отличаются друг от друга по структуре, целям, характеристикам, философии менеджмента, но, в то же время, им присущи следующие общие характеристики:

- понимание необходимости непрерывных инноваций;
- наличие инновационной стратегии и гибкой организационной структуры управления;
- знание, что инновации требуют иных, чем в традиционном бизнесе, целевых показателей и критериев оценки результатов;
- руководители являются главной движущей силой инноваций;
- обучение является непрерывным процессом для всех членов организации.

Процесс формирования инновационной культуры как нового типа организационной культуры следует начать с диагностики существующей в организации организационной культуры с применением комплексных методик, сочетающих качественные и количественные социологические и социально-психологические методы. В процессе диагностики необходимо определить существующую в организации систему ценностей, идентифицировать наличие субкультур и сотрудников-интеграторов, оценить инновационный потенциал организации и сформулировать требования к новым ценностям, принципам поведения и норм, основанным на инновационной стратегии развития организации.

Затем следует разработать комплекс целенаправленных мероприятий по внедрению (либо корректированию) новых ценностей, принципов поведения и норм в существующую культуру организации. С целью своевременного реагирования на проблемы, связанные с внедрением организационной культуры инновационного типа, следует обеспечить постоянный мониторинг ее состояния (таблица).

Основной ценностной ориентацией организационной культуры инновационного типа становится принятие изменений как нормы. В условиях постоянных изменений во внешней среде именно подобный тип организационной культуры может обеспечить долговременную конкурентоспособность организации, ее гибкость и адаптивность.

Также значимым фактором, оказывающим влияние на формирование организационной культуры инновационного типа, является компетенция персонала. Осознание этого нового требования приводит к росту значения соци-

альной инновации: главным становится не исполнительность работника, а творческий, самостоятельный подход, способность и желание рисковать и принимать ответственность.

Таблица

Принципы формирования инновационной культуры

Управленческие функции	Принцип управленческой деятельности
Планирование	Допускается самостоятельная постановка целей и задач. Создаются условия для творческой активности, снижается конформизм.
Организация	Делегирование, принятие ответственности, командная работа.
Мотивация	Высокое доверие, принятие права на ошибки. Вознаграждение за принятие дополнительного риска. Поощрение творческого поиска и инициативы.
Коммуникации	Свободный поток коммуникаций. Развитые ветви горизонтальной коммуникации. Более непосредственные контакты. Большая эмоциональность и подвижность линии поведения. Наличие «обратной связи» во всех направлениях.
Контроль	Допускается внутренний самоконтроль. Увязка с общими параметрами жизнедеятельности работников
Принятие решений	Приоритет разнообразия и творчества над однообразием и приспособленчеством. Возможность выражения несогласия и допущение функциональных конфликтов.

Таким образом, в настоящее время фактически формируется новый технологический уклад, при котором требуется принципиально иная организационная культура персонала, обладающего качественно иными компетенциями, включающими такие качества, как готовность и способность постоянно обновляться самим, обновлять продукцию и услуги.

Список литературы

1. Лаврова Е.В. Инновационный тип организационной культуры как фактор успешного развития организации // Материалы межвузовской научно-практической конференции «Современные информационные технологии в экономике, управлении и образовании». – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2006
2. Лаврова Е.В. Объективные законы непрерывных организационных изменений // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6; URL: <http://www.science-education.ru/120-16873>

ИТ В ОБЕСПЕЧЕНИИ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА НА БАЗЕ МОДЕЛИ «ЗАТРАТЫ-ВЫПУСК»

Медведев А.В.

доцент кафедры «Информационные технологии»
ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», к.э.н.,
Россия, г. Москва

В работе представлены методологические вопросы использования ИТ в процессе разработки и обеспечения сбалансированности показателей воспроизводства на базе меж-

отраслевых балансов в увязке с таблицей «затраты-выпуск» для того, чтобы поставленные цели при планировании соответствовали ресурсам.

Ключевые слова: таблица «затраты – выпуск, межотраслевые балансы ресурсов, информационные технологии (ИТ) в расчетах вариантов экономического развития и в обеспечении сбалансированности процесса воспроизводства.

В условиях рыночной экономики в силу ряда объективных причин оказались нарушенными сложившиеся межотраслевые и межрегиональные связи, что привело к дестабилизации общественного производства. Анализ статистического материала показывает: процесс спада производства и уровня потребления продолжается, восстановить хозяйственно-финансовую разбалансированность не удалось.

Особенно резко снизилось производство в базовых отраслях, требующих больших инвестиционных вложений в производство для поддержания его на стабильном уровне. Нарушенными оказались основные народнохозяйственные пропорции, которые привели к разбалансированности экономики. Поэтому прежде чем приступить к разработке вариантов развития экономики государства, необходимо проанализировать ее предыдущее состояние с целью выявления дестабилизирующих факторов, приведших к нарушению межотраслевых и межрегиональных связей. В современных условиях информационная и методическая база подобного рода исследований строится на информационных технологиях – ИТ.

В методологическом плане основой разработки ИТ вариантов развития экономики является решение проблемы сбалансированности спроса и предложения. Информационно эта проблема представляется в виде методологии согласования показателей межотраслевого баланса, баланса основных фондов и баланса труда.

Проблема согласования ИТ показателей программы развития экономики возникает в связи с тем, что необходимо обеспечить увязку показателей, получаемых с разных уровней, и для различных целей сводных экономических разработок. Это достигается использованием определенных принципов и методов ИТ при решении вопросов сбалансированности, которые не совпадают по отдельным сводным экономическим разработкам, но с разных точек зрения позволяют подойти к решению проблемы сбалансированности того или иного варианта плана или программы экономического развития с помощью ИТ.

Наиболее подробную характеристику производства и использования продукции с отражением межотраслевых связей дает информация баланса «затрат-выпуска». Однако в ней отражается лишь результат сбалансированности спроса и предложения, а не ее механизм – равновесие через систему цен в силу того, что отрасли или заменяющие их продукты (технологии) представлены в значительно агрегированном виде. Кроме того, межотраслевые балансы уводят от реальной действительности, так как контрагенты производства и потребления представлены по принципу "чистых" отрас-

лей. Поэтому потенциал производства (основные фонды и трудовые ресурсы) ограничен рамками этих же "чистых" отраслей.

Баланс экономики имеет всеобъемлющий охват всех видов ресурсов производства, распределения и использования в экономике государства, однако не имеет характеристики межотраслевых и межрегиональных связей, характерных для межотраслевых балансов производства и распределения продукции, затрат труда, основных фондов и капитальных вложений. Таким образом, рациональный путь методологии экономического исследования, моделирования и прогнозирования экономического развития – объединение показателей с дальнейшим согласованием их с данными межотраслевых балансов, поскольку условия сбалансированности экономических результатов производства и использования продукции наиболее полно воплощены именно в нем. Поэтому многообразием решения задач в процессе исследования возникает необходимость использования ИТ.

На базе МОБ анализ пропорций воспроизводства и тенденции их изменения можно осуществить наиболее полно, комплексно и компактно. Наконец, МОБ самой природой своего происхождения идеально приспособлен к системе национальных счетов и методологии исчисления ВВП. Для расчета варианта развития экономики необходимо разработать методологию согласования показателей воспроизводства по стадиям в соответствии с едиными принципами сбалансированности, обеспечивающими переход от одних сводных экономических результатов к другим с указанием тех показателей, которые должны быть сбалансированы.

Согласование показателей балансовых разработок сводится к обеспечению балансовых увязок ряда показателей производства, распределения и конечного потребления продукции. К таким показателям относятся основные пропорции между показателями: потребления и накопления; первичных доходов, конечных доходов и национального дохода; конечных доходов населения и предприятий с фондами потребления и накопления. В свою очередь фонд потребления должен быть сбалансирован с товарооборотом и потреблением отдельных товаров, фонд накопления – с объемами и структурой капитальных вложений, которые, в свою очередь, должны обеспечивать воспроизводство основных фондов, резервы и запасы.

Решение проблем инвестирования в экономику требует сбалансированности и согласованности некоторых финансовых показателей, обеспечивающих нормальный режим воспроизводства и поддержку социальных программ.

Балансы как инструмент экономического анализа с привлечением дополнительной информации СНС в полной мере может быть использован для обоснования макропропорций воспроизводства, обеспечивающих эффективность экономического роста; увязки показателей развития экономики, получаемых на основе автономных разработок; разверстки варианта социально-экономического развития по объектам и субъектам хозяйствования с соответствующим ресурсным обеспечением.

Теоретическую основу сбалансированного роста общественного произ-

водства представляют общеэкономические условия воспроизводства на базе разделения общественного труда.

Несмотря на многообразие методов и подходов к моделированию и вариантных расчетов развития народного хозяйства, модель может достигнуть цели лишь при соблюдении сбалансированности производства и потребления. Балансовые увязки являются либо условиями, либо конечным результатом вариантного расчета. Соответственно методика расчетов может либо начинаться с балансовых условий, либо заканчиваться ими.

Список литературы

1. Салин И.Н., Медведев В.Г., Медведев А.В. Методология разработки системы сценариев развития экономики г. Москвы в народнохозяйственном комплексе России на перспективу до 2020 года. – М. Финакадемия, 2008. – 262с.
2. Салин И.Н., Медведев В.Г., Медведев А.В. Методология разработки таблиц «затраты – выпуск» в формате видов экономической деятельности. Монография. М.: Финансовый университет, 2012. 224с.
3. Медведев А.В. Ресурсное обеспечение в процессе разработки и реализации программ социально-экономического развития. «Научное обозрение» – 4/2014. С.279-283.

К ВОПРОСУ О ПОИСКЕ НОВОЙ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА РЕГИОНА

Мирохина А.А.

доцент кафедры экономики и финансов Ставропольского университета,
канд. экон. наук,
Россия, г. Ставрополь

В статье реализована поисково-эвристическая попытка обоснования ключевых положений концептуально-методологического подхода к организации пространственно-экономического развития территорий в рамках парадигмы «лидеры-сателлиты».

Ключевые слова: территории, экономика, социальная сфера, пространственное развитие, концепция пространственной политики.

Перманентный поиск новых моделей и архитектурный конструктивный поиск пространственно-равномерного регионального развития обозначил сложившийся на сегодняшний момент дефицитный характер концептуально-методологической платформы. Вся полнота этой «драмы», обнаруживается при планировании схем территориального развития и сопряженной с этим социально-экономической активности территориальных локусов и очагов общественной активности.

В настоящее время устоявшиеся схемы территориально-административного деления и соподчиненности, во многом обуславливающие дифференциацию по уровню социально-экономического развития, привели к эскалации и без того ощутимых пространственных градиентов. Наши исследования [1,2] показывают, что к числу наиболее ощутимых, явно

наблюдаемых, тенденций в функционировании экономического пространства регионов следует отнести:

- явное смещение социально-экономической, инновационной политической, культурной видов активности в центры административно-территориальных единиц;

- «вымывание» ресурсов из территорий, административно не относящихся к центральным, состоящее в «переливе» трудовых, инвестиционных, материальных компонентов ресурсной базы в центры социально-экономической активности;

- как следствие предыдущему – «опустынивание» экономического ландшафта; иными словами, сворачивание деятельности имеющихся локусов на периферии и размещение вновь создаваемых в максимальной близости к центру – основным конструирующим зонам.

Эти и многие другие тенденциозные явления и процессы требуют ревизии и тщательной инвентаризации имеющегося научного наследия ретроспективных (неиспользуемых) и применяющихся в настоящее время концептуальных платформ пространственного развития регионов как центропериферийных систем. На наш взгляд следует обратиться к преимуществам, предоставляемым комплиментарным подходом, и рассмотреть перспективы территориального развития в контексте научного концепта «лидеры – спутники» (рисунок). Наше внимание на сопряжено-комплиментарном развитии мы остановили в силу того, что считаем этот вариант действенным при решении проблем сохранения и развития отсталых территорий, территорий с признаками устойчивой депрессивности, зон, выполняющих особую роль в сохранении пространственной целостности и территориального единства. Остановимся более подробно на основных концептуальных положениях.

Под взаимодействием территорий в рамках концепта «лидеры-спутники» в упрощенном виде мы понимаем регламентированное партнерство территориальных образований по совместному использованию преимуществ сторон-участников для целей социально-экономического развития. При этом под взаимодействующими сторонами в механизме партнерства мы, в первую очередь, считаем территории-лидеры, имеющие более высокие социально-экономические показатели, и территории-спутники, выполняющие обслуживающие или ресурсные функции.

Кроме того, к неотъемлемым структурно-субъектным элементам механизма рассматриваемого территориального взаимодействия мы относим также государственные, муниципальные органы власти и управления и общественного контроля и население и социально-экономическую среду территорий. Они представляют собой определенную институциональную «оболочку» в которой и через которую происходит разноплановая и полиаспектная конвергенция территориальных образований.

Наряду с этим, институциональной базой взаимодействия можно считать договоры о межтерриториальном партнерстве в социально-экономическом развитии, совместном использовании обособленных ресурсов

сторон, реализации совместных пространственно-смежных инфраструктурных и производственно-сервисных проектов и программ.



Рис. Абстрактный уровень представления концепции взаимодействия территорий в рамках парадигмы «лидеры-спутники»

К системоореализующим принципам взаимодействия территорий в рамках подобного механизма партнерства мы относим принципы:

- согласованности (определение целей, направлений и способов взаимодействия на консенсуальной основе);
- понятности (исключение противоречивости и казуистичности положений нормативно-концептуальных основ взаимодействия);
- законности (опора на нормативно-правовую базу, легитимность участников взаимодействия, его векторов, способов и механизмов);
- учета интересов сторон (определение наиболее приоритетных целей, их конкордация между собой и целями суверенного социально-экономического развития участников);
- результативности (установление промежуточных и конечных на определенный период времени целевых установок взаимодействия с крите-

рями и конкретными индикативными показателями, наличие механизма импактного мониторинга);

- автономности собственных компетенций (признание сторонами обязанности невмешательства в автономную компетенцию друг друга);

- синхронности триады целей (одновременный охват пространственных, экономических и социальных целей взаимодействия при разработке соответствующих программ и проектов).

В качестве базовых векторов взаимодействия территорий лидеров и территорий-сателлитов целесообразно отметить, прежде всего, социально-инфраструктурное освоение смежных территорий, состоящее в совместной разработке проектов и программ по инфраструктурному насыщению межселенных контактных зон объектами производственной, сбытовой, транспортно-дорожной, информационно-коммуникационной, социальной и другими видами инфраструктурных объектов.

Здесь также следует выделить немаловажное, по нашему мнению, выстраивание экономических, пространственных и социальных каркасов, под которыми нами понимается устойчивая сетевая структура организации экономического пространства, где узлы – это центры общественной активности, а связи между ними выполняет инфраструктура пространственного развития.

И, наконец, в качестве одного из векторов функционирования механизма взаимодействия территорий лидеров и территорий-сателлитов следует отметить сохранение социально-экономической освоенности как контрмера на обезлюдение территорий, ликвидацию населенных пунктов, сворачивание производственно-экономической и социально-демографической активности. Это направление предусматривает комплекс разнообразных и многоплановых мер и мероприятий.

Реализация данных направлений обуславливает функциональную ориентацию механизма межтерриториального взаимодействия, которая сосредоточена в сфере сохранения территориальной целостности и формирования сетевых систем, а также реализации территориально-выравнивающей; стимулирующей; управленческой; развивающей; коммуникационной функций.

Переходя к вопросу о порядке функционирования механизма взаимодействия территорий-лидеров и территорий-сателлитов, следует сказать, что в каждом отдельном случае он может модифицироваться, что будет зависеть от конкретных пространственно-экономических условий его функционирования, но в целом, рекомендуемый нами порядок может состоять из следующего поэтапно-градуалистического порядка действий:

- выбор территориальных пар, предполагающий договорное закрепление межтерриториального союза, определение лидеров и закрепление за ними патрулируемых территорий;

- планирование сроков, мероприятий, порядка их реализации и функционирования системы контроля;

- реализация намеченных комплексов мероприятий, в соответствии со сроками, объемами и установленной последовательностью;

- контроль промежуточный и конечный.

Контурно «очертив» основные моменты концепции взаимодействия территорий в рамках парадигмы «лидеры-сателлиты», считаем уместным отметить, что ключевые положения даны в порядке поисково-эвристической постановки вопроса о выборе новой концептуальной платформы пространственно-экономического развития территорий. Её конкретизация и детализация по многим разработочным, аналитико-методическим и практико-ориентированным аспектам требует инициирования и проведения комплекса фундаментальных и прикладных исследований, что и обозначает сферу интересов нашей дальнейшей научной рефлексии.

Список литературы

1. Мирохина, А.А. Разработка концепции формирования регионально-целостного опорного каркаса на базе полупериферийных территорий [Текст] / А.А. Мирохина // Социально-экономическое, социально-политическое и социокультурное развитие регионов: Материалы международной научно-практической конференции. – Пенза-Семей. НИЦ «Социосфера», 2011.

2. Мирохина, А.А. Концептуальные основы деполяризованного развития региона на базе совершенствования его пространственно-экономической структуры [Электронный ресурс] / А.А. Мирохина, С.И. Кутовой // Управление экономическими системами (электронный научный журнал). // URL: <http://www.uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/1525-2012-09-05-05-47-17> – 2012. – №9 (45).

ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Мохнаткина Л.Б.

доцент кафедры финансов финансово-экономического факультета
Оренбургского государственного университета
кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Оренбург

Мальшев В.В.

магистрант финансово-экономического факультета
Оренбургского государственного университета,
Россия, г. Оренбург

Исследованы методические подходы к оценке эффективности государственного управления, ее нормативно-правовая база, выделены преимущества и недостатки применяемых систем оценки. Предложен системный подход к реализации оценки по уровням управления с учетом разграничения функциональных возможностей органов исполнительной власти, межведомственного взаимодействия и обеспечения системных взаимосвязей.

Ключевые слова: экономика, эффективность государственного управления, оценка результативности и эффективности деятельности органов власти, показатели качества государственных услуг, система показателей результативности и эффективности деятельности органов власти.

Оценка эффективности расходов бюджета является важным и неотъемлемым инструментом современной бюджетной политики государства. Ее роль многократно возрастает при необходимости обеспечения прозрачности бюджетного процесса и подотчетности деятельности органов исполнительной власти за реализацию государственной политики в той сфере ведения, за которую они ответственны. В соответствии со статьей 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием определенного бюджетного объема средств.

Сложность и многогранность подходов к управлению государственными и муниципальными расходами ведет к созданию вариативности методов оценки целевых программ. Мониторинг результативности позволяет определить и применять на практике конкретные индикаторы для измерения полученного эффекта и эффективности программ на регулярной основе.

Оценка эффективности реализации целевых программ занимает особое место в системе анализа, поскольку позволяет судить не только о результативности реализации программы, но и о стоимости достигнутых результатов. Результаты оценки эффективности включают в себя наиболее полную информацию относительно целесообразности реализации программы на предварительном этапе и результатов реализации на промежуточном и конечном этапе. Отметим, что в качестве результата целевых программ, как правило, выступает социальный эффект, достигаемый государственными (муниципальными) учреждениями через выполнение ими государственных заданий.

В системе оценки деятельности органов власти и бюджетных целевых программ, как важнейшего элемента структуры государственных расходов, анализ эффективности является главным элементом. Поскольку под эффективностью бюджетных расходов понимается отношение произведенных бюджетных расходов и социального эффекта, разработка методов анализа становится ключевым звеном в системе анализа. В связи с чем, дальнейшая модернизация бюджетной системы должна быть нацелена на усиление принципов эффективности и рационального расходования бюджетных средств.

В Российской Федерации в ходе реформирования системы управления общественными финансами разработан целый ряд нормативно-правовых актов и программных документов, определяющих оценку эффективности функционирования государственного аппарата. Анализ данной нормативно-правовой базы позволяет выделить следующие уровни, на которых осуществляется внедрение систем оценки:

I уровень – совокупная оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти;

II уровень – оценка эффективности функционирования министерств и ведомств в отдельных отраслях народного хозяйства;

III уровень – оценка результативности функционирования государственных и муниципальных учреждений, находящихся в ведении отраслевых министерств и ведомств [1, с. 301].

При этом основным недостатком остается отсутствие формализованных логических связей между отдельными уровнями оценки, что не позволяет консолидировать результаты оценки, а также поставить результативность функционирования государственного аппарата в зависимость от общественных затрат на их достижение, как того требует переход от затратной к результативной модели управления общественными финансами.

Современные тенденции развития государственного бюджетирования, связаны с переходом к системе управления результатами, в основе которой лежит финансирование государственных программ, связанных с достижением конкретных результатов. Ключевым объектом бюджетирования, ориентированного на результат, являются государственные программы, правила разработки которых определяются Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации».

Государственной программой является документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации [2]. Она включает в себя федеральные целевые программы и подпрограммы, содержащие, в том числе, ведомственные целевые программы и основные мероприятия органов государственной власти. Анализ структуры государственной программы позволяет представить ее в следующем виде:

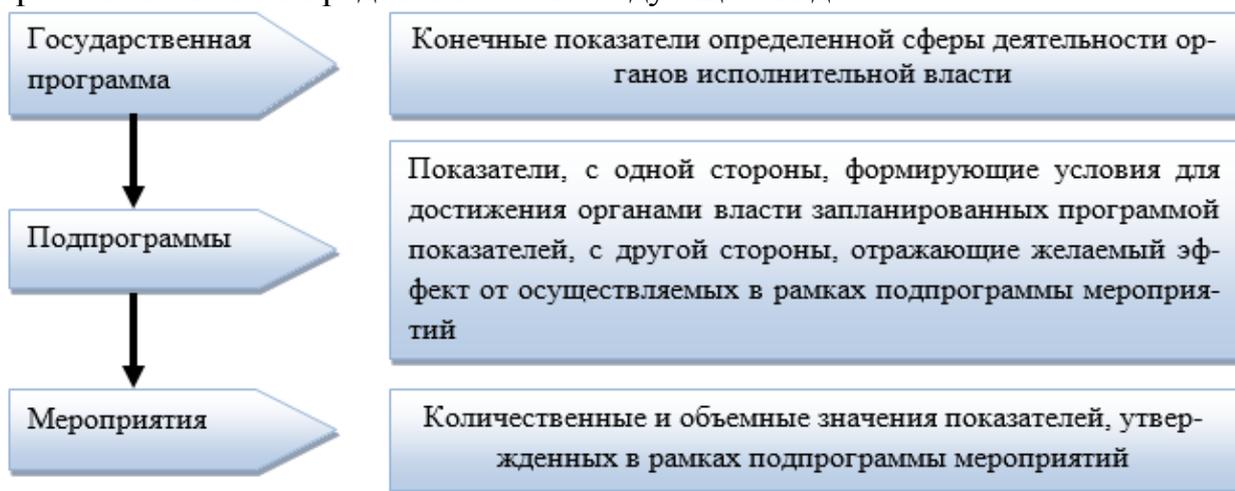


Рис. 1. Структура показателей государственной программы

Разработку государственных программ можно рассмотреть как попытку объединения всех инструментов достижения целей государственной политики. В настоящее время в нашей стране существует целый ряд государ-

ственных задач, в решении которых задействовано не одно министерство. Они представляют собой комплексные направления государственной политики, реализуемые именно в виде государственных программ Российской Федерации. По мнению таких авторов, как Н.Н. Шаш, А.И. Бородин, А.А. Татуев, переход к программному бюджетированию является сложным процессом, и использование программного формата бюджета не означает, что автоматически будет решен комплекс имеющихся проблем в сфере государственных финансов: достижение эффективности расходования бюджетных средств; достижение поставленных целей; получение желаемых результатов [3, с. 3]. Согласимся с мнением авторов, что на каждом уровне оценки должны быть закреплены конкретные лица, которые будут отвечать за результаты каждой реализуемой бюджетной программы, полномочия и ответственность между исполнителями программ и подпрограмм в процессе их разработки и реализации. Не достигнув запланированных показатели, следует сравнивать не их фактические значения с плановыми показателями, а в силу выстроенной системы ответственных понять, почему именно такие результаты были получены.

Для того чтобы формат программного бюджета способствовал эффективности государственных расходов, В.В. Виницина приводит следующие принципы государственных программ: 1) четкость цели – при формулировании цели необходимо, чтобы она была: специфичной (то есть соответствовала сфере реализации государственной программы); конкретной; измеримой; достижимой; релевантной (то есть соответствовала конечным результатам); 2) единство цели – все выполняемые в рамках программы виды работ, направленные на достижение одной и той же цели, должны быть сгруппированы в рамках одной программы, независимо от источника финансирования; 3) исключение параллельности – программы по возможности не должны затрагивать несколько министерств и обязаны находиться в пределах одной организационной структуры; 4) соответствие и унификация – бюджетная классификация должна быть едина на всех уровнях бюджетной системы и учитывать направления реализации госпрограмм [4, с. 11].

Один из важнейших принципов формирования государственных программ, на наш взгляд, заключается в том, что планирование перед органами исполнительной власти показателей их деятельности должно сопровождаться наличием полномочий и всех инструментов, необходимых для их достижения. Подобной точки зрения придерживается О.И. Тимофеева. По ее мнению логично, что в государственных программах должны найти отражение возложенные законом полномочия: как они реализуются, с помощью каких инструментов, какие результаты планируется достичь [5, с. 28]. Попытка увязать полномочия с результатами сделана путем принятия указов Президента Российской Федерации от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» и от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных рай-

онов». Но, согласимся с мнением Тимофеевой О.И., что это мониторинг, констатация факта.

Целевая программа оценивается только по критерию достижения заданной цели в форме выбранных для этого показателей конечных общественно значимых результатов, а также по объему оказанных административных услуг. То есть оценка достижения стратегической цели осуществляется путем применения показателей конечного результата, характеризующих социально значимый эффект, таких как повышение уровня благосостояния граждан, удовлетворенность населения качеством и доступностью государственных (муниципальных) услуг, увеличение продолжительности жизни и другие. В связи с этим А.С. Чулков выделяет следующие проблемы, возникающие в процессе перехода к программному бюджету: не всегда четко прослеживается связь целей и задач, сформулированных в целевых программах, с конечными общественно значимыми результатами, определенными в программе социально-экономического развития региона; не налажен учет показателей достижения целей и задач долгосрочных целевых программ при формировании регионального бюджета на очередной финансовый год; отсутствуют механизмы оценки бюджетной и социальной эффективности осуществляемых бюджетных инвестиций в разрезе объектов; нормативные правовые акты, регламентирующие процесс разработки, утверждения и реализации целевых программ, требуют корректировки [6, с. 22]. Поддерживаем мнение автора, что выделенные проблемы не позволяют в полной мере использовать государственные программы, как реальный управленческий механизм, который обеспечивает взаимосвязь объемов финансирования деятельности органов исполнительной власти с достигнутыми ими результатами.

Васильев В.П., Саметова Р.Я. отмечают, что для оценки результативности и эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации необходима такая методика расходования бюджетных средств, которая обеспечивает взаимосвязь расходов бюджета субъекта Российской Федерации с результатами деятельности органов исполнительной власти и качеством оказываемых ими бюджетных услуг [7, с.116]. Согласимся с мнением авторов, поскольку это позволит: 1) соизмерять затраты и результаты, связанные с управленческой деятельностью и выполнением программно-целевых мероприятий; 2) выбирать наиболее эффективные пути расходования бюджетных средств и выявлять области неэффективного использования бюджетных средств; 3) своевременно оценивать степень достижения запланированных результатов и их качество; 4) обеспечивать руководителей органов исполнительной власти информацией для принятия управленческих решений по оптимизации бюджетной сферы и совершенствованию оказываемых ими бюджетных услуг.

На наш взгляд, оценка эффективности использования финансовых ресурсов должна определяться соотношением конечных показателей деятельности органов исполнительной власти с объемом бюджетных средств, выделенных для их достижения. При этом оценка должна учитывать тенденции данных показателей во времени. В связи с чем возрастает роль практики

применения оценки, открытость и доступность показателей деятельности органов исполнительной власти и прозрачность бюджетных расходов.

Проведем анализ показателей деятельности органов исполнительной власти на примере сферы труда и занятости населения Оренбургской области.

Одним из утвержденных показателей, призванного дать совокупную оценку в сфере занятости населения, является «уровень безработицы в среднем за год» (утвержден Указом Президента РФ от 21.08.2012 № 1199 и формирует Доклад об эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, оценивающий деятельность губернатора области в данном направлении). Заметим, что на сегодняшний день целевое значение показателя для субъектов Российской Федерации не устанавливается. Оценка строится на динамики значений показателя.

На уровне Правительства Оренбургской области утверждена государственная программа «Содействие занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 годах», которая включает в себя реализацию пяти подпрограмм (табл. 1):

Таблица 1

Подпрограммы содействия занятости населения области

Подпрограммы	Объем финансирования на 2014 год (план)	Примечание
Всего, в том числе	686462,3	
Реализация политики занятости населения области	656206,5	Реализуется на 2014 – 2020 гг.
Дополнительные мероприятия по содействию занятости инвалидов в регионе	21943,2	Реализуется на 2014 – 2015 гг.
Улучшение условий и охраны труда в области	8312,6	Реализуется на 2014 – 2020 гг.
Привлечение и использование иностранных работников для обеспечения потребности экономики региона	0	Не требуют финансового обеспечения
Развитие социального партнерства в области	0	

Анализ объемов финансового обеспечения подпрограмм (рис. 2) и совокупности целевых индикаторов, показывает, что ключевое место, с точки зрения достижения конечного результата, занимает подпрограмма «Реализация политики занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 годах». Объем ее финансирования составляет 96 %. В рамках данной подпрограммы проведем анализ утвержденных мероприятий, объемов их финансирования и объемов услуг, закрепленных в государственных заданиях государственных (муниципальных) учреждений.

В качестве источников финансирования государственной программы выступают областной и федеральный бюджеты (табл. 2). К анализу доступны только плановые показатели, поскольку срок реализации программы с 2014 по 2020 года.



Рис. 2. Структура финансирования подпрограмм содействия занятости населения

Таблица 2

Источники финансирования Государственной программы «Содействие занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 годах»

Источник финансирования	Объем средств, т.р.			Тенденция	
	2014	2015	2016	15/14	16/15
Всего, в том числе	686462	720617	714556	105	99
Областной бюджет	196833	212426	212424	108	100
Федеральный бюджет	489630	508191	502132	104	99

Анализируя данные, отметим рост финансирования программы на 5 % в 2015 году и сохранение объема финансирования в 2016 году. Рассматривая структуру источников финансирования, отмечаем, что с федерального бюджета средств выделяется практически в 2,5 раза по сравнению с областным бюджетом (рис. 3):

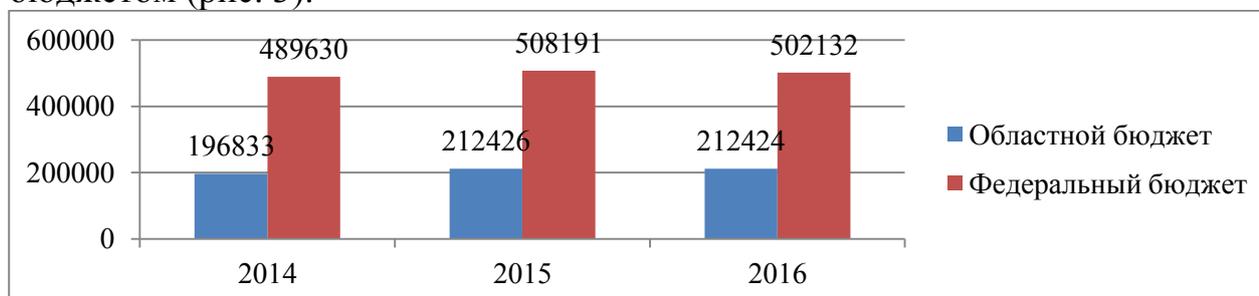


Рис. 3. Динамика финансирования Государственной программы «Содействие занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 годах»

Положительная динамика прослеживается в финансировании подпрограммы «Реализация политики занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 годах» (табл. 3):

Таблица 3

Источники финансирования подпрограммы «Реализация политики занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 годах»

Показатели	Объем средств, т.р.			Тенденция	
	2014	2015	2016	15/14	16/15
Источник финансирования	2014	2015	2016	15/14	16/15
Всего, в том числе	656207	696004	705790	106	101
Областной бюджет	187423	202867	203658	108	100
Федеральный бюджет	468784	493137	502132	105	102

Соотношение в структуре финансирования аналогично государственной программой: около 2,5 % в 2014, и более 2,5% в 2016 г. (рис. 4):

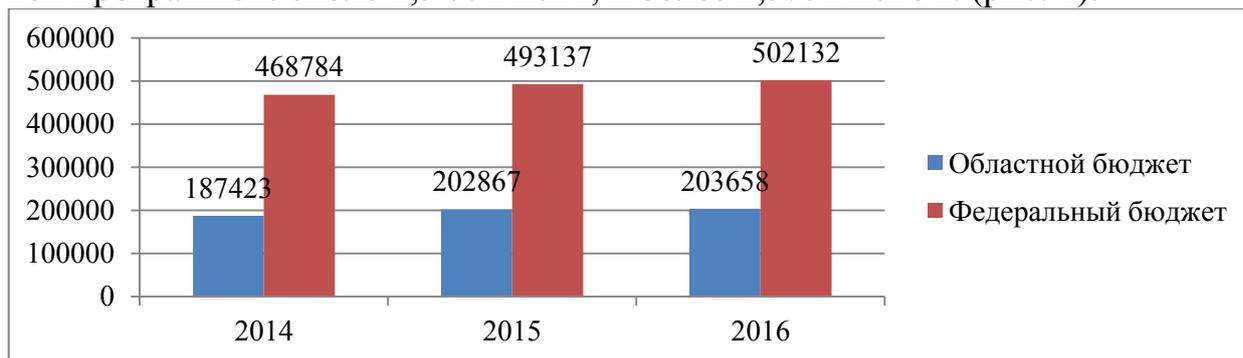


Рис. 4. Динамика финансирования подпрограммы «Реализация политики занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 годах»

В Приложении А отражены мероприятия анализируемой подпрограммы и источники их финансирования. С федерального бюджета средства выделяются только на осуществление социальных выплат гражданам, признанным в установленном порядке безработными. Эта основная расходная часть подпрограммы, которая занимает 71% в общем объеме финансирования (рис. 5).

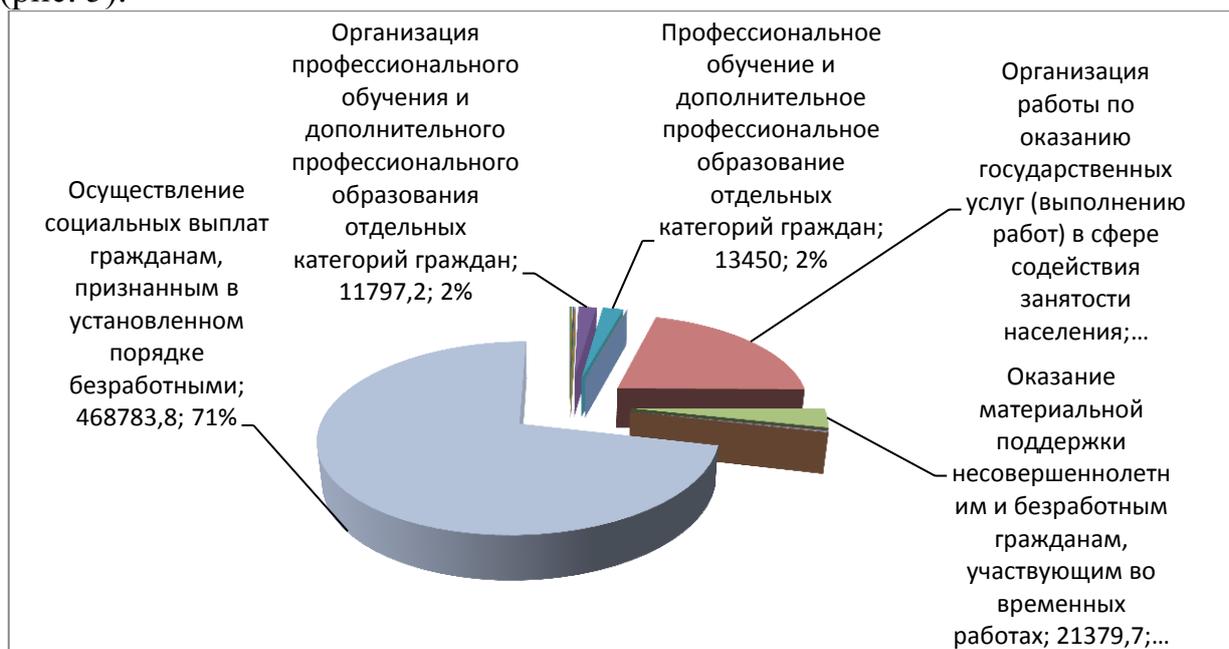


Рис. 5. Ресурсное обеспечение мероприятий подпрограммы «Реализация политики занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 годах»

Второе мероприятие по величине ресурсного обеспечения занимает организация работы по оказанию государственных услуг (выполнению работ) в сфере содействия занятости населения, и составляет 21% от общего объема финансирования подпрограммы (финансирование осуществляется из областного бюджета).

Организация профессионального обучения и дополнительного профессионального образования отдельных категорий граждан и само профессиональное обучение и дополнительное профессиональное образование отдель-

ных категорий граждан. На каждое из мероприятий выделен равный объем средств, около 2% от общего обеспечения подпрограммы.

На оказание материальной поддержки несовершеннолетним и безработным гражданам, участвующим во временных работах выделено 3% бюджетных средств.

На остальные 14 позиций, отражающие основные, на наш взгляд, мероприятия по содействию в поиске и трудоустройстве ищущих и безработных граждан (Приложение А), приходится около 1% всего ресурсного обеспечения подпрограммы. Более того, переходя к анализу показателей деятельности государственных (муниципальных) учреждений, на примере ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга», отметим, что именно эти 14 мероприятий отражены в государственном задании и от достижения показателей, установленных в рамках этих мероприятий, строится общая система достижения конечных целей (целевого показателя – уровня безработицы в регионе).

В Приложении Б приведена система показателей деятельности органов власти в сфере занятости населения региона. В ней отражена взаимосвязь целевых показателей трех уровней, объемы услуг и их финансирования.

Обратим внимание на то, что объем ресурсного обеспечения подпрограммы приходится на все ГКУ ЦЗН Оренбургской области, а это 39 центров занятости муниципального образования и два учебных центра. Так на 2014 год запланировано на организацию проведения оплачиваемых общественных работ 45 300 рублей. В планах ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга» данную услугу должны получить 477 человек, то есть по 95 рублей на человека. Но это только планы одного учреждения из 41.

Психологическая поддержка безработных граждан предусматривает бюджет на 2014 год в 27 800 рублей, по аналогии по планам ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга» – это только 283 человека. Расходы составляют 98 рублей на человека. И это только показатель одного учреждения.

Услуга по содействию безработным гражданам в переезде в другую местность для трудоустройства по направлению органов службы занятости население. Объем обеспечительных ресурсов на 2014 год на 41 учреждение составляет 5 100 рублей. В рамках такого финансирования в государственном задании ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга» в плановых показателях стоит 4 человека.

Это объемы финансирования тех мероприятий, которые призваны сдержать или снизить показатели уровня безработицы. С другой стороны государство готово выделить 468 783 800 рублей в 2014 году на социальные выплаты безработным. На наш взгляд, немаловажное значение должно быть предупреждение безработицы, изучение рынка труда и его предложения, содействие трудоустройству и самозанятости ищущих работу и безработных граждан. Эффект от данных мероприятий будет гораздо больше – во-первых, это оптимизация бюджетных расходов по социальным выплатам, во-вторых, это напротив, поступления в бюджет в виде НДФЛ с заработных плат трудоустроенных граждан или налога на прибыль с доходов бизнеса самореализо-

вавшихся граждан в форме юридического лица, индивидуального предпринимателя или крестьянского (фермерского) хозяйства.

Для более точной картины стоимости результата, на достижение которого органами власти утверждены программы, разработаны мероприятия и установлены объемы услуг и их финансирования, проведем анализ Плана финансово-хозяйственной деятельности ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга». Отметим, что в Плане финансово-хозяйственной деятельности по годам утверждены равные финансовые показатели. В связи с чем, проведем анализ по одному году (табл. 4).

Таблица 4

Финансовые показатели деятельности ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга»

Показатели по поступлениям и выплатам учреждения	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Поступления, всего, в том числе	34399950	34399950	34399950
Субсидии на выполнение государственного задания	26807120	26807120	26807120
Субсидии на иные цели	7592830	7592830	7592830
Выплаты, всего, в том числе	34399950	34399950	34399950
Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	21177885	21177885	21177885
Оплата работ, услуг	4051330	4051330	4051330
Безвозмездные перечисления организациям	5130525	5130525	5130525
Прочие расходы	2723627	2723627	2723627
Поступление нефинансовых активов	1316582	1316582	1316582

Поступления в учреждении осуществляются в двух формах: Субсидии на выполнение государственного задания 78% всех поступлений и Субсидии на иные цели – 22% (рис. 6).

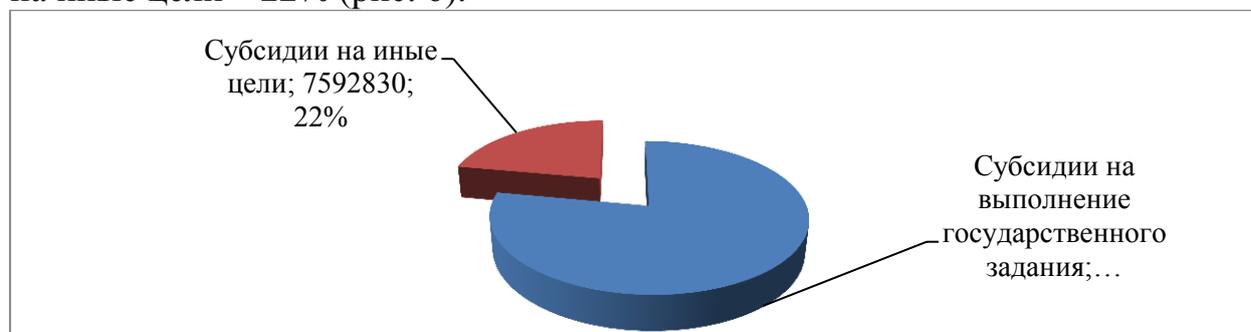


Рис. 6. Поступления бюджетных средств в ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга»

Среди основных расходов учреждения занимает статья на оплату труда работников 61%, на оплату работ/услуг – 12 % и безвозмездные перечисления организациям – 15% (рис. 7). Исходя из данной структуры расходов, получается, что основным инструментом учреждения в содействии занятости населения являются профессиональная работа трудовых кадров учреждения, их знания и умения.

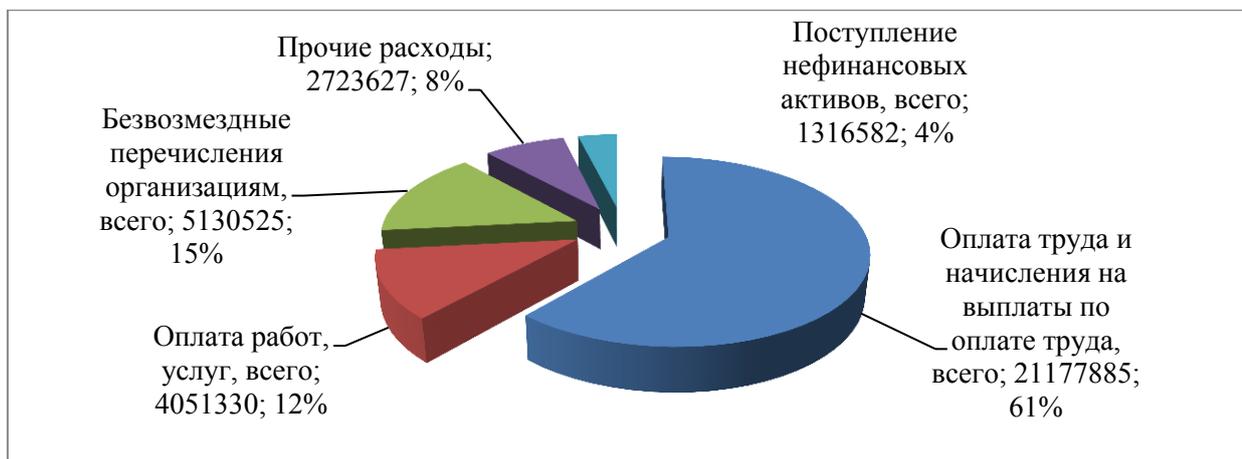


Рис. 7. Структура расходов бюджетных средств ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга»

Делаем вывод, что ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга» в 2014 году выделено 26 807 120 рублей на реализацию государственного задания, которым предусмотрено получение всех видов предоставляемых услуг 305 603 граждан. Таким образом, стоимость результата составляем 88 рублей – столько государство готово выделять средств из бюджета на содействие в трудоустройстве или иной услуге, направленной на удержание или снижение уровня безработицы в регионе, в расчете на одного гражданина.

Кроме того, в государственном задании ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга» закреплены способы информирования потенциальных потребителей государственной услуги: 1) в ходе приема при личном (по индивидуальной или групповой форме) или письменном обращении граждан; 2) в ходе проведения различных массовых мероприятий; 3) размещение информации на Интернет-ресурсах, в средствах массовой информации, на стендах в помещениях центров занятости населения и других органов; 4) издание информационных материалов (брошюр, буклетов и другие); 5) использование средств телефонной связи, электронного информирования, вычислительной и электронной техники; 6) через многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг. На наш взгляд, данные инструменты будут малоэффективны, пока не сформируется положительный имидж учреждения. Необходимо увеличить объем финансирования на создание современного Интернет-ресурса с обширной базой вакантных мест.

Таким образом, предложенная система (Приложение Б), позволяет установить прозрачную взаимосвязь между целевыми показателями, установленными для государственного (муниципального) учреждения в рамках проводимых Министерством труда и занятости населения Оренбургской области мероприятий, с объемами бюджетных средств, выделенных на их финансирование. При этом отсутствует взаимосвязь между целевыми индикаторами государственной программой и мероприятиями, проводимыми в рамках подпрограмм. В Приложении Б, на основе описанных в государственных программах связей мероприятия с показателями, такая группировка осуществлена.

На основе официальных данных сайта Министерства труда и занятости Оренбургской области, в 2014 году запланированные показатели достигнуты

не были. На 31.12.2014 в поисках работы было зарегистрировано 14 400 человек, из них 13 000 безработных (планировалось 12 840 человек). Уровень официальной безработицы составил 1,22% (по плану 1,2%). Здесь можно судить о недостаточной эффективности мер по содействию трудоустройству населения.

С начала года в органы труда и занятости от работодателей поступили сведения о наличии 102 600 вакансий. Заявленная предприятиями потребности в рабочей силе на 31.12.2014 составила 8 609 человек. Коэффициент напряженности – 2,0 незанятых граждан на одну вакансию (запланировано удержать на уровне 1,3 %). Это говорит, исходя из предложенной системы, о недостаточном информировании населения о положении на рынке труда в регионе.

Таким образом, на основе сформулированных в работе выводов по анализу государственных программ, закрепленных в них целевых индикаторов, выявленных противоречий между ними, установления взаимосвязи между уровнями оценки и их показателями, анализе финансовых показателей деятельности государственного (муниципального) учреждения становится возможным сформировать систему оценки деятельности органов исполнительной власти по определенной сфере их деятельности. По факту проведенной оценки, анализ предлагаемой нами системы оценки позволит выявить причины и ответственных за невыполнение целевых ориентиров, либо напротив, сформировать рекомендации по оптимизации расходной части по тем или иным мероприятиям.

Ключевой возможностью предлагаемой системы оценки деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации является прозрачность расходной составляющей бюджета, направленной на достижение определенных социально-экономических ориентиров, выражающих общественную оценку эффективности функционирования государственных органов. При этом результативность деятельности государственных и муниципальных учреждений, на наш взгляд, должна учитывать такие критерии как качество и доступность государственных и муниципальных услуг.

Приложение А

Мероприятия подпрограммы I «Реализация политики занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 годах» и источники их финансирования

Мероприятия		Объем финансирования, т.р.		
Наименование	Источник финансирования	2014	2015	2016
Содействие гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям – в подборе необходимых работников	Областной бюджет	185,3	153,1	150,1
Организация временного трудоустройства отдельных категорий граждан	Областной бюджет	66,2	76,7	74,8
Организация ярмарок вакансий и учебных рабочих мест	Областной бюджет	1298,4	1497,6	1488,6
Информирование о положении на рынке труда в области	Областной бюджет	809,6	832,3	827,3

Организация проведения оплачиваемых общественных работ	Областной бюджет	45,3	46,2	45,8
Социальная адаптация безработных граждан на рынке труда	Областной бюджет	424,2	943,2	932,4
Содействие самозанятости безработных граждан	Областной бюджет	184,8	184,8	186
Содействие безработным гражданам в переезде в другую местность для трудоустройства по направлению органов СЗН	Областной бюджет	5,1	5,15	5,2
Содействие трудоустройству незанятых многодетных родителей, родителей, воспитывающих детей-инвалидов	Областной бюджет	0	676,2	676,2
Организация профессионального обучения и дополнительного профессионального образования отдельных категорий граждан	Областной бюджет	11797,2	13891,1	14408,8
Профессиональное обучение и дополнительное профессиональное образование отдельных категорий граждан	Областной бюджет	13450	14392,3	14922,8
Организация профессиональной ориентации граждан в целях выбора сферы деятельности (профессии), трудоустройства	Областной бюджет	269,3	263,7	258,3
Психологическая поддержка безработных граждан	Областной бюджет	27,8	28,3	28
Организация работы по оказанию государственных услуг (выполнению работ) в сфере содействия занятости населения	Областной бюджет	135943,6	142892,2	143098,3
Оказание материальной поддержки несовершеннолетним и безработным гражданам, участвующим во временных работах	Областной бюджет	21379,7	24541,6	24141,9
Оказание единовременной финансовой помощи при государственной регистрации юридического лица, ИП либо КФХ, гражданам, признанным в установленном порядке безработными	Областной бюджет	1237	2023,1	1995,7
Финансовая поддержка отдельных категорий граждан, направленных органами СЗН на профессиональное обучение	Областной бюджет	117,3	154	152
Финансовая поддержка безработным гражданам при переезде / переселении в другую местность для трудоустройства	Областной бюджет	181,9	265,5	265,5
Осуществление социальных выплат гражданам, признанным в установленном порядке безработными	Федеральный бюджет	468783,8	493136,7	502132,2
Всего:		656206,5	696003,75	705789,9

Приложение Б. Система показателей деятельности органов власти в сфере занятости населения Оренбургской области, 2014 год (план)

Уровень оценки	Высший орган исполнительной власти региона Губернатор Оренбургской области	Исполнительная власть – Правительство Оренбургской области Министерство труда и занятости населения Оренбургской области		Подпрограмма I "Реализация политики занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 гг."				Государственное (муниципальное) учреждение ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга»	Расчет финансирования на единицу результата, рублей на человека					
		Указ Президента РФ от 21.08.2012 № 1199	Целевое значение	Показатель	Целевой индикатор	Значение	Мероприятия			Объем финансирования	Объем услуги, чел	Показатель	Объем услуги, чел.	
Нормативно-правовой акт			Государственная программа "Содействие занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 гг."				Подпрограмма I "Реализация политики занятости населения Оренбургской области в 2014 – 2020 гг."		Государственное задание Оказание (выполнение) государственных услуг (работ) на 2015 год и плановые 2016-2017 годов государственным казенным учреждениям центрам занятости населения					
1		Уровень безработицы в среднем	Численность безработных граждан в среднем годовом исчислении	52600	Организация профессиональной ориентации граждан в целях выбора сферы деятельности	269,3	Организация профессионального обучения и дополнительного профессионального образования	25858	Численность граждан, получивших услугу	7324	Численность граждан, получивших услугу	10,4		
2			Уровень безработицы в среднем годовом исчислении (по методологии ЦЗН)	5,1	Организация профессионального обучения и дополнительного профессионального образования	11797,2	Содействие трудоустройству населения:	2658	Численность граждан, получивших услугу	284	Численность граждан, получивших услугу	4438,4		
3			Численность безработных граждан, зарегистрированных в ЦЗН (в среднем годовом исчислении), чел.	12840	Содействие гражданам в поиске подходящей	1600,3	Организация проведения оплачиваемых общественных работ	31479				50,8		
4			Уровень регистрируемой безработицы (в среднем годовом исчислении)	1,2	Организация временного трудоустройства	1298,4	Содействие гражданам в поиске подходящей		Количество ярмарок вакансий и учебных рабочих мест, шт.	252	Количество ярмарок вакансий и учебных рабочих мест, шт.			
5						185,3	Организация проведения оплачиваемых общественных работ		Численность граждан, получивших услугу	15926	Численность граждан, получивших услугу			
6						45,3	Организация временного трудоустройства		Численность граждан, получивших услугу	477	Численность граждан, получивших услугу			
7						66,2	Содействие безработным гражданам в переезде в другую местность для трудоустройства по		Численность граждан, получивших услугу	1884	Численность граждан, получивших услугу			
8						5,1	Информирование о положении на рынке труда		Численность граждан, получивших услугу	4	Численность граждан, получивших услугу			
9			Коэффициент напряженности	1,3	Психологическая поддержка безработных	809,6	Социальная адаптация безработных граждан		Численность граждан, получивших услугу	279107	Численность граждан, получивших услугу			
10						27,8	Содействие самозанятости безработных		Численность граждан, получивших услугу	283	Численность граждан, получивших услугу			
11						424,2	Содействие самозанятости безработных		Численность граждан, получивших услугу	265	Численность граждан, получивших услугу			
12						184,8	Содействие самозанятости безработных		Численность граждан, получивших услугу	49	Численность граждан, получивших услугу			

Список литературы

1. Мохнаткина, Л.Б., Малышев, В.В. Интегрирование методологии оценки результативности деятельности органов власти в систему оценки экономической безопасности государства [Текст] / Л.Б. Мохнаткина, В.В. Малышев // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. – 14 (175). – С. 301-307.
2. Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588 (ред. от 26.12.2014 г. № 1507). – Режим доступа: Система Гарант.
3. Шаш, Н.Н., Бородин, А.И., Татуев, А.А. Проблемы перехода на программный бюджет: новые вызовы бюджетной политике России [Текст] / Н.Н. Шаш, А.И. Бородин, А.А. Татуев // Финансы и кредит. – 2014. – № 14 (590). – С. 2-9.
4. Веницина, В.В. Совершенствование механизма оценки эффективности реализации государственных программ [Текст] / В.В. Веницина // Финансы и кредит. – 2013. – № 6 (534). – С. 10-18.
5. Тимофеева, О.И. Государственные программы: отличительные особенности [Текст] / О.И. Тимофеева // Вопросы местного самоуправления. – 2013. – № 3. – С. 26-29.
6. Чулков, А.С. Программно-целевое бюджетирование на региональном и местном уровнях [Текст] / А.С. Чулков // Финансы. – 2014. – № 3. – С. 17-24.
7. Васильев, В.П., Саметова, Р.Я. Методы оценки эффективности расходования бюджетных средств [Текст] / В.П. Васильев, Р.Я. Саметова // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2006. – № 5 (17). – С. 116-119.
8. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 21 августа 2012 г. № 1199 – Режим доступа: Система Гарант.
9. Об утверждении государственной программы «Содействие занятости населения оренбургской области в 2014 – 2020 годах» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Оренбургской области от 14 октября 2013 года № 836-пп (с изменениями на: 06.11.2014). – Режим доступа: Система Электронный фонд.
10. Государственное задание ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга» на 2015 год и плановые 2016-2017 годов // официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях. – Режим доступа: <http://bus.gov.ru/pub/agency/37128/tasks/944109> (дата посещения: 01.05.2015).
11. План финансово-хозяйственной деятельности ГКУ «ЦЗН г. Оренбурга» на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов // официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях. – Режим доступа: <http://bus.gov.ru/pub/agency/37128/plans> (дата посещения: 01.05.2015).
12. Занятость и безработица (январь-декабрь 2014 года) // официальный сайт Министерства труда и занятости населения Оренбургской области. – Режим доступа: <http://www.xn--80ajgxcbo.xn--p1ai/rinoktruda/situacia/1846---2014-.html> (дата посещения: 01.05.2015).

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Перевертайло Л.В., Ахмадова М.С.

магистранты 1 курса, факультета экономики и управления
ФГБОУ ВПО «ВГСПУ»,
Россия, г. Волгоград

Сидунов А. А.

доцент ФГБОУ ВПО «ВГСПУ», кандидат экон. наук,
Россия, г. Волгоград

Современное состояние образования, в первую очередь, характеризуется его недостаточным финансированием, что в свою очередь негативно сказывается на дальнейшем функционировании высшего учебного заведения. При подобной расстановке приоритетов проблемы качества и содержания образования отодвигаются на второй план.

Ключевые слова: механизм финансирования, эндаумент-фонд, образовательная программа.

Право на образование является одним из основных и неотъемлемых конституционных прав граждан Российской Федерации. Государство обеспечивает это право путем создания системы образования и соответствующих социально-экономических условий для его получения [4]. В связи с последними изменениями система образования претерпевает некоторые изменения. В значительной степени на изменение форм и механизмов финансирования оказывает влияние изменение характера и содержания высшего образования в связи с необходимостью формирования индивидуальных образовательных программ обучения, диверсификации их по содержанию, срокам и формам доставки образовательной услуги до потребителя [1, с. 110].

Механизм финансирования высших учебных заведений в настоящее время в полной мере регулируется Бюджетным кодексом Российской Федерации, Министерством образования РФ и определяются по каждому уровню образования в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами.

Можно выделить следующие недостатки при финансировании высшего профессионального образования:

1. Недостаточное экономическое стимулирование притока преподавательских кадров. Необходимо повысить материальную заинтересованность преподавателей в работе в учебных заведениях с помощью различных видов поощрений (расширение социального пакета, различные гарантии, субсидии и т.д.). Часто встречаются случаи, когда одному преподавателю приходится вести занятия по 3 – 5 дисциплинам ради более-менее достаточной зарплаты. Естественно, какой бы квалификацией ни обладал этот преподаватель, он не может одинаково качественно и эффективно вести все эти занятия. В худшем случае возможно приобретение денежных средств, нарушая закон [2, с.49].

2. Отсутствие четкой и отлаженной нормативно-методической базы бюджетного планирования и финансирования: не принят закон о минимальных социальных стандартах, не разработаны нормативы финансовых затрат на оказание образовательных услуг, не существует расчетов подтверждающих необходимый минимум финансирования [5, с. 283].

3. Изыскивание ВУЗом дополнительных источников финансирования. Как следствие развитие в учебном заведении предпринимательской деятельности различного вида, все больше количество оказания платных образовательных услуг (для большинства высших учебных заведений увеличение количества студентов обучающихся на платной основе стало большим помощником в решении данной проблемы). Более того, политика проводимая государством в сфере высшего профессионального образования, основанная на рыночном фундаменте, привела к увеличению в несколько раз негосударственных коммерческих вузов и их филиалов [6, с. 208]. Был принят закон РФ «Об автономных учреждениях» от 3 ноября 2006 г., который «отрывал» дорогу приватизации бюджетных учреждений и тем самым предусматривал полную постепенную замену бесплатного высшего образования платным. Но сложности, возникшие при создании автономного высшего учебного заведения, не позволили развить массовый переход.

4. Проблемы финансирования высшего образования тесно связаны с финансовым обеспечением научной деятельности вузов, т.к. они являются не только учебными, но и научными центрами. В вузах сосредоточена значительная часть научного потенциала страны. Система высшего образования и сфера науки неотделимы, ибо сегодняшний студент – это возможный завтрашний ученый. Ученые-преподаватели и научные работники, прежде всего в госвузах, не только передают студентам профессиональные и научные знания, но и «производят» эти знания, ведя разработку фундаментальных и прикладных научных и технических проектов, а также подготовку и издание учебников, учебных пособий, научных статей и др.

5. Престижным доходом вуза считается спонсорская поддержка. В России в настоящее время практика формирования эндаумент-фондов не получила широкого распространения. Значимые фонды (свыше 300 млн.рублей) сегодня имеют не более 4-5 российских вузов. Для их создания вузам потребуется приложить немало усилий для установления связей со своими выпускниками и потенциальными благотворителями, сформировать общественное мнение в пользу необходимости поддержки своих альма-матер и высшего образования в целом [3, с. 203].

Сложность государственного управления современным вузовским образованием заключается в том, что объект управления несет двойную функцию – выступает как транслятор достигнутого уровня знаний, носитель традиционного образования и как носитель функции управления знаниями, один из важнейших рычагов модернизационных процессов в экономике. Новая фаза экономического развития требует изменения в государственном управлении, гибких организационных форм, перехода от прямого административного к косвенным методам управления, прежде всего через эффективное бюд-

жетное финансирование высшей школы, сориентированное на достижение поставленных задач, учитывающее особенности подготовки современных специалистов, стоимостную дифференциацию реализации образовательных программ по регионам и направлениям подготовки.

Список литературы

1. Аветисян, И.А. Проблемы финансирования высшего образования в России / И.А. Аветисян // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 1 (25). – С. 108-122.
2. Гуров, В.А. О финансировании образования / В.А. Гуров, С.В. Сычева // Финансы. – 2006. – №8. – С. 49-52.
3. Годин, А.М. Бюджетная система Российской Федерации: учебник / А.М. Годин, В.П. Горегляд, И.В. Подперина. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. – 608 с.
4. Закон об образовании РФ [Электронный ресурс]/КонсультантПлюс.
Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/
5. Новикова В. М. Проблемы и перспективы российского высшего образования / В. М. Новикова // Вестник МГИМО университета. – 2012. – № 6 (27). – С. 282-285.
6. Чепыжова О.К. Государственное финансирование высшего образования: современные тенденции / О.К. Чепыжова // Вестник МГУПИ. – 2012. – № 39. – С. 201-210.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Полянская Н.М.

доцент кафедры экономики ФГБОУ ВПО «Бурятский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Улан-Удэ

Найданова Э.Б.

доцент кафедры «Экономическая теория, национальная и мировая экономика» ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления», кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Улан-Удэ

В статье рассмотрены методологические вопросы количественного измерения конкурентоспособности региона, изложены методологические основы расчета интегрального индекса конкурентоспособности региона, позволяющего измерить и соизмерить уровень конкурентоспособности региональных хозяйственных систем.

Ключевые слова: конкурентоспособность, региональная экономика, индекс конкурентоспособности.

В современных условиях развития, меняющихся под воздействием взаимозависимых процессов глобализации и регионализации, существенно меняется функциональное значение регионального уровня: именно региональная экономическая система становится сегодня источником генерирования конкурентоспособности государства. В этой связи в системе управления эко-

номикой региона важную роль играют методологические вопросы оценки конкурентоспособности. Ключевым показателем при этом выступает интегральный индекс конкурентоспособности региона.

Алгоритм расчета интегрального индекса конкурентоспособности региона включает в себя следующие этапы:

1. Формирование системы разноплановых базовых индексов для расчета сводного индекса конкурентоспособности;
2. Формирование системы показателей внутри каждого базового индекса и расчет опорных показателей конкурентоспособности региона (Π_i) путем соотнесения абсолютных показателей социально-экономического развития (СЭР) региона с аналогичными по СФО или РФ.
3. Экспертное установление весовых долей каждому опорному показателю с учетом степени влияния на уровень конкурентоспособности региона (внутри каждого базового индекса).
4. Расчет базовых индексов конкурентоспособности региона ($I_{баз}$).
5. Расчет сводного индекса конкурентоспособности региона ($I_{св}$) на основе всех базовых индексов конкурентоспособности.

На первом этапе исследования формируется система разноплановых частных индикаторов (базовых индексов), всесторонне отражающих конкурентные преимущества региона, которые в последующем объединяются в интегральный (сводный) индекс конкурентоспособности.

Частный индикатор (базовый индекс) конкурентоспособности региона – показатель, отражающий отдельные аспекты (подмножество аспектов) функционирования региона как субъекта конкуренции.

Система базовых индексов конкурентоспособности – совокупность индексов, комплексно характеризующих СЭР региона.

Расчет каждого базового индекса выполняется как простая или взвешенная среднеарифметическая величина [2, с. 75]:

$$I_{баз} = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot r_j}{n}, \quad (1)$$

где Π_i – опорный показатель, отражающий состояние данной подсистемы; n – количество опорных показателей, принятых для расчета $I_{баз}$;

r_j – весовые доли, экспертно установленные каждому опорному показателю с учетом степени влияния на уровень конкурентоспособности (при $\sum_{j=1}^k r_j = 1$).

Расчет опорных показателей осуществляется путем соотнесения абсолютных показателей регионального развития с аналогичными показателями по стране (или федеральному округу):

$$\Pi_i = \frac{\Pi_{pi}}{\Pi_{pci}}, \quad (2)$$

где Π_{pi} – абсолютное значение i -го показателя региона; Π_{pci} – среднее значение i -го показателя по стране (или федеральному округу).

Поскольку все опорные показатели соотносятся с аналогичными показателями по стране (или федеральному округу), то необходимость перехода к неким единообразным характеристикам (например, душевым, темповым или долевым величинам) отсутствует.

Интегральный (сводный) индекс конкурентоспособности ($I_{св}$) региона объединяет в себе все базовые индексы и рассчитывается методами простой или взвешенной среднеарифметической величины:

$$I_{св} = \frac{\sum_{j=1}^k I_{базj}}{k}, \quad (3)$$

где $I_{баз}$ – базовые индексы конкурентоспособности;

k – количество базовых индексов.

Наиболее конкурентоспособным является регион, имеющий наибольшее значение сводного индекса конкурентоспособности.

На основе проведенного анализа и оценки конкурентоспособности в 2012-2013 гг. нами были получены следующие результаты (таблица).

Таблица

Индексы конкурентоспособности исследуемых регионов СФО [4]

Индекс	Бурятия	Иркутская обл.	Новосибирская обл.	«Условный регион»
Трудовой	0,215	0,200	0,204	0,200
Социальный	0,187	0,197	0,215	0,200
Производственный	0,157	0,188	0,207	0,200
Финансовый	0,097	0,158	0,146	0,167
Инфраструктурный	0,388	0,287	0,869	0,333
Научно-инновационный	0,216	0,154	0,278	0,167
Природно-ресурсный	0,191	0,301	0,131	0,250
Сводный индекс	0,207	0,212	0,293	0,217

Сводный индекс показал, что в СФО наиболее конкурентоспособным из анализируемых регионов является Новосибирская область (0,293), далее следуют Иркутская область (0,212) и Республика Бурятия (0,207). При этом уровень конкурентоспособности, как Бурятии, так и Иркутской области, ниже показателя, усреднённого «условного региона» СФО (0,217).

Полученные результаты являются субъективными, но вместе с тем, они несут в себе определённую репрезентативность, поскольку отражают реальный уровень социально-экономического развития каждого региона. Результаты оценки конкурентоспособности могут быть использованы для выработки обоснованной социально-экономической, инновационной, инвестиционной, градостроительной и региональной политики, а также для определения мер и действий республиканских и местных органов управления по регулированию процессов СЭР Бурятии [3, с. 86].

Таким образом, Бурятия обладает сравнительно низкой конкурентоспособностью в СФО и в России в целом. Вместе с тем, существующие проблемы развития Бурятии выступают в качестве основы и стимула для формиро-

вания системы перспективных целей управления конкурентоспособностью республики и выработки основных направлений её повышения.

Список литературы

1. Головачев, А. С. Повышение конкурентоспособности региона – главная задача государственных и местных органов исполнительной власти / А.С. Головачев // Проблемы управления. – 2009. – №4. – С. 119-125.

2. Залуцкая Н.М., Залуцкая Г.М. Интегральная оценка конкурентоспособности региона // 200 лет российской государственной статистике: итоги и перспективы: сб.мат-ов науч.-практ. конф. – Улан-Удэ: Изд-во БНЦ СО РАН, 2011. – 181 с.

3. Найданова, Э.Б. Оценка конкурентоспособности на региональном продовольственном рынке / Э.Б. Найданова, А.А. Амтагаева // Социально-экономическое развитие сельских территорий: матер. конф. – Улан-Удэ, 2012. – 207 с.

4. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения: 01.06.2015).

СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ КАК КАНАЛ НАКОПЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Потехина Е.В.

профессор кафедры прикладной математики РГСУ, д.э.н.,
Россия, г. Москва

Сабельникова Е.М.

аспирант экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова,
Россия, г. Москва

Статья посвящена роли образования как одного из основных источников накопления человеческого капитала. Авторами выделяются наиболее важные проблемы, решение которых критично для модернизации системы образования и повышения качества предоставляемых образовательных услуг, без чего, в свою очередь, невозможна реализация задачи повышения человеческого капитала страны.

Ключевые слова: человеческий капитал, система образования, образовательные услуги, финансирование системы образования, неравенство в доступе к образовательным услугам, проблема кадров в системе образования.

Образование является одним из основных источников накопления человеческого капитала и конкурентным преимуществом страны при переходе к постиндустриальному обществу [2].

Россия занимает достаточно высокие места по уровню развития человеческого капитала. Так, по индексу развития человеческого потенциала в 2014 г. Россия занимала 57 место, относясь к группе стран с высоким развитием человеческого потенциала [6]. По индексу развития человеческого капитала, рассчитываемого Всемирным экономическим форумом, в 2014 г. Россия занимала 26 место [5]. Высокие позиции нашей страны в этих индексах обусловлены, прежде всего, достаточно высокими позициями по сравнению с другими странами по показателям, характеризующим развитие систе-

мы образования, доступности образования для населения. В частности, Российская Федерация занимает высокие места по внедрению высшего профессионального образования. В последние двадцать лет спрос на высшее образование устойчиво рос, равно как и охват им населения (рисунок).

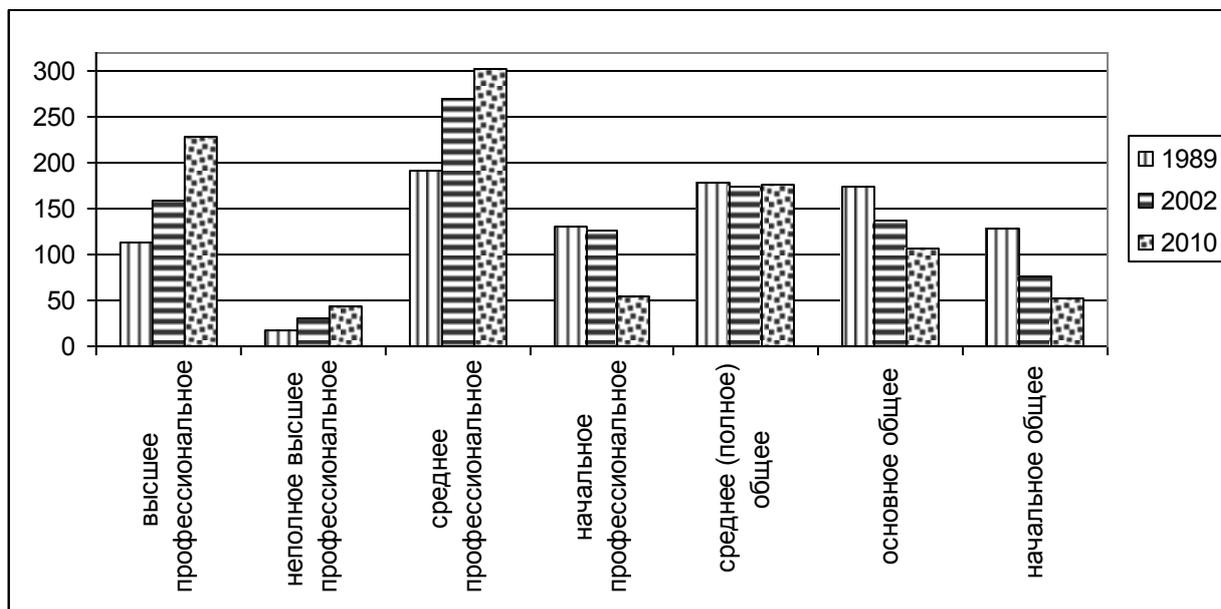


Рис. Уровень образования населения в возрасте старше 15 лет (на 1000 человек соответствующего возраста имеют образование, по данным переписей населения)
(Источник: [1])

Формально результаты функционирования системы образования более, чем удовлетворительны, однако, несмотря на высокие значения количественных характеристик, качественные характеристики оставляют желать лучшего. Так, согласно опросам общественного мнения, значительная часть населения страны не удовлетворена качеством образовательных услуг, хотя, поток финансирования системы образования за последние годы существенно вырос. Недостаточное качество образовательных услуг в дальнейшем может привести к альтернативным потерям в запасе человеческого капитала России. Следовательно, повышается актуальность анализа первостепенных проблем, стоящих перед системой образования.

Приоритетными проблемами образовательной системы в среднесрочной перспективе, следует считать:

- сокращение численности обучаемых;
- старение преподавательского состава и отток части высококвалифицированного персонала в другие отрасли экономики;
- невысокий уровень технического оснащения;
- рост расслоения общества в получении качественного образования;
- разработка нового механизма финансирования.

Одной из актуальных проблем является тенденция к снижению численности обучаемых, на что оказывает влияния конфигурация демографической волны. Во-первых, в ближайшие 10-20 лет наиболее многочисленные поколения перейдут в пожилой возраст. В 2020 году, доля населения старше трудоспособного возраста возрастет на 3-4%. Во-вторых, репродуктивного

возраста достигнут малочисленные поколения 1990-х гг.. Это, с одной стороны, приведет к ещё большему обострению проблемы оптимизации численности образовательных организаций и научно-педагогического состава, с другой – формирует задачу повышения привлекательности российской системы образования для иностранных студентов.

В настоящее время численность иностранных студентов в России была сравнительно невелика и составляла порядка 2,5% от общей численности обучаемых. При этом основной приток иностранных студентов из стран СНГ и Азии. Данный качественный состав в основном обусловлен широким распространением русского языка в странах, из которых прибыли студенты. Наблюдаемая в настоящее время тенденция снижения изучения русского языка может в дальнейшем негативно сказаться на количестве иностранных студентов из этих стран. В силу чего, необходимо повышать качество и престиж российского высшего образования на международном образовательном рынке.

Ключевой проблемой является кадровая проблема в российском образовании. В данный период сложилась ситуация, в которой резко растет разрыв между поколениями в преподавательском составе. Представительны группы молодых преподавателей и преподавателей предпенсионного и пенсионного возрастов при достаточно низкой доле преподавателей в возрасте 30-45 лет (наиболее производительных и при этом имеющих хороший опыт работы). Данная ситуация обусловлена процессами, протекавшими в предшествующие годы, прежде всего 1990-е гг. и в начале 2000-х гг., когда произошел резкий отток квалифицированных кадров из образовательной сферы образования, связанный с низким уровнем заработной платы. На решение вышеобозначенных проблем направлено, в частности, и исполнение Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики». В данном документе закрепляется повышение средней заработной платы в сфере высшего профессионального образования до 200% от средней заработной платы в регионе, в сфере начального и среднего профессионального образования – до уровня средней заработной платы в регионе к 2018 г., в сфере общего образования – доведение средней заработной платы работников до средней в регионе к 2012 г., в сфере дошкольного образования – доведение до средней заработной платы в общем образовании в соответствующем регионе к 2013 г. [3]. Формально заработная плата действительно выросла, однако во многих случаях повышение достигалось за счет оптимизации штатной численности персонала.

Отдельной проблемой является невысокий уровень технической оснащенности образовательных организаций, несмотря на то, что в последние годы он был значительно улучшен. Так, по данным Росстата, в 2014г. капитальный ремонт требовался 6333 общеобразовательным организациям, или 13,0% от количества всех общеобразовательных организаций, в аварийном состоянии находилось 536 общеобразовательных организаций, или 1,1% от общего числа общеобразовательных организаций [4].

Вызывающим определённую тревогу остаётся достаточно высокий уровень неравенства в доступе к образовательным услугам. В первую очередь, неравенство сказывается на детях из неблагополучных и малообеспеченных семей, причем это относится ко всем ступеням образования. Доступ к школам с высоким качеством образования для детей из небогатых семей затруднителен. Это ведет к росту вероятности получения образования низкого качества на более высоких ступенях образования и увеличивает риск остаться в малообеспеченной группе населения. Формально на решение проблемы высокого неравенства в доступе к образовательным услугам нацелен ЕГЭ, который расширяет возможности для получения высшего образования, в том числе доступность наиболее престижных учебных заведений (прежде всего Москвы и Санкт-Петербурга) для абитуриентов из других населенных пунктов.

Наконец, важнейшей проблемой является формирование нового механизма финансирования системы образования. Анализ содержания реформ системы образования, проводившихся с конца 90-х годов, показывает, что их практическая реализация в большинстве стран сопряжена с рядом долгосрочных последствий, среди которых: недостаток финансовых ресурсов и отсутствие эффективных механизмов их реализации. Дополнительные финансовые возможности и адекватные механизмы реализации образовательных реформ появляются лишь в результате масштабного реформирования экономики страны в целом, без которого серьезные изменения в области образования не возможны. Зарождение нового финансового механизма обусловлено сотрудничеством с частным бизнесом и выходом на рынки капитала, то есть движением в сторону рыночных отношений, которые и стали новым источником дохода вузов страны.

Указанные тенденции в системе высшего профессионального образования России подтверждаются развитием в государственном сегменте платных отделений, количество которых имеет тенденцию к увеличению по числу студентов и в настоящее время составляет более половины от общего числа обучающихся. Это подтверждают статистические данные, приведенные в таблице.

В таблице показана динамика численности студентов в государственном и корпоративном сегментах образования за период 2007 – 2013 гг.

Из анализа табл. 1. следует, что до 2008 г. наблюдался устойчивый рост численности студентов, как в государственном, так и в корпоративном сегментах. Максимальная численность студентов в государственных и корпоративных вузах имела место в 2008 г. и составила соответственно 6214,8 и 1298,3 тыс. человек. Начиная с 2009 г. численность студентов в обоих сегментах начала уменьшаться, и в 2013 г. составила соответственно 4762,0 тыс. и 884,7 тыс. человек. В соответствии с этим, как видно из таблицы, темпы прироста численности студентов в государственных и корпоративных вузах в начале постепенно уменьшались, а, начиная с 2008 г., стали отрицательными.

Динамика численности студентов в системе государственного и частного высшего профессионального образования за период 2007-2013 гг. (Источник: [1])

Показатель	Единица измерения	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего студентов	тыс. чел.	7461,3	7513,1	7418,9	7049,8	6490,0	6073,9	5646,7
Темп прироста числа студентов	%	2,1	0,7	-1,2	-5,0	-7,9	-6,4	-7,0
в том числе:								
Число студентов в государственном сегменте	тыс. чел.	6208,4	6214,8	6135,6	5848,7	5453,9	5143,8	4762,0
Число студентов в корпоративном сегменте	тыс. чел.	1252,9	1298,3	1283,3	1201,1	1036,1	930,1	884,7
Число студентов в корпоративном сегменте	от общего числа студентов, %.	16,8	17,3	17,3	17,0	16,0	15,3	15,7
Темп прироста числа студентов в государственном сегменте	%	1,2	0,1	-1,3	-4,7	-6,8	-5,7	-7,4
Темп прироста числа студентов в корпоративном сегменте	%	6,5	3,6	-1,2	-6,4	-13,7	-10,2	-4,9
Число студентов с полным возмещением затрат	тыс. чел.	3276,8	3356,2	3371,7	3229,5	2998,6	3737,4	2571,6
Число студентов с полным возмещением затрат	% к общему числу студентов в государственном сегменте	52,8	54,0	55,0	55,2	55,0	72,7	54,0

В корпоративном сегменте высшее профессиональное образование получает 16% всех студентов. Доля студентов, полностью возмещающих затраты на свое обучение, в государственном сегменте растёт. Число таких студентов в 2013 г. в государственных вузах составило 54,0%. Судя по тенденции изменения численности студентов, обучающихся в государственном сегменте на платной основе, можно предположить, что доля таких студентов будет постепенно расти.

По мнению авторов, реформу финансового механизма образования не следует сводить к простой замене бесплатной системы – платной. Проблема представляется более сложной, поскольку формирование современного социального контракта в сфере образования выступает как одно из направлений совершенствования социальной политики страны. Его суть заключается в разделении экономической ответственности за качественную подготовку молодых специалистов между субъектами, которые заинтересованы в инвестициях в человеческий капитал. Учитывая вышесказанное, основой современного механизма финансирования профессиональной подготовки специали-

стов призвана стать концепция инвестиций в человеческий потенциал, т.е. привлечение средств всех субъектов, заинтересованных в накоплении человеческого потенциала и получающих от этих инвестиций выгоды от этих инвестиций.

Проблемы финансового механизма в образовании требуют определенного подхода, требующего не просто решения, но разработки определенной методологии его решения. В этой области главными направлениями исследований выступают проблемы определения реальной потребности в финансах, совершенствования финансового механизма, нахождения путей его реализации и конечной оценки эффективности функционирования.

Из отмеченного, вытекает, что механизм финансирования сферы образования включает как процесс формирования достаточных для эффективной деятельности образовательных учреждений финансовых условий, так и выработку отношений партнерства между всеми участниками.

Список литературы

1. Потехина Е.В., Сабельникова Е.М. Система образования как канал накопления человеческого капитала: текущее состояние и актуальные проблемы // Экономика и предпринимательство, №6, ч.2, 2015 (в печати)
2. Потехина Е.В., Сабельникова Е.М. Человеческий капитал России: региональные различия // Экономика и предпринимательство, №11, 2014, с. 300-305
3. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/05/09/soc-polit-dok.html>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/
5. The Human Capital Report 2015 // World Economic Forum in collaboration with Mercer [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Human_Capital_Report_2015.pdf
6. United Nations Development Programme: Human Development Reports [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en>

КАДАСТРОВАЯ ОЦЕНКА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Пылаева А.В.

доцент кафедры геоинформатики и кадастра ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет», научный руководитель автономной некоммерческой организации «Институт развития территорий», кандидат экономических наук, доцент, Россия, г. Нижний Новгород

Гирич В.Н.

аспирант в Орловском государственном институте экономики и торговли, Россия, г. Орел

В этом году мы отмечаем знаменательную дату – пятнадцать лет назад было издано постановление Правительства Российской Федерации № 945 от 25.08.1999 «О государ-

ственной кадастровой оценке земель». С этого момента в России началась кадастровая оценка, результатом которой является кадастровая стоимость объектов недвижимости. Началась новая веха в истории налогообложения недвижимости на основе кадастровой стоимости.

Ключевые слова: кадастровая оценка недвижимости, кадастровая стоимость, налогообложение недвижимости, налоговая база.

Введение

Социальные изменения в обществе – формирование института собственности, становление рынка недвижимости 20 лет назад создали предпосылки и сформировали потребность реформирования системы имущественного налогообложения в России. Применяемая до 2006 года в налогообложении ежегодно индексируемая нормативная цена земли не отражала связи между стоимостью земли и налогами на нее. Реформирование системы налогообложения Российской Федерации предусматривало, в частности, изменение подходов к налогообложению земли, переход от нормативной цены земли к индикатору «кадастровая стоимость», которая изменяется в зависимости от ситуации на рынке недвижимости. Способом определения такого индикатора в России является кадастровая оценка недвижимости.

Кадастровая оценка и налогообложение недвижимости в 1999-2006 годах

Введение земельного налога от кадастровой стоимости земельных участков в 2006 году – это первый важный шаг в реформировании системы имущественного налогообложения России за 20-летний период. Введению нового порядка исчисления налога предшествовали работы по государственной кадастровой оценке различных категорий земель, которые выполнялись на всей территории Российской Федерации. Кадастровая оценка земель в целях налогообложения в Российской Федерации началась в 1999 г. с оценки земель сельскохозяйственного назначения. Затем были оценены земли поселений, земли промышленности, земли водного и лесного фондов, земли особо охраняемых территорий и объектов. В 2006 году впервые в Российской Федерации налоги за землю были рассчитаны на основании кадастровой стоимости, через 7 лет после начала проведения работ по кадастровой оценке земель. Временные затраты были вызваны следующими обстоятельствами: отсутствием полноты учета земельных участков и необходимостью оценки всех категорий земель.

В это же время в Великом Новгороде и Твери в 1997-2004 гг. проходил эксперимент по введению налога на недвижимость. В качестве объекта налогообложения рассматривался единый объект недвижимости – земельный участок и улучшения (здания, строения, сооружения, расположенные на нем). Целью проведения эксперимента являлась отработка концепции введения налога на недвижимость и механизма перехода к налогообложению недвижимости на основе кадастровой стоимости.

Кадастровая оценка и налогообложение недвижимости в 2007-2014 годах

Следующим этапом в создании условий введения налога на недвижимость на основе кадастровой стоимости стал проект «Разработка и тестирование системы кадастровой оценки недвижимости». Он был реализован в 2007-2009 гг., в результате его реализации впервые в Российской Федерации была разработана система государственной кадастровой оценки объектов недвижимости для определения налогооблагаемой базы объектов недвижимости, ее нормативно-правовое, методическое, технологическое и программное обеспечение, апробация которого осуществлена в процессе тестирования системы кадастровой оценки в четырех субъектах Российской Федерации.

Результаты проекта оказали существенное влияние на развитие кадастровой оценки недвижимости, став основой многочисленных нововведений. Уже летом 2010 года в закон «Об оценочной деятельности в РФ» была внесена глава «Государственная кадастровая оценка», в которой законодательно были определены понятия «кадастровая стоимость», «кадастровая оценка». В 2011-2012 годах в Российской Федерации впервые выполнена кадастровая оценка более 47 миллионов зданий, строений, сооружений, помещений. Основой выполнения работ стали материалы проекта «Разработка и тестирование системы кадастровой (массовой) оценки недвижимости в Российской Федерации».

Определение параметров новой модели налога на недвижимость

Для проведения анализа возможных социально-экономических последствий введения налога на недвижимость на основе кадастровой стоимости в 2010-2011 гг. был реализован проект «Анализ социально-экономических последствий введения налога на недвижимость на основе результатов массовой оценки недвижимости» в Калужской области и республике Татарстан.

Целью проекта являлось определение условий и социально-экономических последствий введения налога на недвижимость на основе результатов массовой оценки недвижимости.

В процессе выполнения Проекта были разработаны сценарии комплексного изменения налогообложения граждан и юридических лиц при введении налога на недвижимость от кадастровой стоимости. Для каждого сценария определена сопоставимая ставка налога на недвижимость в зависимости от различных вариантов льгот и вычетов.

В результате выполнения проекта была разработана новая модель налога на недвижимость – налоговая база, ставки и льготы по налогу на имущество физических лиц.

Выводы и рекомендации

Массовая оценка недвижимости является важным элементом систем налогообложения недвижимости, основанных на стоимости. Формирование, становление и развитие систем массовой оценки недвижимости было вызвано развитием систем налогообложения в тех странах, в которых введен налог на недвижимость и в качестве базы налога выбрана стоимость недвижимости. Это, с одной стороны, определяет роль и место массовой оценки недви-

жимости, с другой – требует рассмотрения ее эволюции через призму целей и задач налогообложения.

Список литературы

1. О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу закона РФ «О налогах на имущество физических лиц»: федер. закон Рос. Федерации от 4 окт. 2014 г. № 284-ФЗ.

2. Безруков В.Б., Дмитриев М.Н., Пылаева А.В. Налогообложение и кадастровая оценка недвижимости: моногр. Н. Новгород: Изд-во ННГАСУ, 2011.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Родионова Л.Н.

зав. кафедрой финансов, денежного обращения и экономической безопасности ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет», докт. экон. наук, профессор,
Россия, г. Уфа

Карамутдинова Д.М.

аспирант ФГБОУ ВПО «Уфимский
государственный авиационный технический университет»,
Россия, г. Уфа

В статье рассматриваются особенности оценки эффективности инвестиционных проектов в нефтяной промышленности, связанные с тем, что проведения геолого-технических мероприятий (ГТМ) сопровождается изменением следующих технологических показателей: добыча нефти, добыча жидкости, действующего фонда добывающих скважин, действующего фонда нагнетательных скважин. Отклонения каждой технологической составляющей мероприятия по-разному влияют на общую эффективность применяемого метода.

Ключевые слова: инвестиционный проект, геолого-технические мероприятия, экономическая эффективность.

В настоящее время успешное функционирование нефтяной промышленности по сравнению с другими отраслями российской экономики создает иллюзию его долгосрочного и устойчивого благополучия. Однако необходимо признать, что сегодня нефтяная промышленность работает в режиме истощения своего ресурсного потенциала, а основные производственные фонды отрасли по возрастной структуре, степени износа и техническому состоянию приближаются к критическому уровню. Инвестиции в широкомасштабное наращивание геологоразведочных работ не оправдываются.

В этих условиях актуальными являются вопросы разработки механизмов оценки эффективности инвестиций, учитывающих не только специфику нефтяной промышленности, но и такие факторы макросреды как инфляция и риск.

Кроме того, особенностью отрасли является многообразие конкурирующих между собой инвестиционных проектов, а также широкий набор сценариев реализации каждого проекта. Поэтому все большую актуальность приобретают вопросы принятия решений о выборе инвестиционного проекта.

В основу оценки эффективности инвестиционного проекта положены следующие основные принципы, применимые к любым типам проектов, в том числе нефтяной промышленности:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода) – от проведения прединвестиционных исследований до прекращения проекта;

- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период с учетом возможности использования различных валют;

- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);

- принцип положительности и максимума эффекта. Для того чтобы инвестиционный проект, с точки зрения инвестора, был признан эффективным, необходимо, чтобы эффект реализации порождающего его проекта был положительным; при сравнении альтернативных инвестиционных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта;

- учет фактора времени. При оценке эффективности проекта должны учитываться различные аспекты фактора времени, в том числе динамичность (изменение во времени) параметров проекта и его экономического окружения;

- учет только предстоящих затрат и поступлений. Ранее созданные ресурсы, используемые в проекте, оцениваются не затратами на их создание, а альтернативной стоимостью. Она отражает упущенную выгоду, связанную с их наилучшим альтернативным использованием;

- сравнение «с проектом» и «без проекта». Оценка эффективности инвестиционного проекта должна производиться сопоставлением ситуаций не «до проекта» и «после проекта», а «без проекта» и «с проектом»;

- учет всех наиболее существенных последствий проекта. При определении эффективности инвестиционного проекта должны учитываться все последствия его реализации, как непосредственно экономические, так и внеэкономические;

- учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов и различных оценок стоимости капитала, выражающихся в индивидуальных значениях нормы дисконта;

- многоэтапность оценки. На различных стадиях разработки и осуществления проекта (обоснование инвестиций, ТЭО, выбор схемы финансирования, экономический мониторинг) его эффективность определяется заново, с различной глубиной разработки;

- учет влияния на эффективность инвестиционного проекта потребности в оборотном капитале, необходимом для функционирования создаваемых в ходе реализации проекта производственных фондов;

- учет влияния инфляции (учет изменения цен на различные виды продукции и ресурсов в период реализации проекта) и возможности использования при реализации проекта нескольких валют;

- учет (в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта.

При оценке экономической эффективности проектов в нефтяной промышленности спорные моменты могут возникать при решении следующих вопросов:

1) прогнозирование объемов добычи нефти и жидкости. Никто с заданной степенью точности не скажет, каков будет их уровень добычи после проведения геолого-технических мероприятий (ГТМ);

2) оценка притока денежных средств на каждом интервале планирования. Одним из решений подобной проблемы является введение понижающих коэффициентов, что равнозначно дисконтированию поступлений на более поздних сроках реализации проекта по более высокой ставке дисконта;

3) учет инфляции при оценке эффективности. Как было отмечено, проекты в нефтяной промышленности часто оказываются растянутыми во времени;

4) учет риска при оценке эффективности. Влияние рисков – еще одна проблема, требующая тщательно продуманного подхода к ее решению;

5) оценка эффективности многовалютных проектов. С привлечением иностранных инвестиций в нефтяную промышленность связаны проблемы оценки эффективности соответствующих инвестиционных проектов. На практике в подобных случаях нередко пытаются упростить расчеты, пересчитывая все цены в «стабильную иностранную» валюту, однако совершенно очевидно, что при этом ни один из указанных видов инфляции не учитывается.

Существующие методики носят обобщающий характер. Этого не всегда достаточно при оценке эффективности отдельных инвестиционных проектов, например, проектов проведения геолого-технических мероприятий (ГТМ) в нефтяной промышленности, поскольку внедрение ГТМ сопровождается изменением следующих технологических показателей: добыча нефти ($\pm \Delta Q_n$), добыча жидкости ($\pm \Delta Q_{ж}$), действующего фонда добывающих скважин ($\pm \Delta \Phi_o$), действующего фонда нагнетательных скважин ($\pm \Delta \Phi_n$). Отклонения каждой технологической составляющей мероприятия по-разному влияют на общую эффективность применяемого метода. Следовательно, расчет экономических показателей эффективности должен предусматривать оценку влияния каждого элемента на общий результат. Изменение технологических показателей всегда сопровождается изменением текущих затрат на добычу нефти. Затраты на добычу нефти группируются с разделением их на условно-постоянные и условно-переменные. Условно-постоянные затраты зависят от действующего фонда скважин, условно-переменные – от добычи нефти, жидкости. Изменение добычи нефти сопровождается увеличением (уменьшением) условно-переменных затрат. Экономия (увеличение) затрат

ΔZ_n , связанных с добычей нефти, определяется как произведение удельных условно-переменных затрат по нефти P_n и технологического эффекта по добыче нефти Q_n

$$\Delta Z_n = P_n \cdot \Delta Q_n. \quad (1)$$

Изменение добычи жидкости при реализации конкретного ГТМ также изменяет условно-переменные затраты. При этом эффект может быть получен не только в результате изменения технологических параметров (добыча жидкости), но и экономических (например, внедрение ГТМ может изменить удельные условно-переменные затраты по жидкости $\Delta P_{ж}$).

Экономический эффект, полученный в результате изменения дебита жидкости скважин, рассчитывается по формуле:

$$\Delta Z_{ж} = \Delta P_{ж} \cdot \Delta Q_{ж}. \quad (2)$$

Изменение фонда действующих добывающих скважин $\Delta \Phi_\delta$ увеличивает или уменьшает постоянные затраты, зависящие непосредственно от фонда скважин. Кроме того, положительный или отрицательный эффект может быть получен в результате изменения удельных затрат, приходящихся на обслуживание добывающих скважин $\Delta Const_\delta$. Экономический эффект, связанный с изменениями данного технологического параметра определяется по формуле

$$\Delta Z_\delta = \Delta Const_\delta \cdot \Delta \Phi_\delta. \quad (3)$$

Изменение фонда действующих нагнетательных скважин так же, как и в предыдущем случае, зависит от изменения технологических и экономических показателей: условно-постоянных затрат, связанных с обслуживанием нагнетательных скважин $\Delta Const_n$ и фонда нагнетательных скважин $\Delta \Phi_n$. Экономический эффект при этом рассчитывается по формуле:

$$\Delta Z_n = \Delta Const_n \cdot \Delta \Phi_n. \quad (4)$$

Общее изменение текущих затрат ΔZ , вызванное проведением ГТМ определяется следующим образом:

$$\Delta Z = \Delta Z_n + \Delta Z_{ж} + \Delta Z_\delta + \Delta Z_n. \quad (5)$$

Дальнейшая оценка эффективности практически ничем не отличается от расчетов эффективности проектов в других отраслях. Исключением являются особенности налогообложения, присущие нефтяной промышленности.

Список литературы

1. Коробейников Н.Ю., Терегулова Г.Р. Особенности экономической оценки проведения геолого-технических мероприятий //Нефтяное хозяйство. – 2001.- №4.- с.11-13.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Официальное издание. – М.: Экономика, 2000. – 421с.
3. Медведев Н.Я., Сонич В.П. Анализ эффективности и перспективы применения методов воздействия на пласты //Нефтяное хозяйство. – 2001.- №9.- с.69-76.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Седанова Н.В.

аспирант Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского,
Россия, г. Омск

В статье проанализировано современное состояние химического комплекса России, выявлены причины снижения темпов роста производства предприятий в течение ряда последних лет. Определено, что экспорт продукции низкой переработки, отсутствие сбалансированной структуры сбыта продукции и синхронизации товарного ассортимента с потребностями отечественных переработчиков, уменьшение научных организаций и предприятий ведущих разработку и внедрение технологических инновации является основным препятствием для успешного развития предприятий отрасли.

Ключевые слова: устойчивое развитие, химический комплекс, экономический рост.

Основой и условием устойчивого развития предприятий химического комплекса является успешное развитие всей отечественной экономики. Экономическое благополучие и прогресс экономической системы России всецело зависит от разработанной и внедренной государственной властью, научными организациями и бизнесом модели экономического развития государства.

Впервые о необходимости разработки модели экономического развития России заговорили в 2001 г., обозначив её как концепцию экономического развития страны в среднесрочной перспективе. При реализации данной стратегии решающим являлось вступление России в ВТО. Пропагандисты данной программы полагали, что экономический рост в стране смогут обеспечить лишь крупные западные корпорации при условии свободного движения международного капитала. Как показала практика, сложившаяся система глобальных экономических отношений привела к экспортно-сырьевой модели экономики нашей страны, развитие которой все больше и больше определяются внешними (экзогенными) факторами.

Основанная практически на феодальном принципе получения и распределения сырьевой ренты экспортно-сырьевая экономика России – благодаря небывалому росту мировых цен на энергоносители в прошлом десятилетии – сумела создать иллюзию того, что в рыночной экономике возможен экономический рост без развития товарного производства. Современная экономическая ситуация (санкции США и стран Евросоюза, снижения курса российской валюты, падение цен на нефть) стала лакмусовой бумагой определившей, что экономика России при всей ее открытости и интеграции в окружающий мир должна быть самодостаточной и опираться, прежде всего, на собственные ресурсы, производство и технологии. Назрела необходимость внедрения инновационной модели развития экономики страны, ибо богатейшая сырьевая база должна быть основой для развития производственных цепочек, а не основой для формирования федерального бюджета за счет экс-

порта сырья. Тем более, когда серьезно нарушается главное правило: на экспорт может быть поставлено только то, что является избыточным для развития своей страны.

Весной 2014 года Министерство энергетики и Министерство промышленности и торговли утвердили Стратегию развития химического и нефтехимического комплекса до 2030 года. Стратегия направлена на повышение конкурентоспособности химической промышленности и укрепление национальной безопасности Российской Федерации. Предыдущий план стратегического развития этой отрасли охватывал семилетний период. Увеличение рубежа до 15 лет, на наш взгляд, вызвано необходимостью определить общепромышленный стратегический вектор, который помог бы компаниям в долгосрочном планировании, поскольку отрасль находится на этапе формирования и начала реализации больших инвестиционных проектов, требующих координации в рамках отраслевого маркетинга на уровне страны.

Химический комплекс нашей страны охватывает 35051 предприятие химического производства и производства резиновых и пластмассовых изделий. В отрасли трудится около 486,2 тысяч человек. По результатам 2013 года объем отгруженных товаров собственного производства в фактически действовавших ценах составил 2556 млрд. руб., что составляет 9,4 % от общей стоимости отгруженной продукции обрабатывающих производств [6].

Развитие нефтехимической промышленности реализуется в рамках кластерного подхода. На сегодня по географическому признаку создано шесть нефтехимических кластеров: Каспийский, Поволжский, Восточно-Сибирский, Западно-Сибирский, Северо-Западный и Дальневосточный. Крупнейшие кластеры сосредоточены в Республиках Башкортостан и Татарстан, Красноярском и Пермском краях, Ярославской, Нижегородской, Волгоградской, Самарской, Иркутской, Кемеровской и Тюменской областях. Базовым элементом каждого кластера являются пиролизные мощности, вокруг которых модулируются производства пластиков и каучуков и конечных изделий из продуктов нефтегазохимии.

Данные кластеры начали формироваться в 2008-м году в рамках Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года, согласно которой в России должна сформироваться сеть территориально-производственных инновационно-высокотехнологических кластеров, которые за счет сырьевой самодостаточности и территориальной концентрации технологической цепочки вокруг ключевых предприятий позволят сбалансировано использовать производственные мощности, снижать капитальные операционные затраты и во многом сокращать затраты на перевозку сырья, полуфабрикатов и нефтехимической продукции. Спустя семь лет можно констатировать, что формирование территориально-производственных кластеров отчасти получилось, но не инновационно-высокотехнологических.

В России слабо развита тонкая химия, из страны в основном экспортируются продукты низких переделов, импортируются – высоких. В структуре химического комплекса РФ базовая химия составляет 26%, общая химия – 30%, тонкая химия – 13 %, готовая продукция – 31%. В товарной структуре

экспорта в страны дальнего зарубежья доля продукции химической промышленности составила 5,1%. По сравнению с январем-декабром прошлого года стоимостный объем экспорта этой продукции снизился на 4,4% за счет снижения цен на 14,6 %, а физический объем увеличился на 12,0%. Стоимостный и физический объемы экспорта в страны СНГ снизились по сравнению с январем-декабром 2013 года на 8,6% и 1,8% соответственно [8].

Структура экспорта химической продукции 2014 года выглядит следующим образом (29119,7 млн. долл. США) [8]:

- минеральные удобрения – 30,9 %,
- синтетический каучук – 6,1%,
- прочие – 63 %;

Импорт химической продукции и каучуков в 2014 году составил 46414,7 млн. долл. США. Стоимостный и физический объемы ввоза продукции химической промышленности из стран дальнего зарубежья снизились по сравнению с январем-декабром 2013 года на 7,3% и 5,5% соответственно [8]. В структуре импорта наибольший удельный вес занимают полимерные материалы, пластмассы и изделия из них, шины, ЛКМ.

Структура экспорта и импорта более чем в течение последних 10 лет практически не изменяется из-за спроса на зарубежных рынках российской продукции низких переделов, а также от импорта продукции высоких переделов и основных компонентов для ее производства в Российскую Федерацию, что только подтверждает сырьевое направление развития отрасли.

Отечественная промышленность в глобальных масштабах демонстрирует весьма скромные показатели – менее 2 % в структуре мировой химической продукции, тогда как Китаю принадлежит 20% от общемирового производства, США – 16%, Японии – 11%.

Отечественный химический комплекс характеризуется не только относительно низкими темпами роста производства, для него характерно также снижение рентабельности при росте глубины переработки сырья (в 2012-2013 гг. глубина переработки нефтяного сырья составляла 71,6%, для сравнения в 1990 г. – 65,2% [6]).

Такое состояние объясняется рядом проблем отрасли, среди которых можно выделить наиболее ключевые по актуальности:

1. Высокие цены и отсутствие необходимого ассортимента сырья. Сформированный в условиях плановой экономики в 50-80-е гг. прошлого века отечественный нефтехимический комплекс был рассчитан на бесперебойную работу товарно-сырьевых связей предприятий отрасли. В 90-е годы со сменой общественно-политического строя и экономической системы эти связи были разрушены, на смену им пришли товарно-денежные отношения рыночной экономики. Появились проблемы реализации продукции из-за снижения деловой активности отраслей-потребителей на внутреннем рынке и низкой конкурентоспособности на внешнем. Данное обстоятельство привело к нехватке денежных средств на приобретение сырья и существенной недогрузке мощностей ряда предприятий. Со временем данная проблема усугубилась тем, что монополисты углеводородного и минерального сырья выделя-

ют недостаточное его количество на нужды отечественного производства. Например, в 2013 году только 25 % нефтехимического сырья (СУГ, нефтяной этан) было использовано для получения нефтехимической продукции внутри страны. В результате спрос российского рынка на крупнотоннажные полимеры (полиэтилен, полипропилен, поливинилхлорид, полистирол, полиэтилен-терефталат) опережал предложение на 23,4% [7]. Дефицит продукции восполняется импортом, соответственно, по более высоким ценам, чем на внутреннем рынке.

2. Высокий уровень износа производственных мощностей и недостаточное развитие кадрового, научного и технологического потенциала химической промышленности. На сегодня это две взаимоувязанные проблемы. Износ основных фондов крупных и средних химических производств в 2011 году составлял 44,4 %. Основной состав оборудования предприятий химической промышленности был введен в эксплуатацию в 1930-1950-ых годах. Сегодня большинство предприятий нефтехимической промышленности, как и в целом по отечественной промышленности, переориентируются на импортную технологическую базу, основная часть оборудования приобретается за рубежом. Это явилось следствием снижения инновационной активности предприятий в результате разрушения собственного научно-технического потенциала. Прикладная наука стала жертвой приватизации, уничтожившей большую часть отраслевых НИИ и КБ. Если в конце 80-х годов доля промышленных предприятий, ведущих разработку и внедрение нововведений в СССР, составляла около 2/3, в 2002 году она уже снизилась до 9,8 % (в развитых странах эта доля превышает 70 %) [3]. В 2013 году в России только 266 промышленных предприятий имели научно-исследовательские либо проектно-конструкторские подразделения, и выполняли научные исследования и разработки [6].

Но не только по вине сокращения учреждений произошло разрушение прикладной науки, но и из-за невысокого финансирования научной деятельности. Химический комплекс является одной из наиболее наукоемких отраслей и характеризуется высокими удельными затратами на инновации. Расходы на НИОКР химического комплекса в 2011 году составили всего 30 млн. долл. (для сравнения в США – 10700 млн.долл., что превышает отечественное финансирование в 350 раз). В 2013 году затраты на технологические инновации в химическое производство составили 67166,6 млн. руб. (осуществлялись на 23% предприятий отрасли), в производство резиновых и пластмассовых изделий 7872,1 млн. руб. (на 10% предприятий) [6].

Не лишним будет в этой ситуации вспомнить собственный опыт по восстановлению национальной экономики в послевоенный период прошлого столетия. Великая Отечественная война смертельным ураганом пронеслась по значительной территории нашей страны, оставив позади пепелища. Предстояла огромная работа не только по восстановлению производственных сил страны, восстановлению школ, вузов, научных и культурно-просветительных учреждений, но и по налаживанию быта миллионов людей. Можно по разному относиться к социалистической России, но не подлежит сомнению, что

именно благодаря превращению науки в важнейший фактор, активно воздействующий на все процессы экономической и культурной жизни страны, в короткие сроки удалось восстановить социально-экономическую систему.

Результаты, полученные учеными в области физики, математики, химии оказали большое воздействие на весь процесс мировой науки. Использование атомной энергии в мирных целях, запуск первого искусственного спутника Земли (1957 г.), создание в 1950 г. БЭСМ, сразу оказавшейся на уровне лучших серийных заграничных машин, получение кремнийорганических полимеров, ныне используемых во всем мире, открытие в области теории околозвуковых и сверх звуковых скоростей полетов – вот не полный перечень крупнейших новаторских работ тех лет. В 1950 году в СССР насчитывалось 1157 научно-исследовательских институтов, их филиалов и отделений, а в довоенном, 1940 г. – только 786. В 1960 г. их количество достигло 1728 [10].

Не только благодаря активному процессу восстановления и развития сети научных учреждений стал возможен подобный прорыв, но и ростом ассигнований на научные цели. Расходы на науку из государственного бюджета в 1950 г. составили около 1 млрд. рублей, в 1960 г. – 3,9 млрд. рублей (для сравнения в довоенном 1940 г. – 0,3 млрд. рублей) [9]. В результате внедрения в народное хозяйство передовой науки, техники и технологии в 1945-1960 гг. в СССР наблюдался устойчивый экономический рост отраслей цветной металлургии, производства и переработки нефти и газа, авиационной промышленности, автомобилетракторостроения, что помогло стране занять устойчивые позиции среди стран технологических лидеров того периода – США, стран Западной Европы.

И сегодня у России есть шанс, проведя структурную перестройку российской экономики на передовой технологической основе, повысить свою конкурентоспособность в условиях нарастающего глобального рынка. Предприятия химического комплекса нашей страны не уступают ни в одном из фундаментальных факторов конкурентоспособности: доступе к минерально-сырьевым ресурсам, крупном внутреннем рынке (масштабе), инфраструктуре, регулировании. У России в силу ее геополитического положения и наличия минерально-сырьевых ресурсов есть основания претендовать на роль регионального центра глобализации на евразийском континенте. Но для этого необходимы кардинальные изменения существующей модели развития экономики, создание инновационно-высокотехнологических производств.

Специалисты в области нефтехимического производства считают, что переход на углубленную переработку углеводородного сырья в нефтегазохимическую продукцию с высокой добавленной стоимостью, даст возможность не только повысить темпы роста производства и увеличить его рентабельность. Широкое промышленное внедрение данной технологии позволит получать огромную дополнительную ежегодную прибыль и экономить сотни и тысячи миллионов тонн сырья ежегодно. Другими словами, её внедрение эквивалентно увеличению мировых запасов углеводородов в несколько раз без затрат на их разведку и добычу при существенном снижении стоимости го-

товой продукции переработки [4]. В рамках Стратегии развития нефтехимической отрасли планируется, что к 2030 году использование данной технологии на отечественных предприятиях увеличится до 65,5% по сравнению с 43,7% в 2011 году [1]. Также планируется увеличить годовую мощность предприятий на 70024,22 тыс. тонн продукции за счет инвестиционных проектов по модернизации действующего производства и строительства новых объектов (таблица), что безусловно повысит производительность существующих и создаст новые высокопроизводительные рабочие места.

Таблица

Инвестиционные проекты, предусмотренные к реализации в рамках Стратегии развития нефтехимической отрасли [2]

Продукция	Планируемая годовая мощность, тыс. т	Расчетный объем требуемых инвестиций, млн. руб.	Примечание
1	2	3	4
Апатитовый концентрат	1800	9053	
Хлористый калий	11200	56598	
Неорганические кислоты	415,18	2099	
Метанол	3180	17081	
Аммиак	7100,8	57040	
Аммиачная селитра	3582	18101	
Карбамид	7200,2	36387	
Сложные минеральные удобрения	1680	13056	
Лакокрасочные материалы	182,5	3940	
Сода каустическая	674,5	20198	В сумму инвестиций включены затраты на модернизацию действующего производства для снижения себестоимости – 1071 млн. руб.
Сода кальцинированная	1500	37043	
Химические волокна и нити	297,91	10234	В объем планируемой годовой мощности не включено 4,6 млн. кв. м полиэфирных тканевых геоматериалов
Изделия из пластмасс	131,432	1205	В объем планируемой годовой мощности не включено 197,03 млн. шт. ПЭТ-преформы и 200 тыс. м ³ плиты полистирольной
Боропродукты	80	7032	
Фторполимеры и фторкаучуки	0,3	864	В сумму инвестиций включены затраты на улучшение качества фторопластов, создание новых марок – 816 млн. руб.
Полиэтилен (ПЭ)	9925	-	Нет данных по расчетному объему требуемых инвестиций
Пропилен	1850	-	
Этилен	11510	-	

Окончание табл.

1	2	3	4
Полипропилен (ПП)	3290	-	
Поливинилхлорид (ПВХ)	730	-	
Полиэтилентерефталат (ПЭТФ)	986	-	
Моноэтиленгликоль (МЭГ)	1900	-	
Циклогексанон	140	-	
Капролактam	260	-	
Полиамид-6	58,4	-	
Терефталевая кислота	350	-	
Итого	70024,22	>289931	

С 30 июня 2015 г. вступает в силу Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ "О промышленной политике в Российской Федерации". Это ещё один шаг в череде необходимых мер для развития новых технологий и внедрения инноваций: стимулирование к инвестированию в НИОКР, создание условий для увеличения выпуска продукции с высокой долей добавленной стоимости. Реализация данных планов послужит не только мощным импульсом для устойчивого развития предприятий химического комплекса, но и для всей Отечественной промышленности.

Резюмируя выше изложенное, можно сделать вывод:

1. Эффективность экспорта продукции низкой переработки в течение ряда лет привела к разрушению производственно-технической базы химического комплекса.

2. Отсутствует сбалансированная структура сбыта продукции, в частности базовых полимеров, и синхронизация товарного ассортимента с потребностями отечественных переработчиков, что является одной из основных причин снижения темпов роста производства.

3. Низкая доля инновационных продуктов и переориентация на импортную технологическую базу стали следствием уменьшения научных организаций и предприятий ведущих разработку и внедрение нововведений, ослабления материально-технической базы.

4. Реализация правительственной программы развития химического комплекса возможна только при создании благоприятных условий для восстановления и развития отечественного научно-производственного потенциала и подъёма народного благосостояния – внедрения инновационной модели развития всей экономики России.

Список литературы

1. Приказ Минэнерго России от 01.03.2012 N 79 (с изм. от 03.12.2014) "О Плане развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года"/ Справочно-правовая система "Консультант Плюс" (дата обращения: 03.06.2015 г.)

2. Приказ Минпромторга России N 651, Минэнерго России N 172 от 08.04.2014 "Об утверждении Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года"/ Справочно-правовая система "Консультант Плюс" (дата обращения: 03.06.2015 г.)

3. Инновационный путь развития для новой России / Отв. ред. В.П. Гореглянд; Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. – М., 2005
4. Золотухин В. А. Глубокая переработка углеводов // Ресурсо- и энергосберегающие технологии в химической и нефтехимической промышленности I Международная конференция РХО им. Д. И. Менделеева : Сб. тезисов докладов – М. : РХТУ им. Д. И. Менделеева 2009 – 200 с.
5. Чернегов Ю. А. Повышение эффективности использования минерального сырья: грани проблемы. – М.: ИАЦ «Энергия», 2009. – 124 с.
6. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб. / Росстат. – Р76 М., 2014. – 693 с.
7. Хазова, Т. Нефтехимическое будущее России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/addition/article/562949992659527>
8. Официальный сайт ФТС России [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>
9. Народное хозяйство СССР 1922-1972 / Юбилейный статистический ежегодник. – М., 1973.
10. Терембаев К.М. Очерки истории советской культуры: Пособие для учителей. – М., 1980.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Смирнова Л.А.

аспирант Международной академии бизнеса и новых технологий (МУБИНТ),
Россия, г. Ярославль

В статье поднимается вопрос о дефектах неисполнения требования, связанного с планируемым использованием действующей и перспективной российских официальных методик по финансовому анализу, проводимому арбитражными управляющими в рамках процедур в деле о банкротстве. Указывается на необходимость разработки методики комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта, основанной на применении экономико-математической модели. Определяются основные этапы разработки экономико-математической модели.

Ключевые слова: анализ финансового состояния, банкротство, экономико-математическая модель, регрессионная модель, задача многокритериальной оптимизации.

Российской нормативной основой проведения анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта вне зависимости от специфики и размера (исключение – кредитные организации), с целью выявления у него признаков несостоятельности (банкротства) является Федеральный закон от 26.10.02 № 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)". Согласно данному Закону арбитражный и временный управляющий в деле о банкротстве обязаны анализировать финансовое состояние должника и результаты его финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности. Анализ финансового состояния проводится в соответствии с федеральными стандартами, разработанными

Национальными объединениями СРО арбитражных управляющих и утвержденными, установленным образом, регулирующим органом. До этого момента, арбитражные и временные управляющие в своей работе должны руководствоваться «Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа» утвержденными Постановлением Правительства РФ от 25.06.03 № 367 [1].

В рамках проекта Европейского Банка Реконструкции и Развития по совершенствованию российского законодательства о несостоятельности, был разработан проект «Федерального Стандарта по финансовому анализу, проводимому арбитражными управляющими в рамках процедур в деле о банкротстве», предложивший к применению перспективную официальную методику такого анализа [3].

В результате изучения и сопоставления действующей и перспективной методик можно сделать вывод о том, что они имеют ряд дефектов неисполнения требования, связанного с планируемым использованием. Среди наиболее существенных, назовем следующие:

1. Трудоемкость обязательной части методик, заключающаяся в необходимости расчета не менее десяти коэффициентов в поквартально-двухлетний срок, часть из которых имеют дефект взаимозависимости и не несут дополнительной смысловой нагрузки.

2. Дефект недоступности расчетных показателей основных источников информации, вследствие завершившегося процесса агрегирования пакета унифицированных форм российской бухгалтерской (финансовой) отчетности.

3. Отсутствие сравнительных критериев или преимущественных значений расчетных коэффициентов, необходимых для формулирования однозначных выводов по результатам анализа.

4. Абсолютизация методик, выражающаяся в отсутствии практических рекомендаций по их отраслевой дифференциации и апробации к организациям с учетом их размера и специфики.

5. Отсутствие возможности четкой формулировки выводов анализа в случае разнонаправленной динамики значений коэффициентов.

6. Применение отдельных коэффициентов односторонней характеристики, при отсутствии объединяющего и обобщающего показателя оценки и анализа финансового состояния и сравнительного критерия к нему.

Поскольку перспектива применения методики Национального объединения СРО арбитражных управляющих находится на стадии обсуждения заинтересованным сообществом, имеет смысл предложить ряд шагов для устранения перечисленных недостатков.

Для целей исследования и управления процессом или объектом экономистами широко используется его математическое описание. Т.е. для адаптации исследования конструируется некий условный образ объекта исследования – экономико-математическая модель, функционально связывающая совокупность отдельных количественных факторов, выражающих состояние той или иной экономической системы с одним обобщающим показателем (W).

Применение в процедуре банкротства экономико-математической модели решит основную проблему официальной (действующей и перспективной) методики анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта – разобщенность коэффициентов.

Процедура разработки экономико-математической модели комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта – это процесс создания регрессионной модели, заключающийся в определении типа модели и ее состава.

Поскольку финансовое состояние хозяйствующего субъекта – это итог взаимодействия целого ряда факторов определяющееся комплексом всевозможных параметров, идентифицируемых, например, различными финансовыми коэффициентами, то процедура экономико-математического моделирования – это процедура решения задачи многокритериальной оптимизации, в которой необходимо использовать аддитивную, инвариантную и симметричную функцию, следующего вида [2]:

$$W(X) = \sum \alpha_i \frac{q_i(X) - q_{\min}}{q_{\max} - q_{\min}},$$

где α_i – значение «веса» соответствующего i -го фактора;

$q_i(X)$ – значение соответствующего i -го фактора;

q_{\max} (q_{\min}) – максимальное (минимальное) значение соответствующего фактора в совокупности известных данных.

Значения весов, принято определять с использованием метода экспертных оценок, заключающегося в сборе и обработке мнений экспертов о совокупности показателей и их квалификации по степени важности.

Отбор показателей, входящих в совокупность должен осуществляться с учетом всего спектра показателей рекомендованных для анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта официальными и авторскими методиками.

Кроме того, во избежание излишнего абсолютизма модели, выбор показателей, входящих в нее должен основываться на теоретическом изучении концептуальной модели объекта аналитических процедур, а также сущности процессов, в которые объект вовлечен. Т.е. в выборку должны войти показатели, отражающие специфику деятельности хозяйствующего субъекта.

При всем этом следует избегать включения в совокупность взаимозависимых показателей и показателей с недоступностью источников расчетной информации.

Таким образом, разработка экономико-математической модели комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта будет состоять из следующих основных этапов:

1. Идентификация концептуальной модели объекта аналитических процедур.

2. Сбор и обработка аналитической информации об объекте аналитических процедур (бухгалтерской (финансовой) отчетности значительной совокупности хозяйствующих субъектов, в примерно равном соотношении кате-

горий: стабильно финансово благополучные, неустойчивые и с рисковой платежеспособностью, потенциальные банкроты).

3. Определение состава и значений комплекса показателей, используемых для комплексного анализа финансового состояния:

3.1. Отбор минимально-оптимального универсального показательного состава экономико-математической модели комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта: по принципу паритета снижения трудоемкости аналитических процедур и сохранения достоверности результатов; исходя из критериев квалификационной непосредственности, расчетной доступности и отсутствующей взаимозависимости; основываясь на изучение и сравнение широко рекомендованных методик.

3.2. Расширение выборки минимально-оптимального универсального показательного состава экономико-математической модели за счет оригинальных показателей характеризующих специфику хозяйствующего субъекта.

3.3. Расчет числовых значений и фильтрация выборки показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта от показателей, находящихся в тесной корреляционной взаимозависимости

4. Получение уравнения множественной линейной регрессии и интервалов значений свободного члена:

4.1. Получение уравнения множественной линейной регрессии относительно одного свободного члена и подстановка в него полученных значений отфильтрованной выборки показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта в разрезе их категорий.

4.2. Получение интервалов значений свободного члена, различающихся по категории хозяйствующих субъектов: стабильно финансово благополучные, неустойчивые и с рисковой платежеспособностью, потенциальные банкроты.

5. Получение объективной и пригодной для практического применения экономико-математической модели комплексной оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Список литературы

1. Об утверждении Правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа: постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12131539/>

2. Перфильев, А. Б. Совершенствование механизма антикризисного управления на основе применения экономико-математической модели комплексной оценки финансового состояния организаций / А. Б. Перфильев // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 22. – С. 43–46.

3. Российский Союз Саморегулируемых Организаций Арбитражных Управляющих: портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rsoau.ru/docs.shtml>

РОЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ ТРУДА ПО ОТРАСЛЯМ И ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК С УЧЕТОМ ХАРАКТЕРИСТИК ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ

Спирягин В.И.

ведущий научный сотрудник Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук, канд. эконом. наук, старший научный сотрудник, Россия, г. Сыктывкар

В статье характеристики природной среды рассматриваются в качестве одного из приоритетных факторов развития отраслей и видов деятельности в АПК. Развитие природной среды ставится в зависимость от процессов экономической деятельности, в частности, от распределения трудовых затрат, процессов воспроизводства и обеспечения сельского хозяйства региона необходимыми материальными ресурсами, что является основой взаимного и благополучного развития природного комплекса и экономической деятельности на территории региона в едином целом.

Ключевые слова: АПК, окружающая природная среда, трудовые затраты, развитие сельского хозяйства, процессы экономической деятельности.

Значение природной среды для динамичного развития сельского хозяйства региона подробно изложено в многочисленных публикациях и работах современных исследователей, так как именно природная среда создает благоприятные или неблагоприятные условия для воспроизводственных процессов и формирования потенциала АПК и во многом определяет дальнейшие перспективы развития сельского хозяйства [8, с. 219-254]. В научных исследованиях сравнительно мало в настоящее время уделяется внимания стремительно растущей обратной проблеме влияния распределения трудовых затрат на состояние всего природного комплекса в целом, и окружающей природной среды в частности. Интерес к обоснованию такого рода зависимостей, значимости экономических процессов для природной среды региона, способной направить процессы этнического самосознания на сохранение культурных ценностей каждого народа и традиционного природопользования, можно найти в [9, с. 25], где подчеркивается, что «северность необходимо воспринимать как реальность, использовать сильные и смягчать негативные факторы» [9, с. 4]. Сегодня основными противоречиями, препятствующими процессу регионального развития, называется (наряду с иными) несбалансированность затрат и выгод освоения северных регионов. Понятно, что выгоды представляют собой обратную сторону осуществленных, текущих или предстоящих инвестиционных и трудовых затрат [6, 7-10].

В этом ключе логика исследований направляется на поэтапное познание взаимозависимости экономических и природных систем, перехода от природного к социальному и влияния социального на природное через системное воздействие, потенциал ресурсов и структур экономики северного региона [3, с. 176-186; 4, с. 22-26; 5, с. 55-63].

В работе по прогнозированию распределения затрат труда [2, с. 71-75] была предложена модельная постановка для статистического решения задачи прогнозирования структуры общей трудоемкости в сельском хозяйстве по-

средством учета девяти основных факторных составляющих общих затрат труда: z1 – в растениеводстве; z2 – в животноводстве; z3 – в общепроизводственных затратах растениеводства; z4 – в обще-производственных затратах животноводства; z5 – в промышленном производстве, капитальном ремонте машин и оборудования, электроснабжении и водоснабжении; z6 – в услугах, оказанных работниками основной деятельности капитальному строительству; z7 – в затратах, связанных с реализацией продукции и оказанием услуг на сторону; z8 – в грузовом автотранспорте, транспортных работах тракторов, текущем ремонте и живой тягловой силе; z9 – в общехозяйственных затратах. Полученная статистика была расширена за счет экстраполяции данных на 1989-2009 гг. с учетом двух дополнительных факторных составляющих: z0 – во временных затратах и z10 – в ценовом факторе [1, с. 55-57]. Поддерживалась гипотеза об относительной устойчивости изменения этих показателей в течение длительного периода времени. Результаты оценки динамики составляющих затрат труда как трендовых модельных переменных представлены в таблице 1.

Таблица 1

Трендовые модельные переменные

Год	z1	z2	z3	z4	z5	z6	z7	z8	z9	z10
1960	32,88	22,92	2,19	0,98	4,40	0,86	12,60	7,79	5,30	10,09
1961	34,48	23,11	2,30	0,98	5,02	0,95	11,73	7,98	5,78	7,68
1962	39,30	24,03	2,40	1,08	5,72	1,07	10,43	8,29	6,04	1,64
1963	44,10	26,50	2,50	1,50	6,90	1,17	9,09	11,20	7,91	-10,87
1964	39,00	24,81	2,57	1,13	7,07	1,16	9,93	8,98	8,20	-2,84
1965	37,78	24,95	2,57	1,34	7,23	1,15	4,20	9,56	5,77	5,45
1966	36,57	25,09	2,57	1,55	7,40	1,14	7,07	10,14	6,98	1,49
1967	35,35	25,23	2,58	1,76	7,56	1,14	8,02	10,71	7,39	0,26
1968	34,14	25,37	2,58	1,98	7,72	1,13	8,50	11,29	7,59	-0,29
1969	32,93	25,51	2,58	2,19	7,89	1,12	8,78	11,86	7,71	-0,57
1970	31,71	25,65	2,58	2,40	8,05	1,11	8,97	12,44	7,79	-0,72
1971	30,50	25,79	2,58	2,62	8,22	1,10	9,11	13,02	7,85	-0,78
1972	29,28	25,93	2,58	2,83	8,38	1,10	9,21	13,59	7,90	-0,80
1973	28,07	26,07	2,58	3,04	8,54	1,09	9,29	14,17	7,93	-0,79
1974	26,86	26,21	2,58	3,26	8,71	1,08	9,36	14,74	7,96	-0,75
1975	25,64	26,35	2,58	3,47	8,87	1,07	9,41	15,32	7,98	-0,69
1976	24,43	26,49	2,58	3,68	9,04	1,06	9,45	15,90	8,00	-0,63
1977	23,21	26,63	2,58	3,89	9,20	1,06	9,49	16,47	8,01	-0,55
1978	22,00	26,77	2,58	4,11	9,36	1,05	9,52	17,05	8,03	-0,47
1979	20,79	26,91	2,58	4,32	9,53	1,04	9,55	17,62	8,04	-0,38
1980	19,57	27,05	2,58	4,53	9,69	1,03	9,57	18,20	8,05	-0,28
1981	18,35	27,19	2,57	4,73	9,85	1,03	9,59	18,77	7,92	0,00
1982	17,14	27,33	2,57	4,95	10,02	1,02	9,61	19,35	8,01	0,00
1983	15,92	27,47	2,57	5,16	10,18	1,02	9,62	19,93	8,13	0,00
1984	14,71	27,61	2,57	5,37	10,34	1,01	9,64	20,50	8,25	0,00
1985	13,49	27,75	2,57	5,58	10,51	1,00	9,65	21,08	8,37	0,00
1986	12,28	27,89	2,57	5,80	10,67	0,99	9,66	21,66	8,48	0,00
1987	11,07	28,03	2,57	6,01	10,84	0,99	9,68	22,23	8,58	0,00
1988	9,85	28,17	2,57	6,22	11,00	0,98	9,69	22,81	8,71	0,00
1989	9,80	28,20	2,00	5,30	11,17	0,96	9,70	17,40	8,10	7,37
1990	12,50	25,11	2,82	5,87	11,34	0,94	9,71	23,96	8,11	-0,36
1991	9,70	15,30	2,91	4,59	10,00	0,57	12,00	23,96	4,00	16,98
1992	9,40	14,80	2,21	4,45	8,00	0,55	7,75	23,23	13,00	16,61

1993	9,40	14,80	1,40	4,36	8,00	0,26	5,34	29,28	13,00	14,16
1994	9,40	14,80	0,94	4,48	8,00	0,44	41,14	24,26	13,00	-16,46
1995	12,60	15,40	1,40	3,79	10,00	0,48	11,25	24,33	9,00	11,77
1996	12,60	12,40	1,00	3,01	15,00	0,21	12,18	21,02	7,00	15,57
1997	12,10	11,90	0,77	2,74	14,00	0,12	12,12	20,40	5,00	20,85
1998	12,95	12,05	0,66	2,67	12,00	0,30	13,13	21,44	5,00	19,81
1999	15,40	13,60	0,67	2,61	9,00	0,98	8,76	18,45	5,00	25,53
2000	12,38	13,62	0,68	2,79	7,00	1,07	5,60	17,91	4,00	34,95
2001	11,90	15,10	0,52	2,80	5,00	1,36	9,42	16,47	3,00	34,43
2002	9,50	15,50	0,39	3,87	5,60	2,09	20,87	14,88	3,20	24,11
2003	11,60	13,40	0,36	3,55	5,60	3,02	26,37	13,25	3,20	19,65
2004	10,77	14,23	0,26	3,19	5,60	1,97	21,38	12,08	3,20	27,32
2005	11,90	17,10	0,23	3,10	5,00	2,68	19,75	11,80	3,00	25,46
2006	10,90	17,10	0,22	2,91	6,00	2,84	16,71	11,70	3,00	28,62
2007	9,05	16,95	0,22	2,79	6,00	3,38	13,61	11,38	3,00	33,63
2008	9,02	14,98	0,22	2,89	4,00	5,69	19,82	11,29	2,00	30,09
2009	10,44	14,56	0,26	2,96	5,00	7,01	19,39	11,43	2,00	26,95

В структуре затрат труда происходили существенные изменения. В 1960-1980-х годах понижалась доля отработанного рабочего времени в животноводстве и растениеводстве, росла доля общепроизводственных затрат, увеличивались затраты труда на ремонт и перевозки грузовым автотранспортом [2, с. 71].

В 1980-1990-е годы была поставлена задача дальнейшего роста производительности труда, отмечена тенденция компенсации повышенных трудовых затрат на кормопроизводство, выявлена необходимость замедления косвенных затрат для достижения оптимальной или рациональной структуры затрат труда. В 1990-2010-х годах многие из указанных проблем отпали сами собой из-за роста незанятости населения, одновременно появились новые и не менее сложные проблемы динамики трудовых и капитальных затрат [11, с.77-96]. Для анализа их в таблице 2 приведены преобразованные трендовые модельные переменные по отдельным периодам z_i (min и max за пять лет).

Эти данные использованы для получения информации о динамике, размахе и изменении затрат во времени (переменные – Kz_i). Выходные данные приведены ниже в таблице 4. Оценки подобного рода достаточно хорошо интерпретируются в рамках решения задачи экономического развития, формирования соответствующего среде ресурсного и экономического потенциала АПК в рамках затратной концепции или концепции затрат освоения территории [9, с. 138]. Согласно ей все источники ресурсов имеют положительную оценку затрат, но эффективность природопользования учитывается недостаточно. Для исправления ситуации в анализ добавлены данные по средним, которые приведены в таблице 3.

Для выявления общей связи между структурой затрат труда в отраслях АПК и природной средой использовались сведения прогнозов и данные о состоянии выборочных сезонных компонент природной среды (усл.) по отдельным территориальным единицам региона. По десяти переменным они приведены в таблице 5.

Таблица 2

Трендовые модельные переменные zi (min и max за пять лет)										
Год	z1	z2	z3	z4	z5	z6	z7	z8	z9	z10
1960-1964	32,9-44,1	22,9-26,5	2,2-2,6	0,9-1,5	4,4-7,1	0,8-1,2	9,1-12,6	7,7-11,2	5,3-8,2	-10,9 - 10,1
1965-1969	32,9-37,8	24,9-25,5	2,5-2,6	1,3-2,2	7,2-7,9	1,1-1,2	4,2-8,8	9,5-11,9	5,7-7,7	-0,6 - 5,5
1970-1974	26,8-31,7	25,6-26,2	2,5-2,6	2,4-3,3	8,0-8,7	1,0-1,1	8,9-9,4	12,4-14,8	7,8-8,0	-0,7- -0,8
1975-1979	20,7-25,7	26,3-26,9	2,5-2,6	3,4-4,3	8,8-9,5	1,0-1,1	9,4-9,6	15,3-17,6	8,0-8,1	-0,7- -0,4
1980-1984	14,7-19,6	27,0-27,6	2,5-2,6	4,5-5,4	9,7-10,4	1,0-1,1	9,6-9,7	18,2-20,5	7,9-8,3	-0,3- 0,0
1985-1989	9,8-13,5	27,7-28,2	2,0-2,6	5,3-6,2	10,5-11,2	0,9-1,0	9,6-9,7	17,4-22,8	8,4-8,7	0,0 - 7,4
1990-1994	9,4-12,5	14,8-25,1	0,9-2,9	4,5-5,9	8,0-11,4	0,2-1,0	5,3-41,2	23,2-29,3	4,0-13,0	-16,5 -17,0
1995-1999	12,1-15,4	11,9-15,4	0,6-1,4	2,6-3,8	9,0-15,0	0,1-1,0	8,7-13,1	18,5-24,3	5,0-9,0	11,8 - 25,5
2000-2004	9,5-12,4	13,4-15,5	0,2-0,7	2,7-3,9	5,0-7,0	1,1-3,1	5,6-26,4	12,0-17,9	3,0-4,0	19,6 - 35,0
2005-2009	9,0-11,9	14,5-17,1	0,2-0,3	2,7-3,1	4,0-6,0	2,6-7,1	19,3-19,9	11,3-11,8	2,0-3,0	25,4 - 33,7

Таблица 3

Трендовые модельные переменные zi (среднее за пять лет)										
Год	z1	z2	z3	z4	z5	z6	z7	z8	z9	z10
1960-1964	37,950	24,275	2,392	1,131	5,821	1,043	10,755	8,849	6,647	1,137
1965-1969	35,353	25,233	2,576	1,764	7,560	1,136	7,314	10,711	7,088	1,265
1970-1974	29,283	25,933	2,581	2,829	8,364	1,096	9,190	13,591	7,888	-0,764
1975-1979	23,213	26,633	2,583	3,894	9,200	1,056	9,483	16,471	8,011	-0,544
1980-1984	17,138	27,331	2,573	4,949	10,016	1,022	9,606	19,350	8,072	-0,057
1985-1989	11,298	28,008	2,456	5,782	10,838	0,980	9,676	21,036	8,449	1,473
1990-1994	10,800	16,963	2,055	4,750	9,068	0,553	15,188	24,938	10,222	6,184
1995-1999	13,130	13,070	0,900	2,962	12,000	0,416	11,487	21,130	6,200	18,705
2000-2004	11,230	14,369	0,441	3,242	5,760	1,901	16,727	14,917	3,320	28,093
2005-2009	10,262	16,138	0,229	2,930	5,200	4,319	17,855	11,519	3,200	28,949

Таблица 4

Трендовые модельные переменные Kzi (min и max за пять лет)										
Год	Kz1	Kz2	Kz3	Kz4	Kz5	Kz6	Kz7	Kz8	Kz9	Kz10
1960-1964	0,3	0,15	0,17	0,53	0,46	0,38	0,33	0,4	0,44	18,45
1965-1969	0,14	0,02	0,04	0,51	0,09	0,09	0,63	0,22	0,28	4,82
1970-1974	0,17	0,02	0,04	0,32	0,08	0,09	0,05	0,18	0,03	0,13
1975-1974	0,22	0,02	0,04	0,23	0,08	0,09	0,02	0,14	0,01	0,55
1980-1984	0,29	0,02	0,04	0,18	0,07	0,1	0,01	0,12	0,05	5,26
1985-1989	0,33	0,02	0,24	0,16	0,06	0,1	0,01	0,26	0,04	5,02
1990-1994	0,29	0,61	0,97	0,29	0,37	1,45	2,36	0,24	0,88	5,42
1995-1999	0,25	0,1	0,89	0,41	0,5	2,16	0,38	0,27	0,65	0,73
2000-2004	0,26	0,15	1,33	0,37	0,35	1,05	1,24	0,4	0,3	0,55
2005-2009	0,28	0,16	0,44	0,14	0,39	1,04	0,03	0,04	0,31	0,29

Таблица 5

Примерные модельные переменные природной среды, текущие/прогнозные (усл.)

Город	Облачность	Осадки	Солнечное сияние	Ветер	Направление ветра	Температура (день)
Воркута	70%	снег	30%	пр	СЗ	0, +2
Инта	50%	снег	50%	6	СЗ	+3, +5
Усинск	71%	со снегом	29%	11	СЗ	+5, +7
Печора	50%	осадки	50%	2-7	СЗ	+7, +9
Вуктыл	50%	осадки	50%	2-7	СВ	+8, +10
Ухта	65%	осадки	45%	14	СВ	+11, +13
Сыктывкар	56%	дождь	44%	6-9	СВ	+13, +15
Город	Направление ветра	Температура (день)	Температура (ночь)	Сезон	Магнитное поле З.	ХС
Воркута	СЗ	0, +2	-1, -3	весна	Усиление	-
Инта	СЗ	+3, +5	0, -1	весна	спок.	-
Усинск	СЗ	+5, +7	0, -1	весна	воз.	-
Печора	СЗ	+7, +9	0, -1	весна	воз.	-
Вуктыл	СВ	+8, +10	0, -1	весна	воз.	-
Ухта	СВ	+11, +13	0, +2	весна	сл. воз.	-
Сыктывкар	СВ	+13, +15	0, +2	весна	сл. воз.	-

Выводы: Представленные данные позволяют выдвинуть гипотезу о существенном влиянии распределения затрат труда в АПК на природные характеристики среды, а в математическом плане полезно формирование двойственной модели затраты труда – ограничения в форме характеристик природной среды с последующим анализом условий оптимальности единой системы.

Список литературы

1. Агропромышленный комплекс Республики Коми [Текст]: краткий статистический сборник/ Федеральная служба государственной статистики. – Сыктывкар, 2008. – 76 с.
2. Мальцев, В.И., Конаков, О.И. Прогнозирование распределения затрат труда по отраслям производства и видам деятельности в сельском хозяйстве [Текст]// Применение математических методов в анализе и планировании отраслей народного хозяйства Европейского Северо-Востока. – Сыктывкар, 1984. – 141 с.
3. Мустафаев, А.А., Спирыгин, В.И. Модификация капитальных затрат в АПК и координация рыночного управления северного региона [Текст]// Вестник ВНУ. – Вып. 15. – Ч. 1. – Луганск, 2012. – С. 175-186.
4. Мустафаев, А.А., Спирыгин, В.И. Процессы воспроизводства в АПК Республики Коми [Текст] // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2011. № 2, – Москва, 2011. – 76 с..
5. Мустафаев, А.А., Спирыгин, В.И. Рыночные преобразования и их последствия в устойчивом развитии аграрной экономики [Текст]// Экономика, социология и право. – 2012. – № 5. – Москва, 2012. – 106 с.
6. Мустафаев, А.А., Пономарева, А.С., Спирыгин, В.И. Структура инвестиций в АПК Республики Коми [Текст]// Экономист. – 2011. – № 7. – Москва, 2011. – С. 80-93
7. Мустафаев, А.А., Спирыгин, В.И. Тенденции и перспективы природно-экологического развития северных регионов России [Электронный ресурс]// Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2013. – № 1. – Киров, 2013. Режим доступа: <http://region.mcnip.ru>.
8. Перспективы социально-экономического развития субрегионов Европы с точки зрения глобальных геостратегических тенденций: Республика Беларусь и Республика Ко-

ми в Российской Федерации [Текст]/ Обедков А.П., Спирыгин В.И., Солодовников С.Ю. и др. – Москва, 2012. – 384 с.

9. Спиридонов, Ю.А. Управление социально-экономическим развитием региона [Текст]/ Ю.А. Спиридонов. – Москва, 2001. – 352 с.

10. Спирыгин, В.И., Спирыгин, П.В. Природа инвестиционного климата и система его оценки [Текст]// Северные территории России: проблемы и перспективы развития/ Сборник ФГУП НТЦ «Информрегистр». – Гос. рег. № 0320800990.

11. Mustafayev, A.A., Ponomareva, A.S., Spiryagin, V.I. Structure of Investments in the Agroindustrial Complex of Komi Republic [Text]// Problems of Economic Transition/ Printed by M. E. Sharpe, Inc., 2012-2013/ Editor: Vladimir M. Belenky, Vol. 55 (2012-2013), No. 04, Regional Economics (II) / August 2012, pp. 77-96.

КЛАСТЕРЫ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Сычева И.Н.

директор Института экономики и управления Алтайского государственного
технического университета им. И.И. Ползунова,
доктор экон. наук, профессор,
Россия, г. Барнаул

Пермякова Е.С.

старший преподаватель кафедры менеджмента Алтайского государственного
технического университета им. И.И. Ползунова, канд. экон. наук,
Россия, г. Барнаул

Кузьмина Н.Н.

старший преподаватель кафедры менеджмента Алтайского государственного
технического университета им. И.И. Ползунова,
Россия, г. Барнаул

В статье рассматривается необходимость и значение применения в структуре регионального агропромышленного комплекса кластерных технологий. Это будет способствовать повышению эффективности производства сырья, комплексной его переработки, улучшению качества продукции и расширению ее ассортимента.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, кластер, инновационное развитие.

Кластеризация российской экономики на уровне продуктовых подкомплексов регионов является объективной необходимостью для укрепления как региональной, так и национальной конкурентоспособности, поскольку экономические кластеры представляют собой оптимальное сочетание рыночных возможностей саморегулирования АПК региона с возможностями государственного воздействия. Вызываемый таким взаимодействием синергетический эффект способен выявить новые и укрепить традиционные «точки роста» региональной экономики, что, в конечном итоге, усилит конкурентоспо-

способность национальной экономики как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

М. Портер, исследуя конкурентные позиции более 100 отраслей различных стран, обратил внимание на тот факт, что наиболее конкурентоспособные отрасли концентрируются в одной и той же стране, а также в одном и том же регионе страны. Образует "кластер" группа географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, вузов и других организаций, взаимодействующих друг друга в достижении конкретного хозяйственного эффекта и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний, а, следовательно, кластера в целом. Приходящие из других отраслей кластера производители используют НИОКР, внедряют новые стратегии. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по всем каналам. Связи внутри кластера являются средством преодоления замкнутости, негибкости, инертности между соперниками, что усиливает появление конкуренции и новых фирм [3]. Не случайно во многих странах кластерный подход стал активно использоваться при формировании и осуществлении национальной экономической политики, ибо он позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. Он может послужить основой для конструктивного диалога между представителями предпринимательского сектора и государства с целью выявления проблем развития науки и производства, путей наиболее эффективной реализации имеющихся инвестиционных возможностей и необходимых мер государственной [1].

Исходя из сказанного выше, становится очевидным, что комплексное инновационное развитие регионального АПК следует разрабатывать на основе формирования кластеров в продуктовых подкомплексах АПК по всей воспроизводственной цепочке, с выделением перерабатывающих или сельскохозяйственных организаций как ядра развития (полюсов роста). При этом акцент делается на совершенствование инфраструктуры, научные исследования, образование, информационно-консультационное обслуживание и др. Появляется возможность более прозрачного целевого финансирования не отдельно взятых предприятий, а в рамках регионального продуктового подкомплекса кластеров как воспроизводственной системы с замкнутым циклом, который учитывает не только экономические, но и социальные [2].

Необходимость и значимость применения в структуре регионального АПК кластерных технологий подтверждается такими известными в мире проектами, как винодельческие кластеры в Калифорнии (США) и Бадем-Вюртемберге (Германия), соево-кукурузный и зерновой пояса кластеров в США и Канаде, кластеры по производству сыра и шоколада в Швейцарии и др.

Систематизируя выше изложенное, можно отметить, что кластер представляет собой оптимальное сочетание рыночных возможностей регулюрова-

ния и саморегулирования АПК региона и будет способствовать развитию производства сырья, комплексной его переработки, повышению качества и расширению ассортимента продукции, применению на предприятиях маркетинга как стратегии эффективного производства, совершенствованию системы реализации сельскохозяйственного сырья и продукции на основе развития рыночной инфраструктуры, развитию интеграции и кооперации в агропромышленном производстве, реализации интересов товаропроизводителей на основе совершенствования производственных отношений, грамотной, последовательной государственной экономической политики.

Список литературы

1. Алтухов, А.И. Прогнозирование производства, инвестиционных приоритетов и рисков в продовольственном обеспечении страны: монография / А.И. Алтухов, В.А. Кундиус. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, Изд-во АГАУ, 2009. – 475 с.
2. Сычева И.Н., Михайлушкин П.В., Полтарыхин А.Л., Пермякова Е.С. Приграничный агропромышленный регион: предпосылки и перспективы экономической интеграции. Монография – Барнаул: АЗБУКА, 2013 – 198 с.
3. Сычева И.Н., Тихомирова Ю.А. Проблемы адаптации механизма господдержки аграрного сектора России к условиям членства в ВТО // Вестник алтайского государственного аграрного университета. 2013. № 7 (105). С. 124 – 128.

ОБСТАНОВКА ИНВЕСТИЦИЙ И ЕЁ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СМЫСЛ

Тўланова З.А.

ассистент кафедры «Гуманитарных наук»
Андижанского сельскохозяйственного института,
Узбекистан, г. Андижан

Фозилжонов И.С.

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

В статье ставятся вопросы о смысле и задаче термина «Инвесторы» и «Инвестиции». В настоящее время обе стороны разрабатывают модели инвестиционной обстановки с помощью которого можно понять многие факторы, влияющие на зарубежных инвесторов. Для создания проекта разрабатывается определенная программа. В ней учитывается возможность инвестора и поставленных ими задач. Рассматриваются труды ученых В.Е.Есипов, Г.А.Маховикова, Касьяненко и С.К.Мирзажонов. рассматриваются вопросы содержания и специфики инвестиционной обстановки в работах Н.В.Игошина, профессора К.В.Балдина, В.В.Сергеева, Н.А.Маренкова и других. Эта статья полезна для экономистов, государственных органов, предпринимателей и других.

Ключевые слова: инвестор, экономика, политика, инвестиция, политических, экономических, социальных, бытовых факторов, экономических связей, инвестиционной обстановки, государственных органов.

Нам известно, что в конце 80-х и в начале 90-х годов в экономическую жизнь государства внедрились новые термины из зарубежья. Эти термины

утвердились в нашей повседневной жизни, а также в презентациях и публицистике. В последние годы с развитием рыночной экономики широко используются термины «Инвесторы» и «Инвестиции». Изъяснять смысл, задачи и принципы работы инвестиционной обстановки, является глобальной задачей.

«Инвестиционная обстановка» широко используемый термин, который включает в себя весь спектр задач и проблем, учитываемые инвесторами. Для того, чтобы инвестировать какое-либо предприятие, инвестором оцениваются все удобные и неудобные стороны, а также политика, экономика, и культура государства, в которое хочет вложить капитал.

Обе стороны разрабатывают свою модель инвестиционной обстановки, это обосновывает целостность экономических связей. С помощью этого можно понять все факторы, влияющие на зарубежных инвесторов, а также характеристику, принцип работы зарубежных инвесторов и оценить возможности экономической обстановки государства. Эти все явления играют важную роль в процессе первичного налаживания процесса внедрения капитала из зарубежья и дальнейших отношений.

Для создания проекта разрабатывают определенную программу. В ней учитывается возможность и инвестора и поставленных им задач. Путем привлечения зарубежных инвесторов меняются формы промышленности, внедряются технологии, оборудования и улучшается качество и количество производимой продукции.

Инвестиционная обстановка, влияющий фактор, оценка инвестиционной обстановки и проблемы и связи с ней были обсуждены и решены многими учеными в их трудах. В.Е. Есипов, Г.А. Маховикова, Т.Г. Касьяненко, С.К. Мирзажонов – эти ученые считали, что в рыночной экономике инвестиционная обстановка – это способы, привлекающие потенциальных инвесторов в соответствующий определенный период, культурно-правовые, нравственные принципы и географическое расположение государства.

Многие экономисты считают, что инвестиционная обстановка и инвестиционное положение – это синонимы, но создание категории и оценки метода конкретности считаются разными. Ассоциация международных государств инвестиционной обстановки противопоставление инвестиционные угрозы перечислить полноценному индексу инвесторов и объединяющий государственно инвестиционной обстановкой является барометром показателя.

Н.В. Игошин содержание и специфику инвестиционной обстановки объясняет следующим образом: Инвестиционная обстановка в инвестиционном процессе оказываем – сильное действие комплексом политических, экономических и юридических условий; равные условия для местных и зарубежных инвесторов; одинаковые притягательные условия для вклада капитала в национальную экономику.

Профессор К.В. Балдин готовность вклада инвестиций в экономику какого-либо государства связывает с инвестиционной обстановкой того государства, инвестиционная обстановка которого, считает он, это собрание политических, экономических, юридических, социальных, бытовых, экологиче-

ских и естественных факторов, которое определяет уровень риска капиталовложений и степень использования капитала.

В.В. Сергеев – Инвестиционная обстановка, определяет положение и экономические, социальные, политические и финансовые факторы, являющиеся инвестиционной угрозой. Многие экономисты прокомментировали эту фразу единогласно, но оценка этих категорий оценивалась разными факторами.

Н.А. Маренков считает, что готовность внедрения капитала тому или иному государству инвесторов, зависит от обстановки инвестиции в этом государстве:

Инвестиционная обстановка, вложение капитала и эффективность их использования определяет процент риска, политических, экономических, социальных, бытовых факторов.

По нашему мнению, вышеперечисленные факторы дополняют друг – друга. Учитывая вышесказанные мысли в общем учёте, инвестиционная обстановка – это уменьшение риска и решение задач со стороны государства для вклада и развитие инвестиции политическими, экономическими, юридическими, социально – бытовыми способами.

В данный момент инвестиционная обстановка развивается под влиянием государственных органов. Естественно, при выполнении этих работ полагаются на опыт других государств, а именно, на более развитые инвестиционные компании. При этом нужно учитывать национальную личность и культуру.

Список литературы

1. Эсипов В.Е. и другие. Коммерческая оценка инвестиции. Москва 2009 г.
2. Игошин Н.В. Инвестиции. Учебник. Москва 2005 г.
3. Болдин К.В. Инвестиции, системный анализ и управление. Второе издание. Москва 2007 г.
4. Сарев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиции. Москва «Питер» 2004 г.
5. Маренков Н.Л. Основы управления инвестициями. Москва 2003 г.

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ДЕВЕЛОПЕРОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РФ

Ульянова Л.А.

доцент кафедры банковского дела Института управления, экономики и финансов К(П)ФУ, канд. экон. наук, доцент,
Россия, г. Казань

Мухамадишина Р.Р.

магистр 2 курса Института управления, экономики и финансов К(П)ФУ,
Россия, г. Казань

В статье рассматривается банковский кредит как источник финансирования отрасли строительства, исследуются особенности развития российского девелопмента недвижимости, анализируются современные тенденции банковского кредитования строитель-

ства жилой и коммерческой недвижимости. Также представлено обоснование необходимости минимизации рисков кредитования отрасли строительства и предложен собственный алгоритм оценки кредитоспособности строительного заемщика в части оценки рисков строительного проекта.

Ключевые слова: строительство, банковский кредит, риски, девелопмент, кредитоспособность.

Строительная отрасль в рыночной экономике является одним из катализаторов роста и генератором национального богатства. Однако, часто сталкивается с проблемой недостаточности ресурсов для финансирования строительного процесса. В связи с этим вопрос выбора эффективных форм финансирования строительства в наши дни является актуальным.

Наибольший удельный вес в структуре источников финансирования строительной отрасли в 2013 г. имели бюджетные средства (29,4%), доля банковских кредитов составляла 15,4%, доля средств организаций и населения на доленое строительство – 6,5%.

Анализ статистических данных показал недостаточную развитость банковского кредитования как источника финансирования строительства.

Вопросы финансирования строительства недвижимости являются частью девелоперской деятельности, которая представляет собой предпринимательскую деятельность владельца объекта недвижимости.

На основе изучения тенденций развития российского девелопмента недвижимости были выявлены некоторые проблемы, среди которых можно отметить:

- недостаточный опыт работы с институциональными инвесторами;
- трудности в разработке эффективной финансовой стратегии финансирования девелоперских проектов ввиду невозможности четкого определения конкретных фаз строительного цикла из-за короткой истории развития российского девелопмента;
- бессистемная законодательная база, отсутствие специального закона о девелопменте недвижимости;
- проблема адаптации западной идеи проектов строительства коммерческой недвижимости к российским условиям. Прямое использование западных образцов, как показывает практика, является неэффективным, поскольку российские и западные рынки сильно отличаются структурой и уровнем потребления;
- сложность анализа рынка недвижимости ввиду отсутствия единой российской классификации коммерческой недвижимости и низкого уровня информационно-аналитического обеспечения рынка недвижимости.

Банки участвуют в финансировании строительства жилой недвижимости путем выдачи инвестиционных кредитов строительным компаниям и ипотечных жилищных кредитов населению (ИЖК). Строительство коммерческой недвижимости чаще всего кредитруется банками посредством выдачи кредитов под конкретный проект строительства.

Как показывают данные в целом по России доля этого источника невелика и составляет около 15%.

Анализ практики позволяет отметить, что процесс строительного кредитования неизменно ассоциируется с высокими рисками из-за длительных сроков строительства, которые крайне сложно минимизировать. Высокая капиталоемкость строительной продукции при инвестиционном и проектом кредитовании вызывает риски, которые сложно разделить и перераспределить между участниками процесса строительного кредитования.

Анализ основных тенденций в строительной отрасли показывает снижение объема кредитования строительства коммерческой недвижимости в 2014 г. на 13,12% с одновременным увеличением доли просроченной задолженности до 6,95% с 3,98% в 2013 г., что является следствием снижения платежеспособности компаний (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика показателей кредитования строительства
коммерческой недвижимости в России [2]**

Дата	Объемы кредитования, млн. руб.	Общая сумма задолженности, млн. руб.	Общая сумма просроченной задолженности, млн. руб.	Доля просроченной задолженности в общей сумме задолженности, %
2012	3 367 960	3 412 493	139 970	4,10
2013	4 104 751	3 981 509	158 270	3,98
2014	3 566 467	4 417 230	307 043	6,95

Другую динамику показал рынок ипотечного кредитования физических лиц. По итогам 2014 года объем выданных ипотечных кредитов превысил уровень прошлого года на 30,97% (табл. 2).

Таблица 2

**Сведения о ИЖК, предоставленных кредитными организациями
физическим лицам-резидентам [3]**

Дата	Из них ипотечные жилищные кредиты			
	Объем предоставленных ИЖК, млн. руб.	Динамика предоставления ИЖК, %	Средневзвешенный срок кредитования (ИЖК), месяцев	Средневзвешенная ставка по ИЖК, %
2013	1 338 731	31,59	176,4	12,40
2014	1 753 294	30,97	179,5	12,45

Несмотря на низкую долю просроченной задолженности по ипотечным кредитам в 2014 г. (4,6%), в абсолютном выражении наблюдается рост просроченной задолженности на 52,74% до 159,82 млрд. руб. Этот рост неплатежей по кредитам можно объяснить снижением требований к ипотечным заемщикам, начавшееся еще в 2013 году, а также снижением платежеспособности физических лиц в условиях нарастания кризисных явлений в стране (табл. 3).

**Группировка задолженности по ипотечным кредитам
по срокам задержки платежей [3]**

Общая сумма задолженности по ипотечным кредитам	на 01.01.2014		на 01.01.2015		Изменение 2014/2013, %
	Сумма остатка основного долга, млн.руб.	Доля, %	Сумма остатка основного долга, млн.руб.	Доля, %	
Всего закладных в портфеле, в том числе:	2 648 859	100,0	3 520 251	100,0	32,90
С просрочкой аннуитетного платежа	104 630	4,0	159 820	4,6	52,74
от 1 до 30 дней	39 733	1,5	63 365	1,8	59,47
от 31 до 90 дней	10 860	0,4	21 474	0,6	97,73
от 91 до 180 дней	6 887	0,3	13 025	0,4	89,12
свыше 180 дней	47 150	1,8	61 956	1,8	31,40

Таким образом, ввиду высокой рискованности финансирования строительной отрасли, а также в связи с наличием и ростом доли просроченной задолженности по строительным кредитам, считаем целесообразным рекомендовать отдельные направления по снижению рискованности кредитования строительства.

Для качественной оценки объектов кредитования предлагаем создать в рамках кредитного отдела особую команду экспертов, которые будут специализироваться только на оценке эффективности крупных строительных проектов. Высокая квалификация и знание специфики строительной отрасли позволит увеличить точность прогнозов развития анализируемых проектов.

Оценка инвестиционных проектов осуществляется с применением качественных и количественных методов. Задачей качественного подхода можно назвать выявление возможных видов рисков и описание источников их возникновения, тогда как численную величину вероятных потерь определяют количественные методы.

На основе изучения основных преимуществ и недостатков качественных и количественных методов оценки инвестиционных проектов предлагаем собственный алгоритм оценки рискованности проекта путем применения сценарного анализа с элементами метода анализа влияния на тренд.

Предложенный алгоритм включает в себя следующие этапы:

- сбор исторических данных и экстраполяция цен за кв. метр недвижимости в соответствии с горизонтом планирования, построение потоков доходов по проекту, первичный расчет показателей эффективности проекта;
- определение ключевых внутренних и внешних факторов методом анализа чувствительности, их ранжирование в зависимости от значимости;
- разработка сценариев для ключевых факторов риска проекта и экспертное задание вероятностей их осуществления;
- построение сценариев развития проекта, расчет интегрального показателя чистой приведенной стоимости и анализ результатов.

Прогнозирование цен на недвижимость предлагаем проводить путем использования методов экспоненциального сглаживания Хольта или, если присутствует сезонность, Хольта-Винторса. Данные методы учитывают тенденцию изменения фактора в прошлом и с учетом выявленных тенденций строят прогноз на будущее.

Для расчета входящих денежных потоков (I шаг алгоритма) по проекту строительства недвижимости процесс должен осуществляться следующим образом:

- сбор статистических данных по рыночным ценам на недвижимость с учетом вида и расположения объекта строительства;
- оценка полученных результатов на наличие сезонности и применение соответствующего метода экспоненциального сглаживания;
- определение в соответствии с проектной документацией девелопера прогнозируемых объемов реализации строящихся площадей;
- определение поступлений путем умножения прогнозируемых объемов продаж на стоимость 1 кв. м.;
- расчет ставки дисконтирования по модели WACC;
- первичный расчет показателей эффективности проекта.

При анализе чувствительности (II шаг алгоритма) исследуемыми параметрами могут быть любые переменные, которые участвуют в расчете NPV. Для проекта строительства недвижимости это может быть: сметная величина расходов – как в совокупности, так и отдельная категория затрат. Для оценки управленческих рисков – внутренний риск инвестиционной фазы – необходимо изучить влияние изменения управленческих затрат на NPV проекта; для анализа юридических рисков – внешний риск прединвестиционной фазы – могут быть использованы расходы на получение разрешительной документации; для технических рисков – можно исследовать поведение NPV на изменение статьи непредвиденных расходов. Если в результате анализа будет выявлено незначительное влияние какого-либо фактора, дальше его можно не включать в модель.

III шаг предложенного алгоритма представляет собой разработку командой экспертов на основе выявленных ключевых факторов возможных сценариев развития проекта. Определяется фактор, имеющий наибольшее влияние на результирующий показатель (в нашем случае NPV). Далее прорабатываются три макро сценария с возможным изменением данного фактора, внутри которых также рассматриваются индивидуальные сценарии с изменением вспомогательных факторов. Каждому из сценариев экспертным методом присваивается вероятность наступления.

На IV шаге строятся разработанные сценарии и рассчитывается интегральный показатель NPV путем умножения вероятности наступления сценария на чистую приведенную стоимость, получаемую в результате реализации данного сценария. На основе полученных результатов выносится решение об эффективности проекта.

Предложенный алгоритм оценки рисков строительных проектов, как направление совершенствования методики оценки кредитоспособности девелоперов, можно считать эффективным, так как он предполагает комплексное использование экономического моделирования и знаний экспертов. Проведение банковскими специалистами собственного анализа рынка недвижимости и построение возможных сценариев развития проекта позволит предвидеть возможные риски, объективно и всесторонне их оценить, а также выработать систему мер по уменьшению последствий риска неплатежеспособности при кредитовании строительства жилой и коммерческой недвижимости.

Список литературы

1. Гаттунен Н.А. Кредитование строительства объектов коммерческой недвижимости: Автореф. дисс. канд. эк. наук / Гаттунен Н.А. – Санкт-Петербург, 2011. – 24 с.
2. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]: Сведения о размещенных и привлеченных средствах. – Официальный сайт ЦБ РФ. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=sors>
3. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]: Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования. – Официальный сайт ЦБ РФ. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=ipoteka>

МОДЕЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЖИЛИЩНО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Ушанова Н.А.

профессор кафедры экономики и управления в строительстве
и жилищно-коммунальном хозяйстве Самарского государственного
архитектурно-строительного университета, д-р эконом. наук, доцент,
Россия, г. Самара

В статье обосновывается необходимость привлечения различных сочетаний инвестиций для реализации жилищной реформы. Рассмотрены основные направления региональной программы по улучшению жилищных условий.

Ключевые слова: жилищная реформа, жилищное строительство, инвестиционные ресурсы, механизм кредитования.

Важнейшей проблемой, которую необходимо решить на данном этапе реализации жилищной реформы, является привлечение инвестиций. При этом к решению такой сложной проблемой нужно подходить комплексно, должны прорабатываться вопросы привлечения как бюджетных, так и внебюджетных инвестиций, возможности государственной поддержки отдельных проектов или получения государственных гарантий, привлечение инвестиций за счет федерального бюджета, финансовых средств финансовых институтов, а также других организаций с учетом их требований.

В этой связи приоритетным направлением проводимой реформы жилищной сферы должна стать разработка механизма реализации жилищной программы с использованием как бюджетных, так внебюджетных финансо-

вых ресурсов, основанного на оптимизации структуры жилищного фонда и жилищного строительства [3, с. 28]. Очевидно, что необходимые изменения сложившихся неблагоприятных тенденций развития жилищной сферы настолько масштабны, что превышают адаптивные возможности существующей системы управления функционированием и развитием города. В таких ситуациях возникает необходимость «встраивания» в управляющую систему региона особого программного механизма. Программный подход используется как на стадии концептуализации, так и в процессе формирования программных систем, способных осуществить реформирование в относительно короткие сроки, т.е. в нашем случае ликвидировать имеющиеся разрывы в уровне удовлетворения жилищных потребностей.

Ключевым моментом для достижения сбалансированности является поиск источников финансовых средств. Об этом же свидетельствуют исследования возможностей реализации жилищных программ в ряде городов России. Причем анализ вариантов программ жилищного строительства говорит о том, что инвестиции являются тем самым узким местом, которое лимитирует движение к равновесному состоянию на жилищном рынке. Этим определяется актуальность разработки механизмов мобилизации дополнительных средств в жилищную сферу.

Чтобы удовлетворить жилищные потребности, необходимо участие ряда субъектов: населения, инвестиционно-кредитных компаний, строительных фирм и органов муниципального управления.

Используемые в настоящее время модели кредитования жилищного сектора не обеспечивают необходимую и достаточную эффективность привлечения инвестиционных ресурсов, повышения доступности других типов жилья [2, с. 59].

В связи с этим возникает необходимость в разработке такого механизма кредитования, который создавал бы условия для привлечения средств инвесторов, обладающих долгосрочными ресурсами.

Эффективность организации региональных ипотечных механизмов зависит от того, насколько обоснованно проработаны все разделы региональных ипотечных программ в жилищном строительстве. В процессе анализа большинства региональных программ выявлено, что до настоящего времени отсутствуют какие-либо нормативные документы, регламентирующие основные требования к составу, структуре, порядку разработки, согласования и утверждения не только ипотечных программ, но и региональных (муниципальных) инвестиционных, социальных и экономических программ. Их разработка, рассмотрение и утверждение осуществляются в произвольной форме, глубина, всесторонность и обоснованность предлагаемых параметров зависят от уровня квалификации, добросовестности и ответственности разработчиков. Поэтому считаем необходимым использование на практике типовой структурной модели региональных ипотечных программ в жилищном строительстве. Единого критерия, определяющего оптимальность структуры ипотечных программ, до настоящего времени нет [1, с. 92].

Основные направления региональной (муниципальной) программы должны быть ориентированы на долгосрочный период и направлены на улучшение жилищных условий населения региона и повышение инвестиционной привлекательности ипотечной программы.

Осуществление указанных групп мероприятий, в конечном итоге, должно обеспечить:

- создание необходимых предпосылок и условий для развития механизма социальной ипотечной системы в жилищном строительстве;
- создание среды, обеспечивающей равную, добросовестную конкуренцию на рынке жилья и устранение барьеров входа на него.

Список литературы

1. Бакушева, Н.И. Экономика строительной отрасли: учеб. для студ. [Текст] / Н.И. Бакушева. – М: Издательский центр «Академия», 2006. – 224 с.
2. Бузырев, В.В. Экономика жилищной сферы [Текст] / В.В. Бузырев, В.С. Чекалин. – М.: ИНФРА-М, 2002.- 256 с.
3. Степанов, И.С. Экономика строительства: учеб. [Текст] / И.С. Степанов. – М.: Высшее образование, 2009. – 620 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ УСТАНОВОК

Федоров О.В.

профессор кафедры «Управление инновационной деятельности»
Института экономики и управления НГТУ им. Р.Е. Алексеева,
д.т.н., профессор,
Россия, г. Н. Новгород

Симова В.Ю.

студентка IV курса Института экономики и управления
НГТУ им. Р.Е. Алексеева,
Россия, г. Н. Новгород

Представлена информация о современном состоянии и перспективах развития ветроэлектростанций. На основании программного продукта, имеющего свидетельство о государственной регистрации для ЭВМ выполнены расчеты ориентировочных прогнозных оценок этих установок. Отмечены направления, требующие технических решений так и необходимость разработки экономических и правовых механизмов сбыта электроэнергии потребителям от возобновляемых источников энергии.

Ключевые слова: энергия, энергообеспечение, электроснабжение, возобновляемые источники, прогнозные оценки.

На протяжении многих лет человек изначально использовал только природные источники энергии (огонь, термальную воду). Но этого не хватало для реализации человеческих потребностей. Исторически первым агрегатом,

преобразующим энергию ветра в движение, был парус, который использовался как минимум 6000 лет. Однако до сих пор он имеет самый высокий КПД из всех известных ветроагрегатов. По сути, все современные ветроагрегаты и ветроэлектростанции (ВЭС) представляют собой потомков ветряных мельниц, широко использовавшихся для перекачки воды, помола зерна и других целей вплоть до середины XX века. Основное отличие современных от древних ВЭС – это то, что в них происходит двойное преобразование энергии: энергия ветра преобразуется сначала в энергию механического вращения, а затем в электроэнергию.

Современные ветроагрегаты внешне мало похожи на свой прототип – ветряную мельницу, хотя принцип их работы с тех пор не изменился. Напор ветра вращает колесо с лопастями специальной формы, передавая крутящий момент другим механизмам. Отметим, что чем больше воздушный поток захватывает колесо, тем быстрее оно вращается и развивает большую мощность, при прочих равных условиях.

Использование ветрогенераторов экономически оправдано при наличии в регионе соответствующих ветровых ресурсов. Наибольшим ветровым потенциалом обладают морские прибрежные зоны и горная местность, например, территория Причерноморья, Ленинградская область, Пермский край, Свердловская область, Ханты-Мансийский автономный округ и т.д. Считается целесообразным строить ветроэнергетический агрегат (ВЭА), если среднегодовая скорость ветра превышает 5 м/с, так как именно начиная с такой скорости ветра, ВЭА начинают работать устойчиво и обеспечивается их окупаемость [1].

Ежегодно при передаче электроэнергии в линиях электропередач значительная доля теряется в проводах. В Японии 5 % от общего объема, в странах Западной Европы – 4 %, США – 7-9 %. Больше всего электроэнергии теряется в России – 14 %, что в среднем составляет 134 тыс. ГВт*ч. В связи со значительным старением энергетического и электротехнического оборудования и с одновременным требованием к повышению уровня его надежности актуальным становится тотальный аудит этого оборудования, а также реструктуризация баланса выработки электроэнергии.

Основным барьером на пути расширения масштабов использования ветроэнергетики является ее большая капиталоемкость. В настоящее время капиталовложения в ВЭУ для установок большой мощности составляют 1000-2500 \$/кВт. Стоимость вырабатываемой неавтономными ВЭУ электроэнергии оценивается данными, приведенными на рис. 1.

Согласно рис. 1, видно, что при скорости ветра в диапазоне 7-10 м/с себестоимость 1 кВт*ч уменьшится на 40 %.

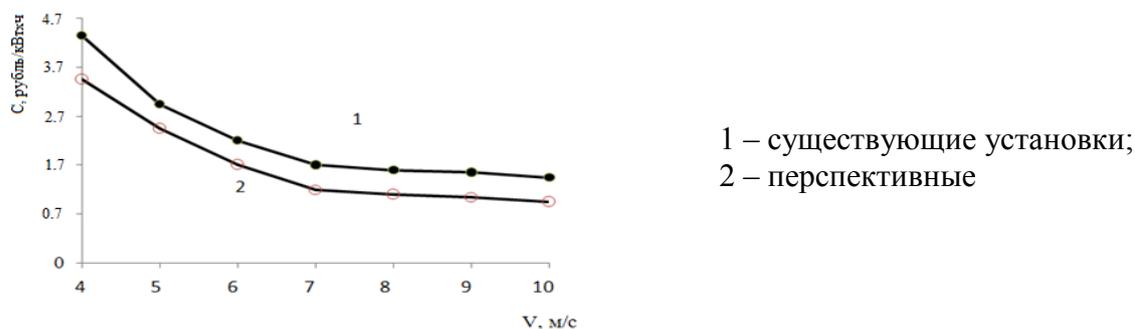


Рис. 1. Стоимость электроэнергии ВЭУ

Планируется что, вновь создаваемые перспективные ВЭУ должны иметь удельную стоимость вырабатываемой электроэнергии на 15-20 % меньше чем в настоящее время.

Несмотря на то, что мощные ВЭУ обладают большой капиталоемкостью и стоимость 1 кВт установленной мощности превышает стоимость 1 кВт мощности теплоэлектростанции, Россия не может оставаться в стороне от очевидного прогресса в ветротехнике и эффективного ее использования.

В таблице приведены масштабы применения ВИЭ для зон децентрализованного электроснабжения в перспективе до 2030 г. Как видно, наиболее перспективным остается развитие мини-ГЭС и ВЭУ. Исходя из прогноза, себестоимость производимой электроэнергии должна сократиться в среднем в 1,25-1,9 раза.

Таблица

Масштабы применения ВИЭ для зон децентрализованного электроснабжения России

Тип электростанции	Вводимые мощности, МВт		
	2013-2020 гг.	2021-2030 гг.	2013-2030 гг.
Всего	256	757	1013
в том числе:			
- Мини-ГЭС	156	420	576
- ВЭУ	38	135	173
- ГеоТЭС	12	12	24
- СЭС	25	100	125

Из данной таблицы видна перспективность разработки и освоения ВЭУ.

По результатам научной работы получено свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ, которое позволяет рассчитать срок окупаемости различных ВИЭс учетом: Ц – прогнозная цена (руб.); $C_{уэ}$ – удельная стоимость электроэнергии (руб./кВт*час); T_m – число часов использования максимума электроэнергии в год (час/год); P – мощность генерирующей станции (кВт); i – процентная ставка, (коэффициент ния: $K_d = \frac{1}{(1+i)^n}$, где n – периодов в годах). В основу этой программы положены методические рекомендации [2].

Используя эти данные можно ориентировочно определить прогнозную цену:

$$Ц = T_{ок} * C_{уз} * T_{м} * P * (1+i)^n. \quad (1)$$

На рис. 2 приведен результат этих расчетов.
Условия для графиков рис. 2:

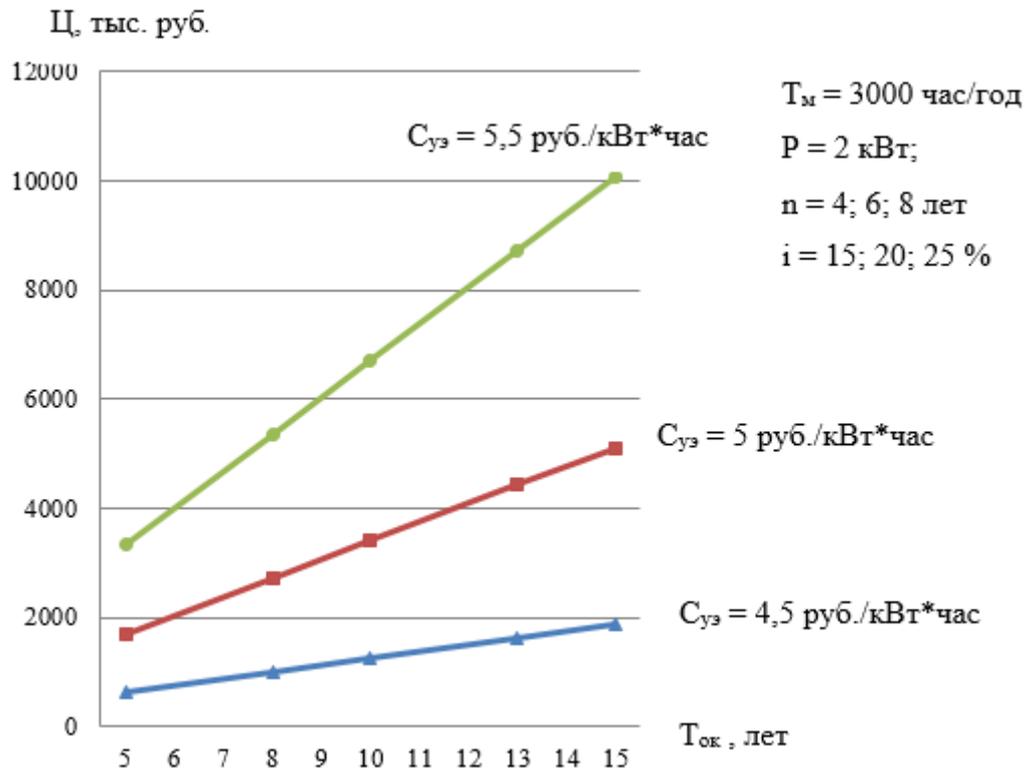


Рис. 2. Зависимости цены от численных значений Tок

Аналогично можно построить и другие зависимости. Следует отметить, что данный метод используется только для ориентировочных прогнозных оценок таких энергетических установок, которые должны уточняться по мере развития техники и их технологий. Вследствие этого, выше приведенные значения корректируются.

Однако остаются вопросы, которые требуют решений:

- правовые аспекты подключения ветроэнергетических установок к централизованным линиям электропередач;
- обеспечения показателей качества электроэнергии в соответствии ГОСТ Р 1310997 и ГОСТ Р 54149-2010;
- ценовая политика в области комплектующего оборудования ветроэнергетических установок.

Список литературы

1. Онищенко, Г.Б. Развитие энергетики. Направления инновационно-технологического развития [Текст] / Г.Б. Онищенко, Г.Б. Лазарев – М.: Россельхозакадемия, 2008. – 200 с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Офиц. изд. – М.: Экономика, 2004. – 82 с.

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ КОММУНИКАЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Хайганова Ж.В.

студентка Института человековедения ФГБОУ ВПО «Пятигорский
государственный лингвистический университет»,
Россия, г. Пятигорск

В статье рассматривается коммуникационный процесс в менеджменте, а также задачи и особенности деятельности менеджера в области коммуникаций организации.

Ключевые слова: мотивация, производительность труда, формальная группа, неформальная группа.

Коммуникация – это обмен информацией между двумя и более людьми. В процессе управленческой деятельности, согласно исследованиям американских ученых, менеджер от 50 до 90% всего времени тратит на коммуникации. Коммуникация в менеджменте имеет такое большое значение по той причине, что предоставляет возможность координировать деятельность всех сотрудников предприятия. Также она позволяет налаживать всевозможные внешние контакты. Почти невозможно переоценить важность коммуникаций в управлении [1]. Едва ли не все, что делают руководители, чтобы облегчить организации достижение ее целей, требует эффективного обмена информацией. Если люди не смогут обмениваться информацией, они не сумеют работать вместе, формулировать цели и достигать их. Однако коммуникации – это сложный процесс, состоящий из взаимозависимых шагов. Каждый из этих шагов очень нужен для того, чтобы сделать наши мысли понятными другому лицу. Каждый шаг – это пункт, в котором, если мы будем небрежны и не будем думать о том, что делаем, смысл может быть утрачен.

Задачи менеджера в области коммуникации:

1. Обеспечение эффективного обмена информацией между руководителями и подчиненными.
2. Совершенствование межличностных отношений в процессе обмена информацией.
3. Создание информационных каналов для обмена информацией между отдельными сотрудниками и группами и координации их задач и действий.
4. Регулирование и рационализация информационных потоков [2].

Осуществляются коммуникации путем передачи идей, фактов, мнений, ощущений или восприятия, чувств и отношений от одного лица другому в устной или какой-либо другой форме с целью получения в ответ желаемой реакции.

При рассмотрении коммуникационного процесса необходимо учитывать, что в условиях человеческого общения важно не только то, как информация передается, но и то, как формируется, уточняется, развивается. Коммуникация и информация различные, но связанные между собой вещи. Коммуникация включает в себя и то, что передается, и то, как это «что» передается.

Часто при передаче информации и ее декодировании происходит искажение смысла сообщения, например, отправитель неправильно формулирует свою мысль, что-то мешает правильной передаче сообщения или получатель не понимает смысл переданного в силу своей некомпетентности [3]. Препятствия на пути эффективной коммуникации называются коммуникативными шумами.

Внутренние коммуникации в менеджменте делятся на две группы: горизонтальные и вертикальные. Сами по себе вертикальные коммуникации делятся на восходящие и нисходящие. Под восходящими коммуникациями, понимается процесс передачи информации от подчиненных непосредственно руководителям. Чаще всего так передаются отчеты, рационализаторские предложения и так далее. Горизонтальные коммуникации представляют собой обмен сведениями и информацией между сотрудниками, находящимися на одном и том же уровне. При помощи горизонтальных связей, как правило, происходит передача опыта, личной информации, данных о результатах работ. Межличностные коммуникации в менеджменте важны, так как в значительной мере именно при помощи них устанавливается психологический климат внутри любого коллектива.

Организаторские, а также коммуникативные качества – это то, обладателем чего должен быть каждый менеджер [5]. Представители данной профессии, конечно же, постоянно взаимодействуют с людьми, а значит, должны уметь доносить до них свои мысли всеми возможными способами. Без особых способов и приемов в менеджменте успеха не добиться [6].

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. Еремина О.С. Этические аспекты в деятельности современных государственных и муниципальных служащих / О.С. Еремина // В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 35-36.
3. Чистова М.В. Возможности внедрения информационных технологий для реформирования жилищно-коммунального хозяйства РФ / Чистова М.В., Концевич Г.Е., Демина Н.В. // Гуманизация образования. 2014. № 6. С. 95-101.
4. Концевич, Г.Е. Совершенствование системы управления предприятием / Г.Е. Концевич, М.В. Чистова // В сборнике: Экономика и управление: практические аспекты. Материалы научно-практической конференции. Под редакцией Н.В. Данченко, Е.В. Сердюковой. 2013. С. 97-102.
5. 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.
6. Концевич, Г.Е. Проблемы и перспективы становления самообучающихся организаций в современной России: социологический анализ. Дисс.... канд. социолог. наук. Пятигорск, 2005. – 143с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И АНАЛИЗУ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Хачатрян В.Г.

студентка кафедры экономического анализа, статистики и финансов
Кубанского государственного университета,
Россия, г. Краснодар

Мамий Е.А.

доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов Кубанского
государственного университета, кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Краснодар

В статье анализ платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия рассматриваются как важная составляющая оценки финансовой деятельности компании. Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости позволяет определить рациональность использования предприятием собственных и заемных ресурсов, а также его способность своевременно и в полном объеме рассчитываться с контрагентами по краткосрочным обязательствам за счет текущих активов.

Ключевые слова: платежеспособность предприятия, финансовая устойчивость, ликвидность, активы и пассивы баланса.

Одной из основных проблем, возникающих перед предприятием, сегодня является обеспечение экономической стабильности. Для обеспечения успешного функционирования необходимо оценивать возможные и целесообразные темпы развития с позиции финансового обеспечения, выявлять доступные источники средств, способствуя тем самым устойчивому положению и развитию хозяйствующих субъектов. Таким образом, одним из важнейших аспектов управления предприятием является управление его финансовым состоянием и, в частности, финансовой устойчивостью и платежеспособностью. При этом именно обеспечение финансовой устойчивости деятельности предприятия служит залогом выживаемости и основой прочного положения организации, что, в конечном итоге, позволяет обеспечить стабильное развитие экономики страны в целом. Все это определяет необходимость четкого определения понятий финансовая устойчивость и платежеспособность и подходов к их идентификации и анализу с учетом различных критериев.

Финансовая устойчивость хозяйствующего субъекта проявляется через такое состояние его денежных ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности на фоне минимизации рисков.

Финансовую устойчивость следует понимать, как способность наращивать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников

средств для формирования запасов и затрат, то есть разница между размерами источников средств и запасов и затрат. Существует несколько типов финансовой устойчивости. Рассмотрим четыре типа устойчивости, выделенные в работах Шеремета А.Д. [6, с.236]. Представим классификацию, выделенную данным автором, в виде таблицы.

Таблица

Классификация типов финансовой устойчивости

Тип финансовой устойчивости	Характеристика
Абсолютная устойчивость финансового состояния	Источники формирования собственных оборотных средств превышают величину запасов и затрат; данный тип встречается в экономической практике крайне редко
Нормальная устойчивость финансового состояния	Величина запасов и затрат равна источникам их формирования; платежеспособность предприятия гарантирована
Неустойчивое финансовое состояние	Возможно нарушение платежеспособности предприятия; собственные оборотные средства и долгосрочные источники финансирования не покрывают величину запасов и затрат, возникает необходимость привлечения краткосрочных кредитов и заемных средств
Кризисное финансовое состояние	Предприятие находится на грани банкротства; вся сумма источников финансирования не покрывает величину запасов и затрат; денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность не покрывают его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

В свою очередь, внешним проявлением уровня финансовой устойчивости является платежеспособность, под которой понимается готовность возместить кредиторскую задолженность при наступлении сроков платежа текущими поступлениями денежных средств [1, с. 70].

Таким образом, платежеспособность можно определить как способность своевременно и в полном объеме выполнить свои финансовые обязательства, возникающие по мере осуществления финансово-хозяйственных операций.

Необходимо отметить, что платежеспособность является более широким понятием и включает в себя понятия ликвидности и финансовой устойчивости. Данный факт можно аргументировать тем, что предприятие может быть финансово неустойчивым, но в то же время иметь ликвидную структуру баланса. Следовательно, платежеспособность необходимо определять исходя из значений коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости.

В финансовом анализе принято выделять два вида платежеспособности: текущую и долгосрочную. Текущая платежеспособность предполагает способность предприятия своевременно рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам, а долгосрочная – способность рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе [2, с. 251].

Необходимо отметить, что понятие финансовой устойчивости отражает состояние предприятия в долгосрочной перспективе, а платежеспособность отражает способность предприятия отвечать по всем своим долгам в данный момент времени и исключительно за счет имущества в денежной форме [3, С. 54].

Следует отметить, что понятия ликвидность и платежеспособность не являются тождественными. Морозова В.Л. определяет ликвидность органи-

зации как наличие у предприятия оборотных активов в размере, достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения [4, С.25].

Следовательно, для описания и анализа текущего финансового состояния организации с помощью таких характеристик, как ликвидность и платежеспособность логично сравнивать краткосрочные обязательства и оборотные активы [2, с. 106].

Для успешного функционирования в условиях рыночной среды и усиления своих конкурентных преимуществ каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности. Важно при этом правильно определить критерии и систему показателей для оценки ее уровня [5, С.14].

Анализ платежеспособности и финансовой устойчивости компании можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей. При анализе ликвидности баланса групповым методом средства по активу группируются по степени их ликвидности в порядке убывания, а обязательства по пассиву группируются по срокам их погашения в порядке возрастания.

Список литературы

1. Банк В.Р, Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект.– 2009. –352 с.
2. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Финансы организаций: Учебник. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект. –2015. –356 с.
3. Кован С.Е., Кочетков Е.П. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства // Экономический анализ: теория и практика. –№15. –2009. – С. 52-60.
4. Морозова, В.Л. Проблема формирования рациональной структуры оборотных активов «платежеспособной» организации // Экономический анализ: теория и практика. – №14. –2009. –С.24-28.
5. Савицкая Г.В. Показатели финансовой эффективности предпринимательской деятельности: обоснование и методика расчета // Экономический анализ: теория и практика. –№ 39. –2012. –С. 14-22.
6. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М. –2011. –352 с.

ТЕОРИЯ ДВУХ РЯДОВ ЧЕТЫРЕХ СЧЕТОВ, ЕЕ БАЛАНСОВЫЕ И ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

Черкай А.Д.

профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Московского бухгалтерского института, канд. физ.-мат. наук, аудитор,
Россия, г. Москва

В работе рассматривается теория двух рядов четырех счетов бухгалтерского и финансового учета, предложенная автором в работе [1], и ее балансовые и лингвистические модели.

Ключевые слова: теория, два ряда, четыре счета, баланс, уравнение, лингвистическая модель.

Введение

Теория двух рядов четырех счетов является основой единой теории классического бухгалтерского и современного финансового учета. К базовым основа теории двух рядов четырех счетов относятся преобразования активных, пассивных и с переменным сальдо счетов, используемых в классическом бухгалтерском учете, в два ряда только активных и пассивных счетов учета современного финансового учета, и обратно, активных и пассивных счетов финансового учета в активные, пассивные и с переменным сальдо счета классического учета. При этом в этой теории предполагается, что объекты учета в классическом бухгалтерском учете и в финансовом учете определены одним и тем же способом по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), что возможно в связи с признанием МСФО все большим числом стран мира.

Базовые преобразования в теории двух рядов четырех счетов

Базовые преобразования в теории двух рядов четырех счетов введены следующим образом.

– **В классическом учете по РСБУ** используются: активные (*A*) и пассивные (*П*) счета, не меняющие с течением времени тип своего сальдо, а также счета, у которых тип сальдо может быть или переменным, то дебетовым, то кредитовым, или одновременно и дебетовым, и кредитовым. Такие счета обычно называют активно-пассивными, но их можно называть и пассивно-активными. Только счета с переменным сальдо, такие как личные счета расчетов с третьими лицами, учета прибылей и убытков, и другие предлагается называть *активно-пассивными/пассивно-активными* и использовать для них сокращенное обозначение *An/Па*. Дебетовое активное сальдо *An/Па* счета, а при необходимости и сам счет, будем называть активно-пассивным (*An*) с большой буквой *A*, отражающей, что текущее сальдо счета активное, и малой буквой *n*, подчеркивающей, что в будущем сальдо этого счета может стать пассивным. Кредитовое пассивное сальдо счета этого типа, а при необходимости и сам счет, будем называть пассивно-активным (*Па*) с большой буквой *П*, отражающей, что текущее сальдо счета пассивное, и малой буквой *a*, подчеркивающей, что в будущем сальдо этого счета может стать активным. Из классических трех счетов, разделив счета *An/Па* на два счета *An* и *Па*, и не изменяя активные (*A*) и пассивные (*П*) счета, получаем два ряда четырех счетов, а объединив выделенные парные *An* и *Па* счета снова в *An/Па* счета, также не изменяя активные (*A*) и пассивные (*П*) счета, получаем из двух рядов четырех счетов три классических счета с переменным сальдо.

– **В учете по МСФО** используются, в основном, только активные (*A*) и пассивные (*П*) счета. В то же время активные (пассивные) счета имеют парные или связанные с ними пассивные (активные) счета, которые выделяются нами в отдельные группы и называются активно-пассивными (*An*) (пассивно-активными (*Па*)) счетами. Эти счета, будучи активными в текущий момент времени, в последующем периоде могут обнулиться и учет с них может перейти на парные к ним пассивные счета. Аналогично эти счета, будучи пассивными в некоторый момент времени, в последующем могут обнулиться и

учет с них может перейти на парные к ним активные счета. Именно поэтому такие счета далее мы называем активно-пассивными (An) и пассивно-активными (Pa), соответственно.

Введение этих новых типов счетов позволяет предложить вместо двух рядов двух счетов (активных и пассивных) И. Шера, применяемых в настоящее время в МСФО, использовать:

два ряда 4-х счетов:

*один ряд – активных (A) и активно-пассивных (An) счетов,
второй ряд – пассивных (P) и пассивно-активных (Pa) счетов.*

Здесь активные (A) счета – это оставшаяся часть активных счетов МСФО после выделения из них активно-пассивных (An) счетов, а пассивные (P) счета – это оставшаяся часть пассивных счетов МСФО после выделения из них пассивно-активных (Pa) счетов.

Объединив выделенные парные An и Pa счета МСФО в Ap/Pa счета получаем классические счета с переменным сальдо, и разделив классические Ap/Pa счета на парные An и Pa снова получаем счета МСФО.

На этом принципе построена однозначная трансформация счетов в обе стороны: классических счетов РСБУ в счета двух рядов 4-х счетов МСФО и затем полученных счетов в счета МСФО, и обратно счетов МСФО в счета двух рядов четырех счетов и затем полученных счетов в классические счета РСБУ.

Вывод балансовых уравнений нового вида

В результате разделения активов (A) баланса на их чисто активную (A) и активно-пассивную (An) составляющие, а пассивов (P) баланса на чисто пассивную (P) и пассивно-активную (Pa) имеем

$$A = A + An \text{ и } P = P + Pa$$

Подставляя активы (A) и пассивы (P) в балансовое уравнение $A = P$ с пассивом ($P = Об + К$) в широком смысле, включающем заемные средства и капитал получаем балансовое уравнение вида:

$$A + An = P + Pa$$

Балансовое уравнение $A = P + К$ с пассивом ($P = Об = Pa$) в узком смысле, при подстановке в него $A = A + An$ и $P = Pa$ представляется в виде:

$$A + An = Pa + К.$$

Аналогично преобразуется капитальный баланс, динамический баланс и другие балансы.

Лингвистическая модель языка бухгалтерского учета

Простая модель языка бухгалтерского учета имеет вид упорядоченной тройки $\langle C, Г, Я \rangle$, где:

C – словарь (или алфавит) символов, знаков и слов языка бухгалтерского учета;

Г – грамматика языка бухгалтерского учета в виде синтаксических правил формирования правильных в синтаксическом смысле высказываний (фраз) из символов, знаков и слов словаря **C**;

Я – фразы языка бухгалтерского учета, сформированные с использованием синтаксических правил **Г** из символов, знаков и слов словаря **C**.

В классическом учете и учете по РСБУ:

Словарь простой модели языка бухгалтерского учета состоит из:

- слов **Дебет** и **Кредит** и букв **Д** и **К**, их заменяющих;
- номеров и названий счетов;
- сумм в рублях с точностью до копейки;

Синтаксис языка бухгалтерского учета – это правило записи фраз языка бухгалтерского учета в виде строк:

Дебет *«номер и название счета»*

Кредит *«номер и название другого счета»*

«сумма операции»,

и в более удобном сокращенном виде:

Д *«номер счета»* **К** *«номер другого счета»* *«сумма операции»*

Это обычные записи проводок хозяйственных операций с конкретными суммами.

В учете по МСФО проводки имеют вид:

«Дебетуемый счет и сумма, отраженная на нем»

«Кредитуемый счет и сумма, отраженная на нем»

В проводке учета по МСФО названия счетов и суммы операций записываются по частям: в одной строке со сдвигом влево указывается название дебетуемого счета и сумма, учитываемая на нем по дебету, а в другой строке со сдвигом вправо указывается название кредитуемого счета и сумма, учитываемая на нем по кредиту. При этом в проводке может быть несколько записей и по дебету, и по кредиту. Указание номеров счетов не обязательно.

Приведем примеры записи хозяйственной операции:

Приобретены товары у поставщика на сумму 10000 руб.

Проводка по РСБУ:

Д 41 К 60 10000

Проводка по МСФО и ГААП:

Получены товары 10000

Учтена кредиторская задолженность поставщику 10000

Список литературы

1. Черкай А.Д. Бухгалтерский учет и его универсальный семантический код: новый метод быстрого обучения основам бухгалтерского учета – М.: Черкай, 2010. – 160 с.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ СЕМАНТИЧЕСКИЙ КОД БЮДЖЕТНЫХ, БАНКОВСКИХ, РСБУ И МСФО СЧЕТОВ В ПРОВОДКАХ

Черкай А.Д.

профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Московского бухгалтерского
института, канд. физ.-мат. наук, аудитор,
Россия, г. Москва

В статье рассматривается лингвистическая модель бухгалтерского учета и универсальный бухгалтерский семантический код автора, позволяющий формализовать запись смысла счетов в бюджетных, банковских, РСБУ и МСФО проводках хозяйственных операций.

Ключевые слова: бухгалтерский, учет, счета, проводки, лингвистика, семантика, синтаксис, модель, язык.

Введение

Бухгалтерский учет является формальным языком экономики. Автором статьи в его книге «Бухгалтерский учет и его универсальный семантический код: новый метод быстрого обучения основам бухгалтерского учета. М.: 2010» предложена [3] лингвистическая модель языка бухгалтерского учета, с минимальным не противоречивым и однозначно определяемым набором правил двойной записи смысла счетов в проводках. В настоящей статье рассматривается общая модель языка бухгалтерского учета, анализируются ее формальные синтаксические и семантические правила применительно к РСБУ, МСФО, бюджетным и банковским счетам в проводках.

Простая математическая модель языка бухгалтерского учета.

Простую модель языка бухгалтерского учета рассматриваем в виде следующей упорядоченной тройки $\langle C, Г, Я \rangle$, где:

C – словарь (или алфавит) символов, знаков и слов языка бухгалтерского учета;

Г – грамматика языка бухгалтерского учета в виде синтаксических правил формирования правильных в синтаксическом смысле высказываний (фраз) из символов, знаков и слов словаря **C**;

Я – фразы языка бухгалтерского учета, сформированные с использованием синтаксических правил **Г** из символов, знаков и слов словаря **C**.

В классическом учете и учете по РСБУ:

Словарь простой модели языка бухгалтерского учета состоит из:

- слов **Дебет** и **Кредит** и букв **Д** и **К**, их заменяющих;
- номеров и названий счетов;
- сумм в рублях с точностью до копейки;

Синтаксис языка бухгалтерского учета – это правило записи фраз языка бухгалтерского учета в виде строк:

Дебет *«номер и название счета»*

Кредит *«номер и название другого счета»*

«сумма операции»,

и в более удобном сокращенном виде:

Д *«номер счета»* **К** *«номер другого счета»* *«сумма операции»*

Это обычные записи проводок хозяйственных операций с конкретными суммами. описаны еще Лукой Пачоли в «Трактате о счетах» [2] в 1494 году. Таким образом, язык бухгалтерского учета (его словарь, синтаксис и фразы этого языка – проводки) известен более 500 лет. Семантические правила в эту модель в явном формализованном виде не включены.

Общая формальная модель языка бухгалтерского учета

Общую формальную модель языка бухгалтерского учета с семантикой можно представить в виде следующей упорядоченной четвертки $\langle C, Г, М, Я \rangle$, где:

C – словарь (или алфавит) символов, знаков и слов языка бухгалтерского учета;

Г – грамматика языка бухгалтерского учета в виде синтаксических правил формирования из символов, знаков и слов словаря **С** осмысленных высказываний (фраз) на языке бухгалтерского учета;

М – семантические правила, позволяющие поставить в соответствие каждой получаемой с помощью синтаксической процедуры **Г** фразе языка бухгалтерского учета или ее части некоторый набор символов и букв, описывающих их смысловое содержание.

Я – фразы языка бухгалтерского учета с признаками их смыслового содержания, сформированными на базе правил **Г** и **М** из символов, знаков и слов словаря **С**.

Синтаксические правила записи фраз на языке бухгалтерского учета с семантикой:

Фразы на языке бухгалтерского учета с семантикой будем записывать в виде двух строк:

Д «номер счета» **К** «номер другого счета» «сумма операции»
«СКд» «СКк»

Здесь верхняя строка – обычная проводка операции, а записанные во второй строке под номерами корреспондирующих счетов их семантические (смысловые) коды: «СКд» дебетуемого счета и «СКк» кредитуемого счета. Они формируются из букв и символов словаря языка бухгалтерского учета с семантикой и отражают смысл записи операции на счетах. При этом смысл зависит от типа, характеризуемого им счета, а также от места записи в проводке (по дебету или по кредиту).

Фразы на языке бухгалтерского учета с семантикой просто являются проводками с семантическими (смысловыми) символьными подстрочниками счетов, записанными в символьном виде по формальным правилам. Они могут записываться и с суммой операции, и без нее.

Универсальный семантический код языка бухгалтерского учета

Предложенный автором универсальный набор основных семантических (смысловых) кодов счетов в проводках приведен в представленной ниже компактной таблице. В ней даны классы и соответствующие им типы счетов, приведены правила двойной записи на счетах в виде семантических (смысловых) кодов по дебету (СКд) и по кредиту (СКк).

Универсальный бухгалтерский семантический код счетов в проводках

Классы счетов	Активные (А)	Пассивные (П)	Активные и Пассивные (АиП)			
			все АиП	ДиР	ПРиУБ	КЗиДЗ
Типы счетов	И, Р, др. А	Ам, Д, Рез, К, др. П				
По дебету СКд	↑А, ↑И, ↑Р	↓П, ↓Ам, ↓Д, ↓Рез, ↓К	+ДДС	+Р	+Уб	Тл←*, НД, +ДЗ
По кредиту СКк	↓А, ↓И, ↓Р	↑П, ↑Ам, ↑Д, ↑Рез, ↑К	+ДКС	+Д	+Пр	Тл→*, МД, +КЗ

* Тл← – вместо слов *третье лицо получило*, и Тл→ – вместо слов *от третьего лица получено* в проводках операций с передачей имущества, работ, услуг.

Примечание к таблице. Активные счета определены нами как счета никогда не имеющие кредитового остатка, а пассивные как счета никогда не имеющие дебетового остатка (по Блатову [1, с. 280-281]). К активно-пассивным счетам нами отнесены все не активные и не пассивные счета. Для счетов доходов и расходов (ДР) в проводках их закрытия в конце месяца со списанием их остатков на счет 99 «Прибыли и убытки» логично использовать знак уменьшения (↓) того, что списывается с них – остатков доходов (↓Д) по дебету и остатков расходов (↓Р) по кредиту. Это вызвано тем, что при списании остатков никаких добавок на сторонах этих счетов нет. Аналогично целесообразно поступать при перенесении (списании) в конце года остатков со счета 99 «Прибыли и убытки» на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Так как приведенный в таблице и в примечании к ней код применим для формальной записи смысла для всех типов счетов, используемых в проводках, этот код будем называть универсальным семантическим (смысловым) кодом языка бухгалтерского учета или просто универсальным семантическим кодом языка бухгалтерского учета. Этот код предложенный автором представляет собой наиболее простую формальную запись семантических правил записи сумм операций на счетах бухгалтерского учета.

Использование универсального семантического кода, приведенного в таблице, позволяет формализовано описывать смысл, как операций, так и их проводок. Это облегчает перевод описаний операций на язык проводок, а также позволяет осуществлять перевод проводок на обычный язык с целью их проверки.

Примеры записи проводок с семантическим кодом

Операция. Покупка материалов за наличные 5000 руб.

Проводка по РСБУ:

Д 10 К 50 5000
+И (материалы) -И (ден. средства)

Смысл операции: Имущество (+И, материалы) получено, из кассы выплачено 5000 руб. (-И, ден. средства).

Проводка банковского учета:

Д 61008(А) К 20202(А) 5000
+И (материалы) -И (ден. средства)

Запись семантического кода соответствует смыслу проводки.

Проводка бюджетного учета:

Д 010536340(А) К 020134610(А) 5000
+И (материалы) -И (ден. средства)

Записи на счетах в инструкции к Плану счетов бюджетного учета "увеличение стоимости прочих материальных запасов – иного движимого имущества учреждения" и "выбытия средств из кассы учреждения" по смыслу соответствуют записанному семантическому коду. В инструкции к Плану счетов такое приобретение не приведено.

Проводка по МСФО и ГААП:

Получены материалы 5000

Из кассы выданы 5000

+И (материалы) -И (ден. средства)

Запись семантического кода соответствует смыслу текста проводки по МСФО и ГААП.

Список литературы

1. Блатов Н.А. Основы общей бухгалтерии в связи с торговым, промышленным и сметным счетоводством [Текст] / Н.А. Блатов. – Л., 1928.
2. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях. / Под редакцией Соколова Я.В. [Текст] / Л. Пачоли. – М.: Финансы и статистика, 1994.
3. Черкай А.Д. Бухгалтерский учет и его универсальный семантический код: новый метод быстрого обучения бухгалтерскому учету [Текст] / А.Д. Черкай. – М.: 2010

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Шагиев И.Р.

студент группы БЭС-11 ФГБОУ ВПО Уфимского государственного нефтяного технического университета,
Россия, г. Уфа

В статье рассматриваются проблемы разработки стратегии развития строительной организации МУП «Стройзаказчик». В результате стратегического анализа были выявлены слабые стороны деятельности организации. Разработаны предложения по формированию стратегии развития анализируемого предприятия, ориентированные на внедрение инноваций и развитие персонала.

Ключевые слова: стратегия развития, строительная организация, проектные услуги, человеческий потенциал.

Анализируемое предприятие МУП «Стройзаказчик» выполняет работы по строительству объектов в рамках РАИП Правительства республики Башкортостан, а также проектирование объектов жилья и социально-культурного быта в г. Стерлитамак Республики Башкортостан. Увеличение показателей выручки от реализации, рентабельности, заработной платы положительно характеризует работу предприятия. Предприятие находится в устойчивом финансовом состоянии, платежеспособно и принимает все меры к более эффективной работе именно за счет своего собственного капитала.

Проведенный анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия МУП «Стройзаказчик» показал, что на данный момент оно имеет стабильно функционирующие производственную, финансовую и организационную деятельности, но у фирмы не развиты маркетинговая и инновационная деятельности [5, с 84].

Для основных видов деятельности МУП «Стройзаказчик» наилучшей является стратегия низких издержек, основанная на более полном использовании основных фондов. Исходя из матрицы Ансоффа И. МУП «Стройзаказчик» была рекомендована стратегия развития продукта. Предприятию реко-

мендуется увеличивать объемы и качества оказываемых проектных услуг, параллельно расширяя географию своей деятельности.

Помимо развития услуг по проектированию, предприятию необходимо удерживать свои позиции на рынке и принимать меры по усилению слабых позиций за счет повышения качества оказываемых услуг, замены устаревшего оборудования, закупки нового программного обеспечения и повышения квалификации персонала. На рынке проектных услуг главным фактором конкурентоспособности является персонал организации, поэтому разрабатываемая стратегия должна быть направлена на развитие человеческого потенциала.

Предлагаемые изменения в деятельности предприятия носят инновационный характер. Развитие новых для предприятия направлений деятельности потребует налаживания контактов с поставщиками сырья и материалом, поиска новых партнеров и клиентов. Для МУП «Стройзаказчик» была разработана долгосрочная стратегия, ориентированная на внедрение инноваций и развитие персонала [1, с. 6; 2, с 104; 3, с. 40].

Предлагаемые изменения в деятельности предприятия носят инновационный характер [4, с.10]. Развитие новых для предприятия направлений деятельности потребует налаживания контактов с поставщиками сырья и материалов, поиска новых партнеров и клиентов.

Развитие человеческого потенциала путем повышения квалификации и обучения персонала, оптимизации штата и мотивации от увеличения заработной платы, также повысят качество продукции и услуг, сократят сроки выполнения работ и укрепят конкурентоспособность Муниципального унитарного предприятия «Стройзаказчик».

Участие в конкурсах по Республике Башкортостан и Российской Федерации, как дополнительной рекламы приведет к увеличению узнаваемости предприятия, повысится конкурентоспособность и имидж компании. Ежегодный смотр-конкурс проводится Госкомстроем Республики Башкортостан для определения лучших жилых комплексов, групп жилых домов, отдельных жилых домов и гражданских зданий, которые по своим архитектурно-планировочным, конструктивным решениям, технико-экономическим и эксплуатационным показателям могут служить образцами в области жилищно-гражданского строительства. Всероссийский конкурс проводится Минстроем Российской Федерации совместно с Российским Союзом строителей на выявление лучшей строительной организации, предприятия промышленности строительных материалов и стройиндустрии и Всероссийский конкурс при поддержке Министерства строительства на лучшую проектную, изыскательную организацию и фирму аналогичного профиля.

Список литературы

1. Астафьев Е.В. Особенности формирования инновационной стратегии нефтегазовой компании [Текст] / Е.В. Астафьев // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2010. – №3(65). – С. 5-8.
2. Сайфуллина С.Ф. Стратегии инновационного развития и инновационная политика предприятия [Текст] / С.Ф. Сайфуллина // Экономические науки. – 2010. – №67. – С. 104-108.

3. Сайфуллина С.Ф. Стратегии инновационного развития российских предприятий [Текст] / С.Ф. Сайфуллина // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2011. – №1. – С. 36-41.

4. Сайфуллина С.Ф. Национальная модель и перспективы инновационного развития российских предприятий [Текст] / С.Ф. Сайфуллина / В сборнике: Инновации в современной науке Материалы II Международного осеннего симпозиума. Научный редактор Г.Ф. Гребенщиков Редакционная коллегия: Акутина С.П., Гребенщиков Г.Ф., Шолохов А.В., Бобырев А.В., Шутова Е.В. Назарова А.Е., Колдаев В.Д. – Москва, 2013. – С. 9-14.

5. Хайруллин В.А. Формирование методологического подхода к диагностике состояния инвестиционно-строительной сферы России [Текст] / В.А. Хайруллин, С.Ф. Сайфуллина, А.С. Огнева // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2013. – №2 (112). – С. 82-85.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА

Щукина Е.А.

специалист отдела финансовых решений Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, магистр,
Россия, г. Москва

В настоящей статье рассмотрено понятие финансовой устойчивости предприятия, дано определение и выявлены основные проблемы, возникающие в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия, предложен вариант решения обозначенных проблем.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, предприятие, анализ, оценка деятельности, управление, организация.

Одним из ключевых факторов, позволяющим сориентироваться в определении допустимых долей собственных и заемных активов является перечень показателей финансовой устойчивости, которая, в свою очередь, интерпретируется на уровне производственного предприятия разными способами.

Финансовая устойчивость предприятия с одной стороны может быть определена финансовым состоянием предприятия, при котором хозяйственная деятельность обеспечивает выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями и государством. С другой стороны, финансовая устойчивость – это характеристика уровня риска деятельности предприятия с точки зрения вероятности его банкротства, сбалансированности или превышения доходов над расходами [4].

Финансовая устойчивость – это способность организации сохранять самостоятельность и финансовое равновесие (или возвращаться к нему) при изменении ситуации на рынке, характеризующая степень независимости от кредиторов в долгосрочной перспективе [3].

Финансово-экономическая устойчивость предприятия характеризуется системой технико-экономических показателей его деятельности, значения и диапазон изменения которых в условиях проявления возмущений внутренней и внешней среды предприятия, не нарушающих его производственной функции, приняты нормативными, а любое нарушение установленных пределов

рассматривается как проявление факторов, препятствующих эффективному хозяйствованию и развитию предприятия.

Сущность устойчивой деятельности предприятия заключается в его способности адаптироваться к изменениям внешних и внутренних условий хозяйствования и противостоять этим изменениям таким образом, чтобы поддерживалась устойчиво-равновесная динамика функционирования предприятия в соответствии с поставленными перед ним текущими и перспективными целями и задачами.

Особую актуальность проблема обеспечения устойчивости приобретает в периоды резких изменений условий хозяйствования, колебаний экономической конъюнктуры и т.п. Решение управленческих задач по поддержанию устойчивости развития производственной системы требует создания специального инструментария оценки ее состояния, включая определение комплекса показателей, критериев и параметров, характеризующих устойчивость и развитие системы. Одно из основных методологических требований к разработке инструментария заключается в том, чтобы комплекс используемых оценочных показателей, параметров, критериев был взаимоувязан и максимально приближен к показателям статистического наблюдения.

Анализ финансовой устойчивости – один из важнейших аспектов оценки финансового состояния организации, характеризующий возможность ведения ею долгосрочной хозяйственной деятельности с позиции созданных величины и структуры источников финансирования. Однако, существует ряд проблем, с которым сталкиваются внешние и внутренние пользователи, в попытках проведения анализа финансовой устойчивости.

Отсутствие адекватной нормативной базы регулирования и системы среднеотраслевых показателей оценки финансовой устойчивости создает явное препятствия для проведения сравнительного анализа устойчивости деятельности организаций в разрезе их отрасли.

Множество коэффициентов, которые используются для оценки финансовой устойчивости можно сравнить с разрозненными деталями конструктора – набор показателей в отсутствие системы. При этом показатели оценки финансовой устойчивости должны не только не противоречить друг другу, но и отражать наиболее существенные стороны деятельности организации в современных условиях [1].

Значения коэффициентов финансовой устойчивости для предприятий РФ отсутствуют как таковые и являются приблизительными. Истоки проблемы заключаются в том, что эти значения являются весьма приблизительными ориентирами, которые получены на основе обобщения европейского и американского экономического опыта. Очевидным является тот факт, что условия российские отличаются от американских и европейских и, как следствие, нормативные значения не могут быть достоверными индикаторами устойчивого финансового положения.

Жизненный цикл предприятия не учитывается при оценке финансовой устойчивости. Не стоит объяснять, что предприятию присущи некоторые особенности анализа и управления финансовой устойчивостью на каждом из

этапов жизненного цикла. Л.Т. Гиляровская приводит пример такого «разделения анализа» – если на этапе «роста» предприятия более пристально стоит рассматривать динамику и структуру не только собственного капитала, но и заемного, то в период зрелости компании стоит обратить внимание на эффект финансового рычага [2].

Для того, чтобы данные абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости носили реальный характер и представляли интерес пользователя, необходимо использовать данные управленческого учета, а не бухгалтерской отчетности, как это принято на текущий момент.

Таким образом, можно смело заявить об острой необходимости разработки системы показателей финансовой устойчивости, которая являлась бы более достоверной, чем имеющиеся на данный момент разрозненные коэффициенты, а так же разные её модули соответствовали бы различным этапам жизненного цикла предприятия. Важным так же является момент адаптации показателей или разработки совершенно новых коэффициентов, которые были бы применимы внутри российской экономики, учитывая её особенности и недостатки. Нельзя не отметить еще и то, что коэффициенты могут довольно сильно отличаться в различных регионах внутри страны, а также внутри различных отраслей экономики. Все эти аналитические разрезы должны быть учтены при создании и апробировании системы коэффициентов анализа финансовой устойчивости в России.

Список литературы

1. Бариленко В.И. Анализ хозяйственной деятельности. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013 – 414 с.
2. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2013. – 360с.
3. Еременко Т.А., Зверева Е.В. Методические подходы к анализу финансовой устойчивости // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в IXX веке. 2011 – Т. 5 – с.27-32.
4. Тонких А.С., Остальцев А.С. Метод эталонной динамики в анализе финансовых показателей. // Финансовый анализ 2011 – 4(46) – С. 10.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Юрко Н.С.

бакалавр кафедры экономического анализа, статистики и финансов
Кубанского государственного университета,
Россия, г. Краснодар

Мамий Е.А.

доцент кафедры экономического анализа, статистики и финансов Кубанского
государственного университета, кандидат экономических наук, доцент,
Россия, г. Краснодар

В статье получение положительного финансового результата (прибыли) рассматривается в качестве основной цели деятельности предприятия. Прибыль организации зави-

сит от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности. Рост прибыли создает финансовую базу для экономического развития организации. Для любого предприятия получение положительного финансового результата означает признание рынком полезности его деятельности.

Ключевые слова: прибыль, финансовый результат, рентабельность, социально-финансовый менеджмент.

Финансовый менеджмент, или управление финансами предприятия, представляет собой управление денежными средствами, финансовыми ресурсами в процессе их формирования, распределения и использования с целью получения оптимального конечного результата.

Управление финансовыми результатами предприятия является одним из основных направлений финансового менеджмента. Важнейшей формой управления финансами предприятия должны стать решения, суть которых сводится к формированию достаточных для развития предприятия финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования на финансовых рынках, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать ключевые проблемы финансов.

В обобщенном виде финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между совокупными доходами и расходами предприятия. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества предприятия – прибыль, а превышение расходов над доходами – убыток.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия [3].

Прибыль является одним из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников [1].

Савицкая Г.В. высказывает мнение, что финансовый результат деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности, а также приростом собственного капитала: «прибыль – это часть чистого дохода, которую непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции». Г.В. Савицкая выделяет такие показатели, как валовая прибыль, маржинальная прибыль, прибыль от реализации продукции, прибыль до налогообложения и чистая прибыль [5].

Ковалев В.В., рассматривая хозяйственную деятельность предприятия, отмечает, что конечный финансовый результат – это есть прибыль предприятия. Автор отмечает следующее: «Прибыль является основным показателем в системе текущих целей предприятия. Устойчивая текущая прибыль служит индикатором правильности выбранного курса, стратегическая цель которого – повышение благосостояние собственников предприятия» [4].

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные, но и относительные показатели эффективности хозяйст

ния. К ним относятся показатели рентабельности. Рассчитываются и анализируются рентабельность продукции, активов, капитала, при этом чем выше уровень этих показателей рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования предприятий.

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимостью эффективного и непрерывного управления ею.

Под управлением финансовыми результатами предприятия понимают комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями предприятия, реализуемых в определенном порядке ответственной структурой для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений руководством предприятия по всем основным аспектам ее планирования, формирования, распределения и использования.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периодах. Система управления прибылью включает в себя методы и функции управления прибылью, с помощью которых менеджеры предприятий выполняют поставленные задачи. Целесообразно рассматривать следующие функции:

а) разработка целенаправленной комплексной стратегии управления прибылью предприятия;

б) создание организационных структур, обеспечивающих принятие и реализацию управленческих решений по формированию и использованию прибыли на различных уровнях;

в) осуществление анализа различных аспектов формирования и использования прибыли;

г) осуществление планирования формирования, распределения и использования прибыли;

д) осуществление эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений в области формирования и использования прибыли;

и) управление распределением и использованием прибыли[6].

Перечисленные функции играют большую роль в управлении прибылью, а также в общей стратегии экономического развития предприятия.

В целом система управления прибылью призвана решать ряд задач, среди которых: обеспечение максимального размера планируемой прибыли, соответствующего производственному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре; обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем планируемой прибыли и допустимым уровнем риска; обеспечение высокого качества формирования прибыли; обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли.

На величину прибыли организации оказывают влияние разные факторы. По существу, это — все факторы финансово-хозяйственной деятельности организации. Одни из них оказывают прямое влияние, и их воздействие

можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа. Другие оказывают косвенное влияние, через какие-либо показатели. Для того, чтобы определить какие факторы оказывают наибольшее влияние на чистую прибыль производится факторный анализ прибыли.

На сумму чистой прибыли влияют все показатели-факторы, определяющие ее:

$$Пч = В - С - КР - УР + \%пол. - \%упл. + ДрД + ПрД - ПрР + ВнД - ВнР + \text{отл. На} - \text{отл. Но} - Нп \quad (1)$$

В заключении следует отметить, что анализ и управление финансовыми результатами деятельности предприятий применяются для определения экономической эффективности деятельности, а в рамках современной системы управления финансовыми результатами возникает необходимость создания внешне ориентированных устойчивых механизмов управления, ориентированных не только на внутренние, но и на внешние факторы, факторы конъюнктуры рынка, что позволит оптимизировать процесс формирования и использования ресурсов современных рыночных условиях.

Список литературы

1. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ. М. : Дело-Сервис, 2012. 152 с.
2. Донцова Л.В, Никифорова Н.А Анализ финансовой отчетности: Практикум 2004 -144с, стр. 42
3. Дубровин И.А. Организация производства на предприятии торговли: учеб. пособие для вузов / И.А. Дубровин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2013. – 303 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В.В. Ковалев. 3-е изд. испр. и доп. – М: Проспект. – 2013. – 2004 с.
5. Савицкая Г.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Г.В. Савицкая. 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИГТО, 2012 – 367 с.
6. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): учебник / А.М. Фридман. – 2-е изд., – М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 488 с.

CYCLE AUDIT APPROACH: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Erofeeva S.E.

International Finance Faculty student,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow

This article investigates different aspects of practical application of the cycle audit approach including both positive and negative effects on the audit. Cycle audit approach ensures several advantages that contribute to the optimization of the audit process, but on the other hand it also provides several drawbacks that have an impact on the extent to which investigated approach is used in practice.

Key words: audit, cycle audit approach, audit process optimization, audit efficiency.

Nowadays auditors have an opportunity to choose between several approaches that may be applied to the audit process. Depending on the suitability of different approaches to each particular case, sometimes cycle audit approach is applied.

It is possible to improve the audit process by assigning cycles of business operations as audit segments, where cycle is defined as interconnections between objects of accounting created in the process of business operations implementation [4, c. 86]. Cycle approach to the audit process means use of cycles of financial and business operations as audit objects. Initially, this approach was created in order to eliminate drawbacks of other audit approaches mentioned above. More specifically, it was developed with the aim of eliminating duplication of audit procedures performed by audit team members and eliminating the problem of recurring reference to the same sources of audit evidence by different audit team members. The approach is based on auditing turnovers of relevant accounts rather than account balances [1, c. 51] and provides a number of advantages and disadvantages.

Main aim of the cycle approach application is considered to be optimization of the audit process. Moreover, cycle approach allows the audit team to eliminate drawbacks of other audit approaches, such as object approach and process approach.

Generally, the purpose of development of the audit approach is elimination or, if not possible, minimization of audit procedures duplication [3, c. 155], as well as minimization of recurring use of the same information sources by different audit team members. Indeed, cycle approach allows significant reductions in the volume of internal information exchange. Thus, audit costs are reduced (both labor costs and time costs) and effectiveness of the audit process is improved.

Considering one of the main objectives of the cycle approach, which is to reduce duplication of audit procedures, another important advantage is that this approach enables rational allocation of duties and areas of responsibility between audit team members. In addition, it assists in reducing working hours during the audit stage related to the process of gathering sufficient and appropriate audit evidence.

Moreover, cycle approach provides higher efficiency in revealing misstatements in financial statements. This advantage exists because cycle approach is directed towards turnovers of accounts rather than account balances. Misstatements in financial statements usually occur during common processes of business transactions because of two possible reasons: either incorrect recognition of the business transaction or absence of such recognition. Due to these reasons, it is appropriate for the audit team to pay more attention towards turnovers of the audited entity's accounts rather than to its balances.

Another important advantage of the cycle approach to the audit is that it simplifies the process of tracing the influence of some particular errors in the accounting system on financial statements as a whole. In this situation, it is possible

simply to summarize all over- and understatements of turnovers, which are sequentially transferred from one account to another.

On the other hand, cycle approach is criticized due to several drawbacks associated with its practical application. Nowadays the most widely used approach to the audit process is considered to be object approach. The object approach is often used not only in the audit, but also in accounting and legislation. Due to this reason, auditors may be confused and experience particular difficulties with proper perception of the cycle approach.

Besides, cycle approach implies less in-depth study of single business transactions and their groups [2, c. 24]. Thus, in order to reveal an expected mistake in account balances, it is necessary to summarize all results of audit work performed by different audit team members testing different cycles.

It is highly important to consider the effectiveness of the audit approach on different stages of audit. So, despite effectiveness of the cycle approach during the stage of gathering sufficient and appropriate audit evidence, it requires more working hours during the planning stage due to the fact that allocation of sub-cycles to each business segment requires thorough research and deep understanding of entity's activities. Moreover, it makes it difficult to use audit team assistants during work on some particular fields of the audited company's accounting system, as audit team members with higher qualifications may be required.

Another drawback of the cycle approach is practical difficulty of allocating sub-cycles – cycles of second and third levels. Still it is not considered as a significant obstacle for implementation of the cycle approach to common audit practice.

However, application of cycle approach implies lack of opportunity for developing typical audit program because of difficulties associated with the process of determining cycles without considerations of special features of audited entity's activities and features of their accounting systems. On the other hand, significant difficulty relates to first-year audits, and may be significantly lower for recurring assurance engagements.

To sum up, cycle approach is an efficient method to eliminate drawbacks of other approaches to the audit process. Nowadays there are many variations of sets of cycles to be applied by the audit team, which gives an opportunity to choose the most relevant set in order to obtain higher efficiency of the audit work. Cycle approach is considered to be effective provided additional work aimed at mutual coordination of testing of different cycles and sub-cycles is performed. Application of the cycle approach to the audit process leads to minimum time costs; different modifications of this approach enable minimizing risk of decomposition of accounting objects and obtain efficient structuring of audit testing. However, due to several drawbacks, in some situations it is more preferable to apply cycle approach in combination with other audit approaches such as object approach or process approach in order to increase overall efficiency of the audit.

References

1. Алексеева, И.В. Развитие методологических подходов при проведении стратегического аудита хозяйствующих субъектов [Текст] // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – №4. – С. 45-54.
2. Варламова, Е.Н. Об оптимальном подходе к сегментированию бухгалтерской информации при аудите организаций оптовой торговли [Текст] // Аудитор. – 2010. – №12. – С. 21-28.
3. Ордина, Т.Н. Формализация бизнес-циклов для целей аудиторской проверки [Текст] // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2012. – №147. – С. 152-160.
4. Собуа, Т. Подходы к формированию методики проведения внутреннего аудита [Текст] // Вестник ВГУ, серия: Экономика и управление. – 2007. – №2. – С. 85-88.

Научное издание

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов
по материалам III Международной научно-практической
конференции

г. Белгород, 30 июня 2015 г.

В шести частях
Часть III

Подписано в печать 10.07.2015. Гарнитура Times New Roman.
Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,60. Тираж 100 экз. Заказ 96.
ООО «ЭПИЦЕНТР»
308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1
ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а